

Universidad San Marcos



MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

Proyecto de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Empresas

“Estudio de viabilidad para la apertura de un Mariposario ubicado en la zona de Puriscal, San José; y su plan de implementación en el primer semestre del año 2022

Estudiantes:
Jiménez Cerdas Yancy

Tutor:
Nancy Ramírez Corrales

San José, Costa Rica
Junio 2020



DECLARACIÓN JURADA

Yo, Yancy Jiménez Cerdas , mayor, Casada, estudiante de la Carrera de Administración de Empresas, de la Universidad San Marcos, domiciliado en San José, San José, portador de la cédula de identidad número 1-0971-0381, en este acto, debidamente apercibido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga, en el Código Penal, el delito de perjurio y falso testimonio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi Trabajo Final de Graduación para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración de Empresas , juro solemnemente que mi trabajo de investigación denominado: Plan de negocios”Morfo Azul” en el primer semestre del 2022, es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así como la Ley de Derechos de Autor y Derechos Conexos, número 6683, del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en La Gaceta número 226, del 25 de noviembre de 1982, incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte: artículo 70º: Es permitido citar a un autor transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que estos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor y de la obra original. Asimismo, quedo advertido que la Universidad San Marcos se reserva del derecho de protocolizar este documento ante Notario Público. En fe de lo anterior firmo en la ciudad de San José, en el mes de abril del año dos mil veinte.

Yancy Jiménez Cerdas

Cédula :1-0971-0381

DEDICATORIA

Primero quiero dedicar esta investigación a Dios, en quien confié plenamente, él me brindó la fuerza, el coraje y la confianza para continuar adelante y no desmayar ante los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad de desfallecer en el intento.

A mi familia quienes confiaron en mi esfuerzo en especial a mi mamá, a mi esposo ellos forman el pilar de mi vida y por ellos espero lograr cada una de mis metas señaladas. Ellos me han formado, gracias a ellos soy una persona con valores, principios, carácter, perseverante, y con coraje, quien desea cumplir cada uno de sus sueños.

Y mi principal bastón de vida, primordial la confianza a mi Dios por las fuerzas y por no dejarme caer a pesar de cada uno de los obstáculos vividos en esta travesía de mi vida, brindándome la oportunidad de aumentar mis alegrías al estar cerca de cumplir una de mis metas.

Agradecimiento

Mi más sincero agradecimiento a la directora de carrera, a la tutora y a mis profesores; gracias a todos ellos por guiarme e instruirme en todo el recorrido como estudiante, por brindarme su comprensión, apoyo y por darme una excelente formación académica.

Le agradezco en especial a la profesora Nancy Ramírez Corrales una de las personas que me ha brindado su mayor apoyo y comprensión durante una etapa difícil, a ella todo mi agradecimiento, que en este último periodo ha sido un apoyo incondicional y ha formado parte importante en todo este proceso, mi más sincero agradecimiento desde lo más profundo de mi corazón.

De manera muy especial, a mi familia, quienes han puesto su confianza en Dios para que este proceso culmine de manera satisfactoria.

Tabla de Contenidos

1	INTRODUCCIÓN	2
1.1	Tema	3
1.2	Antecedentes del tema, descripción, formulación.	3
1.3	Justificación	5
1.4	Planteamiento del Problema	6
1.5	Objetivos de estudio	7
1.5.1	Objetivo general.	7
1.5.2	Objetivos específicos.....	7
1.6	Alcances y limitaciones en el tratamiento de la formulación del tema	8
1.6.1	Alcances.	8
1.6.2	Limitaciones	8
1.7	Delimitaciones	9
1.7.1	Temporal.	9
1.7.2	Espacial.	9
1.7.3	Legal.....	9
2	Marco Teórico.....	11
2.1	Marco contextual	11

2.1.1	Idea de negocio.....	11
2.1.2	Factores del Micro entorno	12
3	Marco conceptual.....	16
3.1.1	Administración.....	16
3.1.2	Funciones Administrativas.....	17
3.1.3	<i>Planear</i>	17
3.1.1	Organizar:.....	19
3.1.2	Integración de personal:	19
3.1.3	Dirigir:.....	20
3.1.4	Controlar.....	20
3.1.5	Efectividad y eficiencia.....	21
3.1.6	Demanda.....	21
3.1.7	Oferta.....	21
3.1.8	Mercado.....	22
3.1.9	Producción.....	22
3.1.10	Servicio.....	22
3.1.11	Producto.....	23
3.1.12	Precio	24
3.1.13	Estrategia	24
3.1.14	Empresa	24
3.1.15	Finanzas	25

3.1.16	Administración financiera	25
3.1.17	Capacitación.	25
3.1.18	Finanzas	26
3.1.19	Flujos de efectivo:	26
3.1.20	Utilidades.....	26
3.1.21	Rentabilidad.....	27
3.1.22	Indicadores de Rentabilidad	27
3.1.23	Margen de Utilidad.....	27
3.1.24	Valor Actual Neto (VAN)	28
3.1.25	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	29
3.1.26	Periodo de recuperación de la inversión.....	29
3.1.27	Viabilidad financiera	29
3.1.28	Factibilidad	30
3.1.29	Inflación:.....	30
3.1.30	Análisis de sensibilidad	30
3.1.31	Punto de equilibrio.....	31
3.1.32	Administración financiera	31
3.1.33	Estados financieros.	31
3.1.34	Balance general.....	32
3.1.35	Estados de pérdidas y ganancias o estado de resultados.....	33
3.1.36	Estructura del estado de flujos de efectivo.	33

3.1.37	Proceso de planeación financiera	34
3.1.38	Planeación de efectivo.....	34
3.1.39	Planeación de utilidades.....	34
3.1.40	Pronóstico de estados financieros.....	35
3.1.41	Medidas de rentabilidad.....	35
3.1.42	Rendimiento sobre los activos (ROA) o Retorno de la inversión (ROI)....	36
3.1.43	Rendimiento sobre el capital (ROE).....	36
3.1.44	Presupuesto de capital.....	37
3.1.45	Inversión inicial.....	37
3.1.46	Costos	38
3.1.47	Clasificación de costos	38
3.1.48	Costos de producción.....	38
3.1.49	Costos Fijos	39
3.1.50	Costo de capital promedio ponderado (CCPP).....	39
3.1.51	Costo variable	39
4	Marco Metodológico.....	41
4.1.1	Paradigma.....	41
4.1.2	Enfoque de la investigación	42
4.1.3	Enfoque cuantitativo:	42
4.1.4	Alcance de la investigación.....	43
4.1.5	Fuentes de información	44

4.1.6	Población.....	45
4.1.7	Muestra de la Investigación.....	46
4.1.8	Instrumentos y técnicas de recolección de datos.....	47
4.1.9	Definición de las variables de investigación	49
4.1.10	Validación de instrumentos	49
4.1.11	Tratamiento de la información.	49
4.1.12	Plan de análisis	50
5	Análisis de los Resultados IV	53
5.1.1	Estudio de Mercado.....	54
5.1.2	Mercado Proveedor	55
5.1.3	Mercado Competidor.....	55
5.1.4	Mercado Distribuidor	56
5.1.5	Mercado Meta	57
5.1.6	Determinación de la Oferta	57
5.1.7	Determinación de la Demanda	58
5.1.8	Estrategia de Mercadeo	58
5.1.9	Estrategia Publicitaria y de Promoción	60
5.1.10	Estrategia Competitiva	61
5.1.11	Estrategia de Venta.....	62
5.1.12	Estimación de los costos asociados a la estrategia	62
5.1.13	Foda	63

5.2	Estudio Técnico	65
5.2.1	Localización física del proyecto.....	66
5.2.2	Distribución de planta física (Diagrama, plano)	67
5.2.3	Equipamiento, aseguramiento, manejo, especialización.....	68
5.3	Estudio Organizacional o Administrativo	68
5.3.1	Estructura organizativa.....	69
5.3.2	Recurso Humano	70
5.3.3	Perfil del Recurso Humano	70
5.3.4	Costo del Recurso Humano.....	72
5.4	Estudio legal normativo o regulatorio.	74
5.4.1	Inscripción de Sociedades ante el Registro Nacional.....	78
5.4.2	Inscripción de Marca y Nombre Comercial	83
5.4.3	Permiso Uso de Suelo	86
5.4.4	REQUISITOS:	89
5.4.5	Permiso Sanitario Ministerio de Salud.....	90
5.4.6	Permiso funcionamiento de comercio mediante la Ley 7600	93
5.4.7	Póliza Riesgo de Trabajo Instituto Nacional de Seguros	96
5.4.8	Registro de Contribuyente Pago Impuesto de Renta Tributación Directa	98
5.4.9	Inscripción ante la Caja Costarricense de Seguro Social (C.C.S.S.).....	101
5.4.10	Patente Comercial Municipalidad de Puriscal.....	105
5.4.11	Inscripción de pequeñas y medianas empresas (PYMES).....	110

5.5	Estudio ambiental.....	112
5.5.1	Procedimientos para proyectos que deben presentar el D1.....	115
5.5.2	Procedimientos para proyectos que deben presentar el D2.....	116
5.6	Estudio Financiero.....	119
5.6.1	Inversión Inicial.....	119
5.6.2	Financiamiento.....	124
5.6.3	Flujo de caja proyectado.....	125
5.6.4	Flujo de Efectivo.....	135
5.6.5	Depreciación.....	135
5.6.6	Análisis de rentabilidad.....	136
5.6.7	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	137
5.6.8	Sistema de inventario.....	137
6	Conclusiones.....	139
6.1.1	Recomendaciones.....	141
7	Propuesta.....	144
7.1.1	4.3.1 Descripción de la propuesta.....	144
8	Referencias Bibliográficas.....	149
9	Anexos.....	151

Tabla 1 Mercado Competidor	56
Tabla 3 Desglose de Cargas Sociales	72
Tabla 5 Costo de la Póliza de Riesgo	73
Tabla 6, Remuneración al Contador.....	74
Tabla 7 Requisitos para inscripción del nombre comercial de la empresa	83
Tabla 8 Hoja de cálculo Financiero N°1	119
Tabla 9 Hoja de cálculo Financiero N°2	120
Figura 1 Estructura Organizacional del mariposario.....	69
Figura 2 Tabla para calcular el impuesto sobre la renta.....	99
Tabla de anexos	
Anexo 1 Imagen de Pasos Generales Para la Apertura de una Empresa.....	152
Anexo 2 Pasos Generales Para la Apertura de una Empres	153
Anexo 3 Formulario unificado de permiso sanitario de funcionamiento.....	155
Anexo 4Formulario solicitud de habilitación para servicios de salud.....	156
Anexo 5 Planilla de Emisión Instituto Nacional de Seguros	157
Anexo 6 Formulario declaración jurada del impuesto general sobre las ventas	158
Anexo 7 Formulario inscripción patrono jurídico ante la Caja Costarricense	160

RESUMEN EJECUTIVO

Proyecto final de graduación, desarrollado en la Universidad San Marcos, sede central, tiene

como objetivo efectuar un estudio de viabilidad para la apertura de un Mariposario en la zona de Puriscal, distrito Barbacoas de San José, durante el segundo semestre 2020.

Se desarrollan diversas técnicas como la encuesta, entrevista, análisis documental, hojas de análisis financiero e instrumentos como el cuestionario, la guía de entrevista y la guía de análisis documental; con el objetivo de obtener información de una manera más clara, oportuna, veraz y concisa para el desarrollo del proyecto.

Las conclusiones y recomendaciones se realizan mediante la interpretación y análisis de datos obtenidos en el lapso de todo el desarrollo de la investigación, con esto se pretende tener herramientas necesarias para que el proyecto llegue a ser viable y poder así cumplir con éxito la propuesta que se está planteando, se hace un análisis foda donde podemos analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tiene el proyecto para poder buscar la mejora continua y algunas debilidades y amenazas volverlas oportunidades para el negocio.

Al concluir con la investigación se determina la viabilidad del proyecto y se plantea una propuesta para que a futuro se dé la apertura de este negocio, con el objetivo de que se tome en cuenta todos los elementos en estudio para poder edificar una empresa fuerte y que no se disuelva con el pasar de los años.

Capítulo I
Introducción

1 INTRODUCCIÓN

El presente estudio tiene como finalidad realizar un análisis de viabilidad para el desarrollo de un Mariposario ubicado en el cantón de Puriscal, distrito Barbacoas.

El informe que se muestra a continuación se encuentra conformado de seis capítulos, los cuales se detallan a continuación:

Capítulo I Introdutorio: Planteamiento del tema en estudio, antecedentes del tema, justificación, problematización, objetivos de estudio, alcances y limitaciones: Consiste en una breve reseña de los antecedentes, ubicación y delimitaciones entre otras cosas del estudio a realizar.

Capítulo II Marco Teórico: Se define toda la información necesaria para el análisis de la investigación, así como el contexto en que se va a desarrollar el proyecto en estudio.

Capítulo III Marco Metodológico: Se plantea el tipo de paradigma, se determina el enfoque de la investigación, en este se detalla el tipo de diseño de la investigación, el alcance de la investigación, fuentes primarias y secundarias, el muestreo que utilizó y el tratamiento de la información según el tema presentado.

Capítulo IV Interpretación y Análisis de Resultados: En este capítulo se desarrolla la investigación de campo, por medio de la aplicación de los instrumentos, los cuales fueron elaborados para obtener la información necesaria para el estudio.

Capítulo V Resultados: En este capítulo se analiza la información detallada de los capítulos anteriores, y se procede a elaborar las conclusiones y recomendaciones y un análisis foda, evaluando si se objetivos propuestos. cumplieron

Capítulo VI Propuesta: Descripción de la propuesta y cronograma de implementación.

Además de los capítulos anteriores, se cuenta con una bibliografía tanto citada como consultada las cuales serán una guía para desarrollar el estudio; así mismo también se presentan los anexos de los cuales se obtiene la información requerida.

1.1 Tema

Estudio de viabilidad para la apertura de un Mariposario ubicado en la zona de Puriscal, San José; y su plan de implementación en el primer trimestre del año 2021

1.2 Antecedentes del tema, descripción, formulación.

En Costa Rica se han desarrollado estudios de viabilidad que han surgido como una alternativa económica por parte de las zonas rurales, con el propósito de implementar un mariposario innovador en el mercado para obtener beneficios sea de la exportación en un caso, o del turismo en el otro.

El estudio de factibilidad de un Mariposario en la zona de Conservación Arenal realizado por Isa Torrealba y Fabricio Carbonell concluyo que para que el mariposario sea competitivo se deben tomar en cuenta algunas características importantes de este mariposario, la mayoría de las personas que trabajan en ese mariposario son mujeres entre 35 a 45 años, jefas de hogar que se dedicaban a las labores de hogar y ahora a la gran oportunidad de este mariposario laboran en ese negocio.

Se analizo que la competencia es mucha que hay en la zona a raíz del aumento del turista por esos lugares y la falta de empleo, pero a su vez el mariposario cuenta con una atención a la cliente extraordinaria y su fuerte es la exhibición de las mariposas por lo que cobran una entrada de ₡3.000 colones y casi para la exportación no tramitan pupas.

El estudio de factibilidad de Mariposario Cerro la Vieja en la zona de guápiles dedicada a la producción para la exportación a Europa y Estados Unidos.

Las instalaciones del laboratorio permiten hacer la selección y empaquetado de las crisálidas para ser enviadas al exportador o el mariposario de exhibición muchas veces ubicado de decenas de kilómetros del sitio de producción.

El mariposario es atendido por los miembros de la familia, y consta de 6 módulos de 100 a 200 m² aproximadamente, con capacidad para reproducir hasta 20 especies de lepidópteros de forma simultánea a una tasa entre 1000 a 5000 pupas por semana según la temporada.

Este negocio es familiar con la visión de ampliar su espacio de producción y del espacio de exhibición para poder brindar a muchas familias la oportunidad de laborar en una empresa dedicada a la protección de varias especies que están en estos momentos sufriendo por los cambios de clima.

La existencia en el país de numerosos fracasos difíciles de investigar, comúnmente los mariposarios son vistos aún como una manera fácil de obtener ingresos económicos, debido a que las personas creen que no requiere mucho trabajo y porque en los años 90 hubo mucho apoyo a los mariposarios por parte de instituciones gubernamentales y de organismos internacionales, quienes vieron la actividad como una forma alternativa de obtener ingresos para grupos de mujeres en condiciones económicas deprimidas. Así, según el principal pionero en esta área, nuestra situación de hoy es que «kilómetro por kilómetro, Costa Rica tiene más exhibiciones de mariposas abiertas al público, que cualquier otro país del mundo», siendo que el mercado para exportación está llegando a su límite y para algunas especies, ya hay sobreoferta.

En general se detectó que los principales problemas que afectaran la producción de mariposas son las plagas y enfermedades ocasionando pérdidas aproximadas del 40 %. Entre los principales agentes biológicos se encontraron microorganismos en pupas y larvas (virus y bacterias), los depredadores invertebrados (hormigas, chinches, avispa y arañas), los parasitoides (avispa, mosca) y los depredadores vertebrados (roedores, zorros, sapos, lagartijas y aves, entre otros)

Al iniciar la investigación la situación que se visualizó es que dentro de las competencias y estrategias de mercado se concluyó que para que este negocio sea viable debemos cuidar muchos puntos importantes por lo que han dado el fracaso de algunos mariposarios cerca de la zona como la verificación de las especies según el clima de cada zona y el constante monitoreo de plagas según el suelo y el clima, también la fabricación de los apartamentos para el desarrollo de las pupas debe ser cuidadosamente estructurado para que se puedan manejar con mucho cuidado.

Entre otras razones debido a lo nuevo de dicha actividad, inclusive al nivel mundial, se han presentado a nivel regional problemas de índole social y biológico.

1.3 Justificación

La presente investigación se enfoca en crear una solución de empleo para los ciudadanos del cantón de Puriscal y conocer la importancia de las mariposas para el ecosistema, siendo este un sitio agradable, tranquilo y seguro por lo que tomaría una relevancia social en zona rural, aportando a su vez un negocio diferente, en este momento no existe un comercio de las características mencionadas en el Distrito.

El motivo por el cual se lleva esta investigación es descubrir la viabilidad del negocio y fomentar la biodiversidad en el área, las personas beneficiadas serán toda la comunidad del distrito ya que contarán con una fuente de empleo muy cerca de su hogar. Con la investigación se ayudará a la población nacional e internacional a conocer el ecosistema y el desarrollo de las mariposas desde sus etapas iniciales hasta la producción de pupas de exportación, se dará prioridad a los estudiantes para que puedan conocer la importancia de esta especie.

El objetivo del presente análisis es determinar la viabilidad o no de un mariposario, al observar la falta de conocimiento sobre los mariposarios, se crea una oportunidad económicamente atractiva que debe ser estudiada para el caso de la apertura de un mariposario. Teniendo por entendido que al crearse un negocio cae en un riesgo imperante.

1.4 Planteamiento del Problema

Los estudios de viabilidad y factibilidad son fundamentales, estos se basan en la necesidad de que cada inversión esté debidamente fundamentada y justificada; así mismo debe garantizar que los planes de ejecución respondan a los objetivos estratégicos del negocio en estudio.

El principal factor que incrementa el problema de plagas y enfermedades en los mariposarios es el factor humano. Es decir, en la mayoría de mariposarios, sino todos, se descuida el aspecto sanitario del “laboratorio” o centro de crianza de larvas y pupas.

Además, por lo general, no cuentan con un sistema de cuarentena antes de la introducción de especies nuevas ni antes de su liberación al campo. Adicionalmente, algunos mariposarios no mantienen las condiciones naturales del insecto, como el caso de incluir especies vespertinas en ambientes de especies diurnas.

La necesidad de formación de una agrupación de organizaciones, una Cámara de Productores de Mariposas y sus Productos Derivados para que puedan afiliarse las varias asociaciones, agrupaciones, organizaciones, familias y personas que están trabajando en torno a esta actividad.

En cuanto a lo social, el proceso de comercialización de las crisálidas para algunos productores rurales, el contacto con los grupos de intermediarios líderes en la exportación y la falta de acceso a fuentes de información fidedignas, constituyen el principal problema actual al nivel nacional.

A su vez, es un marco de referencia de los parámetros e indicadores mediante el cual el negocio pueda determinar si el negocio es viable y por tal razón se pretende responder y aportar la información necesaria al siguiente problema de investigación.

¿Qué elementos y factores se deben considerar para determinar la viabilidad para la apertura de un nuevo negocio, Mariposario ubicado en la zona de Puriscal, San José; y su plan de implementación en el primer trimestre del año 2021 en caso de ser viable?

1.5 Objetivos de estudio

1.5.1 Objetivo general.

Determinar la viabilidad de una nueva línea de negocio un Mariposario ubicado en la zona de barrio Puriscal mediante la aplicación de instrumentos de investigación para ofrecer una alternativa diferenciada a la población.

1.5.2 Objetivos específicos.

1. Analizar la viabilidad del proyecto mediante la realización de los estudios de mercado, administrativo, técnico legal económico y ambiental del nuevo negocio.
2. Explicar la rentabilidad financiera de la iniciativa del negocio a partir del análisis de la inversión inicial, flujo de caja proyectado y los indicadores de viabilidad financiera.
3. Realizar un análisis de riesgo integrado de los distintos escenarios esperados para el proyecto.
4. Diseñar una estrategia de implementación de la nueva línea de negocios en caso de resultar viable.

1.6 Alcances y limitaciones en el tratamiento de la formulación del tema.

1.6.1 Alcances.

El alcance del presente proyecto se enfoca en desarrollar un estudio de viabilidad para crear un mariposario, que se realizará en la zona de Puriscal, regulada mediante las especificaciones legales correspondientes para este tipo de negocio. Esta investigación se califica como novedosa dado a que no se registran estudios similares en nuestro país, el alcance se delimita de la siguiente manera:

- El presente análisis estará comprendido de los siguientes elementos: Estudio técnico, mercadeo, administrativo, legal y financiero que serán aportados desde un marco estadístico y representativo.
- Posteriormente se tendrá la etapa de planificación en donde los resultados del diagnóstico serán utilizados para determinar la rentabilidad financiera de la iniciativa del negocio, a partir del análisis de la inversión inicial, flujo de caja proyectado y los indicadores de viabilidad financiera, realizando un análisis de riesgo de los distintos escenarios esperados.
- Mantendremos como filosofía empresarial el actuar con los más altos niveles de conducta corporativa hacia nuestros colaboradores, clientes, proveedores y sociedad.

1.6.2 Limitaciones.

Como parte de las limitaciones al desarrollar este trabajo final de graduación se consideran las siguientes:

- No hay estudios enfocados en mariposarios que existen y se dedican a este tipo de negocio, por lo que hay una limitación importante para realizar comparaciones al respecto.

- El difícil acceso a datos del mercado empresarial al que se enfocará el proyecto.
- En la zona donde vamos a desarrollar el proyecto no hay ningún negocio con estas características.
- Los datos estadísticos, índices, escalas, variables de medición y porcentajes empleados para el correspondiente análisis fueron tomados de páginas web de organismos gubernamentales, por lo cual las cifras empleadas quedan restringidas a que las mismas fueran actualizadas con los años más recientes.

1.7 Delimitaciones

1.7.1 Temporal.

El estudio de mercado y de viabilidad se efectúa en el tercer cuatrimestre del 2020, no se cuenta con histórico de datos puesto que es un negocio nuevo. Se va a utilizar los conceptos financieros, para que se demuestre la efectividad y viabilidad del proyecto.

1.7.2 Espacial.

La investigación se desarrolla en el Cantón Central y Distrito de Barbacoas, específicamente en el barrio los Obando.

1.7.3 Legal.

En primera instancia es necesario tramitar el Permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud, además en el Ministerio de Ambiente y Energía de Costa Rica (Minae) una solicitud mediante una nota escrita , aportar cuatro copias del plan de manejo , diseño de tratamiento de aguas negras y desechos ,medidas de seguridad para los animales , personal y los visitantes , incluyendo un plan de contingencia y el seguimiento por un regente ambiental con especialidad en vida silvestre también permisos con el Servicio Nacional de Salud Animal (Sena

Capítulo II
Marco Teórico

2 Marco Teórico

Según Hernández, (2014). sobre el marco conceptual menciona que “documenta la necesidad de la realización de la investigación” así como también “amplía el horizonte del estudio o guía del investigador para que se centre en su problema y evite desviaciones del planteamiento original.” (p.61).

Este conjunto de temas es muy importante por el hecho de que permiten el desarrollo de ideas, bases y premisas para la realización del proyecto, detallando cada tema de manera profunda, para desarrollar conclusiones con las cuales se determinarán los planes de acción a tomar que solventen los problemas con que se cuentan y ayuden a mejorar a la institución

2.1 Marco contextual

Roberto Hernández Sampieri (2014) nos señala que “La revisión de la literatura debe iniciarse desde el comienzo del estudio porque el conocimiento que nos brinda es útil para plantear el problema de investigación y posteriormente nos sirve para refinarlo y contextualizarlo” (pg. 58).

2.1.1 Idea de negocio

El concepto se origina en la zona de barrio Barbacoas-Costa Rica en el 2021. Nace por la necesidad de brindar un ambiente atractivo, agradable, creando un espacio acogedor que permita ser un escape del estrés de la rutina diaria, donde se pueda pasar un rato ameno, relajante y a su vez aprender sobre las el desarrollo de las mariposas y el ecosistema.

2.1.2 Factores del Micro entorno

Según Camino,(2017) “El microentorno está referido a aquellos factores que son, controlables por parte de la empresa” p 57.

Los factores fundamentales que componen el microentorno de esta investigación son: los servicios que ofrece el Mariposario, sus clientes, competidores, proveedores y mercado.

Los servicios que ofrece Mariposario, producción de pupas, exportación, giras educativas, capacitación en cuidado de las mariposas, mariposario de exhibición y venta de plantas hospederas y nectáreas para atraer mariposas.

- **Ubicación Geográfica:** Barbacoas es un distrito de Costa Rica, el número tercero del cantón de Puriscal (provincia de San José). Cuenta con 19,09 km² y 3.692 habitantes (con 1.182 viviendas, según el Censo 2011).

- El distrito Barbacoas es de tipo rural más con una densidad de población alta.

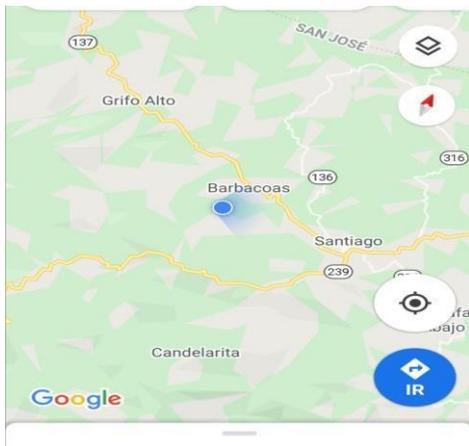


Imagen tomada de Google Maps

Cientes:

El proyecto se dirige a público de zona rural que vive y estudia en barbacoas. Las personas que frecuentan este barrio, la mayoría son estudiantes o personas interesadas en encontrar un lugar donde puedan aprender y visitar un espacio seguro y con un ambiente tranquilo lejos de las ciudades como del ruido de los vehículos y apreciando la naturaleza de las montañas y el entorno.

Proveedores

Los proveedores de nuestro mariposario serán personas de la misma zona donde beneficiaremos a las pequeñas empresas que hay en el cantón como son los viveros.

Vivero Mary ubicado en barbacoas se sugiere una alianza para poder obtener plantas a mejores precios y de la zona.

Vivero La Garita ubicado en Alajuela tiene una gran variedad de plantas de todas partes del país donde como resultado se consultarán mejores precios para iniciar el negocio.

Competidores:

No existe competencia en el mismo cantón, pero si en otros cantones

Cercanos que ya tienen varios años exportando y con mariposario de exhibición.

Al ser una amplia competencia sus socios buscaron dar una diferenciación en el mercado, ofreciendo productos diferentes y de alta calidad, siendo responsables con el producto final que se les ofrece a los consumidores.

Factores del Macroentorno

Camino,(2017) define el siguiente concepto: “El macroentorno está compuesto por todos aquellos factores demográficos, económicos, tecnológicos, políticos, legales, sociales, culturales y medioambientales que afectan al entorno de la empresa. Representa a todas las fuerzas externas y que no son controlables por la empresa.” (p. 55).

Los factores del macroentorno son aquellas situaciones externas que influyen en la empresa y sobre los cuales no tiene el poder de controlar.

En esta investigación el factor del macroentorno que interviene en el mariposario es el marco legal, político, ecológico-ambiental, tecnológico y económico, el cual se presenta a continuación:

- **Factores Legales**

El Mariposario se debe apegarse a las regulaciones interpuestas según su ubicación territorial a la municipalidad del cantón, gobierno local que regulara al cumplimiento del derecho para operar por medio de una licencia o (patente) en el cual es desarrollada la actividad empresarial, esto implica el pago de un impuesto durante el tiempo que se está iniciando el negocio para establecer acciones y regulaciones que beneficien a la población en general.

- **Marco normativo.**

El Ministerio de Salud, la empresa al ser del sector agropecuario debe estar bajo la disposición legal (“Ley General de Salud”) adquiriendo los permisos sanitarios para operar en el territorio nacional.

Al ser un negocio de cria de mariposas y exhibición debe ser supervisada por las regulaciones del Oficial el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), con un regente encargado de la vigilancia de los parámetros del negocio. institución que impulsa la dignificación de las familias rurales de pequeños y medianos productores de los territorios rurales, promoviendo el desarrollo de capacidades técnicas y de gestión empresarial en los sistemas productivos y en las organizaciones, que promuevan la competitividad, equidad y sostenibilidad social, económica y ambiental.

Ministerio de Hacienda: Institución Responsable de la recaudación de impuestos, rectoría de la Administración Financiera de la asignación de los recursos financieros a las entidades públicas y la administración de la deuda pública, por medio de una política fiscal sostenible, para contribuir a la estabilidad y crecimiento económico y social de los habitantes del país.

•Marco ecológico-ambiental

Por otro lado, existen factores climatológicos que influyen en la producción de los cultivos.

Luz solar es el factor que más influye en el crecimiento, floración y producción de las plantas, como fuente de energía para la asimilación fotosintética para el desarrollo de algunas plantas que sirven de alimento de las mariposas.

Temperatura es producto de la radiación infrarroja absorbida por objetos oscuros y liberada en forma de calor.

Humedad relativa consiste en el porcentaje de saturación de vapor de agua que un volumen de aire puede contener, la cual está directamente relacionada con el clima.

Viento es importante conocer la velocidad de los vientos para determinar el grado de estabilidad que requiere la estructura.

Las pupas y mariposas están expuestos a un ambiente controlado se ven expuestos a plagas y enfermedades.

Presencia de plagas y enfermedades, las cuales podían evitarse sobre la base de condiciones de limpieza, higiene y con algunas medidas de manejo simples, tales como el lavado empleando agua con cloro.

Presencia de depredadores vertebrados e invertebrados, los cuales con un combate apropiado podrían prevenirse.

Presencia de alergias e infecciones de la piel en algunos de sus encargados ante estadios larvales de ciertas especies, los cuales podrían prevenirse usando vestimenta y condiciones aptas de salud laboral.

3 Marco conceptual

Según Hernández, Fernández y Baptista (2006) “el marco teórico es un compendio escrito de artículos, libros y otros documentos que describen el estado pasado y actual del conocimiento sobre el problema de estudio. Nos ayuda a documentar cómo nuestra investigación agrega valor a la literatura existente” (p.104).

En el siguiente apartado se presentan las definiciones que son necesarias conocer por parte del lector para comprender el tema en estudio y son las que sustentan la investigación.

3.1.1 Administración.

Según Coulter, (2010) “La administración es a lo que se dedican los gerentes. Pero esta sencilla afirmación no nos dice mucho, ¿o sí? Una mejor explicación es que la administración involucra la coordinación y supervisión de las actividades de otros, de tal forma que éstas se lleven a cabo de forma eficiente y eficaz.” (p.6)

Aunque muchos autores interpretan la administración de distintas formas, coinciden en que es un proceso que planifica, coordina, supervisa y finalmente controla las actividades que realizan las personas, con el fin de cumplir con los objetivos y metas propuestas.

Se evidencia que a través del tiempo el concepto de administración ha estado en constante evolución, anteriormente en las organizaciones no se le daba tanta importancia a planificar, coordinar, ejecutar y supervisar las actividades que realizaban los trabajadores, sino que solamente se enfocaban en interpretar lo que pretendían como

institución para cumplir con el trabajo y a cambio recibir una remuneración, pero esto ha cambiado, y va más allá de eso, ahora además de interpretar los objetivos, toman acciones para ejecutarlos y hacerlos realidad bajo una estricta planificación y control,

cumpliendo metas de manera eficiente y eficaz por medio de las actividades diarias, lo que permite la satisfacción personal, laboral y organizacional de los colaboradores y por ende de los usuarios externos, lo que lleva al éxito de cualquier empresa.

3.1.2 Funciones Administrativas

Según (Riquelme,2019) “Una función administrativa es la realización de ciertas actividades o deberes al tiempo que se coordinan de manera eficaz y eficiente en conjunto con el trabajo de los demás”. (párrafo,2)

Al estudiar administración es necesario desglosarla en cinco funciones gerenciales (planear, organizar, integrar personal, dirigir y controlar).

Así, en este libro los conceptos, los principios, las teorías y las técnicas administrativas están agrupadas en estas cinco funciones.

3.1.3 Planear:

Según (Villegas,2006) Planear, es un proceso de selección de objetivos, alternativas, recursos y medios para alcanzar mayores niveles de desarrollo de un país, institución o empresa de que se trate. (s.p)

Hoy en día es fundamental la planificación en los negocios, porque esto da un camino a seguir y nos orienta hacia dónde va la organización, sus fines y objetivos, claro está que uno de los defectos de la planificación es la ejecución, mucha de las planificaciones el personal no lo conoce por qué no se le comunica y si algo no se conoce no se hace o se hace mal, por ejemplo, que da cara al cliente final no conoce la filosofía de la empresa, sus metas los fines por lo tanto no ejecuta lo planificado.

➤ Planeación estratégica:

“El proceso de crear y mantener una coherencia estratégica entre las metas y las capacidades de la organización, y sus oportunidades de marketing cambiantes.” (Kotler y Armstrong, 2012 pág.18.)

Se busca una estrategia general de la empresa que nos ayude a buscar el mejor camino para crecimiento a largo plazo de la empresa, la estrategia que se va a utilizar debe de considerar oportunidades, objetivos, recursos para asegurar una ventaja competitiva en el mercado nacional e internacional.

- Misión: “la misión proporciona una visión clara a la hora de definir en qué mercado está la empresa, quiénes son sus clientes y con quién está compitiendo” (Gonzales, 2004pag.177)

- Establecimiento de objetivos y metas de la empresa: “Los objetivos son una pieza clave de un plan de marketing, pero eso no quiere decir que sean lo primero que hay que definir. Y es que para que sean realistas, primero tenemos que estar bien informados sobre cómo es el entorno de nuestra marca y a qué podemos aspirar.” (BOADA, 2020.parrafo 4)

- Diseño de la cartera de negocios: “el conjunto de ramos y productos que definen la empresa” Kotler y Armstrong (Castro, González, Serrano febrero ,2020)

➤ **Planeación de la estrategia:**

Según (Kotler ,Armstrong, 2001) “La planeación estratégica es el proceso de crear y mantener una coherencia estratégica entre las metas y capacidades de la organización y sus oportunidades de marketing cambiantes. Prepara el escenario para el resto de la planeación en el negocio e implica definir una misión clara de la empresa, establecer objetivos, diseñar una cartera de negocios y coordinar estrategias funcionales.” (p.11)

Al definir la misión de la empresa, al tener claro cuál es el rumbo o el camino que debe de seguir esta pequeña empresa, se puede establecer los objetivos y las metas que se deben de cumplir, además de diseñar una cartera adecuada de negocio, contribuyen a la elaboración de una estrategia empresarial que va a contribuir al éxito de este proyecto

➤ **Planeación de personal.**

Según Chiavenato I. (2009) menciona que “la planeación de personal es el proceso de decisión sobre los recursos humanos indispensables para alcanzar los objetivos organizacionales en determinado tiempo. Se trata de anticipar la fuerza de trabajo y los talentos humanos necesarios para la actividad organizacional futura” (p.128).

Para el reclutamiento de personal se debe realizar con cuidado por cuanto el personal a asignar debe tener experiencia, conocimiento del tipo de negocio, tener las competencias como un buen servicio al cliente, ser amables, comprometido con el negocio, emocional, capacidad de resolución de problemas, a pesar de que el personal se capacitara si debe tener un nivel medio de conocimiento puesto que se debe iniciar brindando un servicio que satisfaga los gustos y necesidades del cliente

3.1.1 Organizar:

Según Ponce A. (2009) define la organización como:

Una organización, es un grupo social compuesto por personas, tareas y administración que forman una estructura sistemática de relaciones de interacción, tendientes a producir bienes o servicios o normativas para satisfacer las necesidades de una comunidad dentro de un entorno, y así poder lograr

Organizar es el proceso de asignar derechos y obligaciones y coordinar los esfuerzos del personal en la obtención de los objetivos de la organización. Este proceso presenta dos facetas: Establecerla estructura y coordinar. Una vez identificados los objetivos y la estructura durante la planificación, la organización debe determinar quién va a ser que cosa y cómo va a hacer la coordinación dentro y entre los departamentos de la misma.

3.1.2 Integración de personal:

Según (Agustin, 2013) “Integrar es obtener y articular los elementos materiales y humanos que la organización y la planeación señalan como necesarios para el adecuado funcionamiento de un organismo social. (párrafo 5)

Requiere cubrir y mantener cubiertos los puestos de la estructura organizacional. Esto se logra al identificar los requisitos de fuerza de trabajo; inventariar a las personas disponibles y reclutar, seleccionar, colocar, promover, evaluar y planear sus carreras; compensar y capacitar o, de otra forma, desarrollar candidatos u ocupantes actuales de puestos para que las tareas puedan cumplirse con efectividad y eficiencia.

3.1.3 Dirigir:

Según (Frontera, 2010) “Que es hacer todo lo necesario para alcanzar los objetivos con la colaboración de otras personas. La clave en esto es ser eficaz haciendo hacer a otras personas. (pag.14)

Se señaló en capítulos anteriores, incluye una planeación cuidadosa, establecer una estructura organizacional que ayude a las personas a alcanzar las metas e integrar personal lo más competente posible en esa estructura. La medición y corrección de las actividades del personal mediante el control es también una función importante de la administración, como se demostrará en la sexta parte; sin embargo, todas estas funciones gerenciales lograrán poco si los gerentes no saben cómo dirigir a las personas o no comprenden los factores humanos.

3.1.4 Controlar:

Según (Fallon, 2002) Consiste en verificar si todo ocurre de conformidad con el panorama adoptado, con las instrucciones emitidas y con los principios establecidos. Tiene como fin señalar las debilidades y errores a fin de rectificarlos e impedir que se produzcan nuevamente. (párrafo 5).

Los anteriores cinco puntos conforman la base para que esta pequeña empresa pueda trabajar eficientemente y se deben de desarrollar efectivamente para que logre posicionarse en el mercado costarricense logrando obtener una ventaja competitiva.

A continuación, se detalla ampliamente como se van a aplicar dichas funciones en esta pequeña empresa:

3.1.5 Efectividad y eficiencia:

• **Efectividad:** Según (Gutiérrez ,2007) “Efectividad se entiende que los objetivos planteados sean trascendentes y éstos se alcancen. (pag,22)

• **Eficiencia: Según** (Fernández, 1997). “Expresión que mide la capacidad o cualidad de la actuación de un sistema o sujeto económico para lograr el cumplimiento de un objetivo determinado, minimizando el empleo de recursos” (párrafo 4)

El enfoque administrativo de esta pequeña empresa está basado en la calidad del producto que se desarrolló por lo que su equipo de trabajo debe de tener un interés en las necesidades del cliente, en los productos y servicios de calidad y atención en los costos.

3.1.6 Demanda

Según (Andrade, 2006) Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca" (pag.71)

Parte fundamental de los estudios que se van a realizar en este pequeño proyecto se da con el fin de conocer las necesidades, los deseos y las demandas de sus clientes.

3.1.7 Oferta

Según (Andrade, 2008) “El conjunto de propuestas de precios que se hacen en el mercado para la venta de bienes y servicios.”

Este producto en particular se debe conocer los deseos de los clientes e información necesaria para satisfacer dichas necesidades, la oferta de marketing son los productos o servicios ofrecidos con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes. Para el caso específico de esta pequeña empresa el producto final construido debe de formar parte de la oferta de marketing brindada por la empresa, con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes.

3.1.8 Mercado

Según (Mankiw, 2005)"un grupo de compradores y vendedores de un determinado bien o servicio. Los compradores determinan conjuntamente la demanda del producto, y los vendedores, la oferta"

Se debe buscar un mercado de consumidores frente a todos los competidores, el mercado potencial pretende servir a todas las personas que posean que quieran conocer y admirar los procesos que llevan la exportación de pupas de mariposas y su belleza en un mariposario.

3.1.9 Producción

Según (Montoyo, 2011) Es la creación de un bien o servicio mediante la combinación de factores necesarios para conseguir satisfacer la demanda del mercado. (párrafo 7)

Se debe de definir un precio que sea costeable para las personas que van a convertirse en los consumidores finales de dicho producto ya que la gran mayoría de consumidores van hacer exportadores, ofreciendo ante todo calidad ante los consumidores meta.

3.1.10 Servicio.

Según (hayes, 2010) Son actividades identificables, intangibles y perecederas que son el resultado de esfuerzos humanos o mecánicos que producen un hecho, un desempeño o un esfuerzo que implican generalmente la participación del cliente y que no es posible poseer físicamente, ni transportarlos o almacenarlos, pero que pueden ser ofrecidos en renta o a la venta; por tanto, pueden ser el objeto principal de una transacción ideada para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes".

Para estos negocios en donde tenemos luchar con la competencia ya que estos son ideas innovadoras y no son desconocidas en el mercado, pero lleva un compromiso y dedicación ya que son animales que debemos cuidar y proteger también se tiene que invertir muchos recursos económicos, dedicarle mucho tiempo y generan una responsabilidad más comprometida.

Estas empresas, aunque son cerca del hogar demandan muchas horas del día y como toda la higiene necesaria y la vigilancia en cuanto a plagas, inclusive se debe sacrificar actividades sociales, familiares entre otros, para poder administrar bien este tipo de negocio.

Debemos como empresa ser distintas e innovadoras ya que como se va a utilizar tanto para la exportación de pupas como para que las personas disfruten de un lugar hermosos y lleno de paz rodeado de la naturaleza que va a influir en cualquier estado de ánimo de las personas.

El servicio al cliente va hacer una parte muy importante ya que tanto en trato con mis clientes para exportar dentro o fuera del país tiene que ser un trato impecable y muy ameno donde se sientan muy cómodos y confiados con el producto que se vende.

Otro punto importante es el trato con los visitantes donde se les va a explicar el ciclo de las mariposas y la importancia de cuidar y sembrar plantas que atraigan a las mariposas.

3.1.11 Producto

Según (Bonta, 2005) El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos. Según un fabricante, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrece al usuario posibilidades de utilización. (pag.37)

Se va a ofrecer un producto de calidad y con características de diseño innovadoras en las cajas donde van empacadas las pupas de mariposas que proteja la mariposa de cualquier golpe o fractura que sufra este animal, siempre utilizando un empaque amigable con la naturaleza como hecho de bambú que se agradable al cliente.

3.1.12 Precio

Según (Thomson, 2010) el precio es una variable controlable que se diferencia de los otros tres elementos de la mezcla o mix de mercadotecnia (producto, plaza y promoción) en que produce ingresos; los otros elementos generan costos (s.p).

Se debe de considerar analizar los costos para poder manejar la ganancia esperada y que el precio sea competitivo y con valor agregado para nuestros clientes.

3.1.13 Estrategia:

Según (Díaz Barriga, 2007) son procedimientos (conjuntos de pasos, operaciones o habilidades) que un aprendiz emplea en forma consciente, controlada e intencional como instrumentos flexibles para aprender significativamente y solucionar problemas(pag18).

Las empresas en su plan de negocios deben incluir como punto principal la implementación de estrategias para mejorar las áreas que con una evaluación cada 3 meses se necesite reforzar para una mejora continua.

3.1.14 Empresa.

Según (garcia , Casanueva, 2001) Es una entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados". (párrafo 3)

Nuestra pequeña empresa se basa en valores humanos como el respeto, honestidad, lealtad, responsabilidad, trabajo en equipo, compromiso.

3.1.15 Finanzas

Según (Andrade, 2008) “Las finanzas son una rama de la economía que estudia la obtención y uso eficaz del dinero a través del tiempo por parte de un individuo, empresa, organización o del Estado.

3.1.16 Administración financiera.

Según (Castro, 2007) Es una fase de la administración general, que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa a largo plazo, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones y resultados, mediante la presentación e interpretación para tomar decisiones acertadas. (pag28)

3.1.17 Capacitación.

Según Chiavenato Idalberto (2009) define que “La capacitación es el proceso educativo de corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, por medio del cual las personas adquieren conocimientos, desarrollan habilidades y competencias en función de objetivos definidos” (p.322).

Para nuestro negocio el personal tiene que ser capacitado por el regente o encargo de verificar el mariposario que debe ser un funcionario activo de (Minae) con el fin de que se cumplan con los requerimientos establecidos para el manejo correcto de las pupas, mariposas y el ecosistema donde estarán las mariposas.

La capacitación constante permite al empleado desarrollar sus habilidades acordes a su puesto de trabajo. Es vital establecer una política de capacitación que establezca de manera clara el programa y estructura a seguir para la capacitación del personal.

3.1.18 Finanzas

“Es el arte y la ciencia de administrar el dinero” Gitman, L. J. & Zutter, C. J. (2012).

Se va a administrar activamente los asuntos financieros de la empresa, se deben realizar tareas financieras de planificación, búsqueda de financiamiento, y evaluación de gastos. Puesto que las decisiones de esta empresa se van a medir en términos financieros, la información que se va a analizar desempeña un papel clave en la operación de la empresa.

3.1.19 Flujos de efectivo:

Según (Vargas, 2007) “La información generada por este estado permite a los usuarios estados financieros evaluar la capacidad que tienen las empresas para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como las necesidades de liquidez

Se va a realizar un escenario donde se registrará y reportará los datos para medir el posible rendimiento de la empresa con base a las salidas y entradas de efectivo. Se presentarán los ingresos y egresos en los que se incurrirá al realizar este proyecto y además se presentara una sensibilización de dichos flujos de efectivo, tomando en cuenta dos posibles situaciones externas que afecten directamente la operación del negocio, los escenarios a realizar son los siguientes: el flujo normal del negocio como se proyecta actualmente, un incremento del 3% en los costos fijos del proyecto, una disminución del 5% en el precio de venta.

3.1.20 Utilidades

“Las utilidades se miden en términos de ganancia por acción, que representan el monto obtenido durante el período para cada acción común en circulación” Gitman, L. J. & Zutter, C. J. (2012).

Se llevarán a cabo acciones que ayuden a incrementar al máximo las utilidades por lo que se van a seleccionar acciones que produzcan el rendimiento monetario más alto.

3.1.21 Rentabilidad

Según (Moreno, 2018) La definición más técnica y sencilla de rentabilidad es el resultado de dividir el “beneficio obtenido” entre el “capital invertido” (párrafo 2)

Se refiere a el beneficio obtenido de la empresa dividido entre el capital invertido el resultado es lo rentable del negocio.

3.1.22 Indicadores de Rentabilidad

“Son instrumentos de medición, tales como gráficos, cálculos periódicos como porcentajes, montos, y algunas relaciones numéricas, con el fin de medir y control de la efectividad de una actividad o proceso” (Gitman, L. J. & Zutter, C. J. (2012).

Existen muchas medidas de rentabilidad. Como grupo, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa con respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una empresa no podría atraer capital externo. Los propietarios, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias”

3.1.23 Margen de Utilidad

“Desde el punto técnico financiero, es el monto o porcentaje adicional al costo que se cobra por los servicios vendidos y corresponde a la ganancia que tiene, ya sea el productor del bien o el intermediario que comercializa” (Gitman, L. J. & Zutter, C. J. (2012).

$$\text{MUN} = \frac{\text{Utilidades disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Ventas}}$$

3.1.24 Valor Actual Neto (VAN)

“El valor actual neto es el cálculo que suma los flujos de efectivo netos descontados a la tasa de costo de capital, menos la inversión inicial, y el resultado representa la ganancia neta, al valor actual del proyecto.” Gitman, L. J. & Zutter, C. J. (2012).

$$\text{Van} = -\text{Inversión Inicial} + \frac{F1}{(1+k)^1} + \frac{F2}{(1+k)^2} + \frac{F3}{(1+k)^3} + \frac{Fn}{(1+k)^n}$$

Una vez obtenidos los resultados para el análisis de factibilidad por el método VAN se evalúan mediante los criterios establecidos dentro de la teoría, la cual nos manifiesta que un proyecto será determinado como factible mediante el signo obtenido en el VAN, es decir, si el $\text{VAN} > 0$ el proyecto se considera factible; caso contrario, si el $\text{VAN} < 0$ el proyecto no es factible.

Dentro de las ventajas que tiene la utilización de este indicador están:

- Tomando en cuenta estas definiciones se puede concluir que el Valor Actual Neto es un indicador que mide la rentabilidad de un proyecto de inversión aplicando la diferencia entre las salidas y entradas de dinero que ocurren durante la vida del proyecto a una tasa de interés fija.
- Toma en cuenta todos los flujos de efectivo, periodicidad y ubicación en el tiempo.
- Si el Van es positivo, la empresa se garantiza recuperar lo invertido, pagar el costo de capital sobre los fondos invertidos y generar un excedente o utilidad que aumentara el valor o la riqueza de la empresa.

3.1.25 Tasa Interna de Retorno (TIR)

“Es la tasa de rendimiento anual compuesta que la empresa ganará si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas” (Gitman, L. J. & Zutter, C. J. (2012)).

La tasa interna de retorno se puede considerar como la tasa de descuento que iguala los flujos de efectivo con la inversión inicial del proyecto, o sea, que el Van es igual a cero, la TIR representa la rentabilidad real del proyecto. La TIR debe ser comparada con la tasa de costo de capital, o la tasa de mínima de rentabilidad requerida, para tomar la decisión de aceptación de un proyecto.

Para proyectos independientes si la TIR es mayor a la tasa de descuento se acepta el proyecto, de ser de forma contraria se rechaza. Si las dos fueran iguales, al igual que el Van, es necesario analizar la conveniencia del Proyecto dentro del plan estratégico.

3.1.26 Periodo de recuperación de la inversión

“Tiempo requerido para que una compañía recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo”. (Urbina, G. B. (2010)).

Se debe definir el periodo de recuperación de la inversión, con el fin de determinar si el proyecto recupera la inversión a corto plazo, a mediano o a largo plazo y que este indicador ayude en la toma de decisiones del proyecto.

3.1.27 Viabilidad financiera

“La viabilidad financiera es la capacidad de una organización de tener el capital requerido para satisfacer sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo”. (Gitman, L. J. & Zutter, C. J. (2012)).

Es la capacidad de este proyecto de tener el capital requerido para satisfacer sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo.

3.1.28 Factibilidad

Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas planeadas. La factibilidad se determina sobre un proyecto (Gitman, L. J. & Zutter, C. J. (2012).

Es la etapa que ordena y sistematiza la información de carácter monetario que se desarrolló en el plan de negocio

3.1.29 Inflación:

La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país. (BCCR, 2015)

Los efectos de la inflación en una economía son diversos, y pueden ser tanto positivos como negativos. Los efectos negativos de la inflación incluyen la disminución del valor real de la moneda a través del tiempo, el desaliento del ahorro y de la inversión debido a la incertidumbre sobre el valor futuro del dinero, y la escasez de bienes. Los efectos positivos incluyen el fomento de un aumento en el consumo.

3.1.30 Análisis de sensibilidad

“Método para evaluar el riesgo considerando varias alternativas posibles (o escenarios) con la finalidad de obtener una percepción del grado de variación entre los rendimientos”. (Gitman Lawrence y Zutter, Chad. 2012.pag.290)

Después de conocer el sistema de análisis de Sensibilidad de un proyecto, lo siguiente es que analices y tomes decisiones sobre la base de tus expectativas de riesgo. Recomendamos asesoría de un profesional antes de invertir tu dinero, en conjunto podrán considerar éste y otros métodos para tomar la decisión que más se adapte a tus requerimientos.

3.1.31 Punto de equilibrio

“Indica el nivel de operaciones que se requiere para cubrir todos los costos y permite evaluar la rentabilidad relacionada con diversos niveles de ventas; se conoce también como análisis de costo, volumen y utilidad.” (Gitman Lawrence y Zutter, Chad. 2012 pag.290)

La empresa debe conocer cuáles son sus costos. Este cálculo debe considerar todos los desembolsos (toda la salida de dinero de las arcas de la empresa). Es necesario clasificar los costos en variables y fijos.

El siguiente paso es encontrar el costo variable unitario que es el resultado de la división entre el número de unidades y las unidades vendidas.

Este indicador permite determinar el equilibrio entre los ingresos y los gastos de las empresas, es el inicio donde está próximo a obtener rentabilidad

3.1.32 Administración financiera.

Salas (2009) define la administración financiera como “la encargada de planear, evaluar, captar y controlar los fondos generados y requeridos de las diversas fuentes de efectivo y financiamiento, así como planear, dirigir y controlar los recursos aplicados e invertidos en forma eficiente y oportuna” (p.22).

De manera que un negocio necesita como lo indica Salas, la administración financiera para planear, evaluar, captar y controlar los fondos generados. Un negocio necesita manejar y aplicar estos términos para administrar el dinero de una manera efectiva.

3.1.33 Estados financieros.

Van Horne, Wachowicz, Gitman y Salas (2011) definen los estados financieros como “el arte de transformar los datos de los estados financieros en información útil para tomar una decisión informada” (p.38).

Dentro de cada empresa los estados financieros son de gran utilidad, esto permite medir la situación financiera de la empresa y por lo general se puede medir de un periodo

a otro. Estos informes financieros se utilizan para conocer la situación financiera de la empresa y poder tomar decisiones oportunas.

Al analizar sus informes de un periodo a otros, de sus resultados obtenidos y podrá realizar una planificación para disminuir los gastos y aumentar ingresos. Por parte de los accionistas permite analizar la rentabilidad y el nivel de riesgo para poder incrementar el capital a mediano o largo plazo.

3.1.34 Balance general.

Salas (2009) define el balance general como “ese estado muestra el conjunto de inversiones que ha efectuado una empresa a una fecha determinada y la forma que han sido financiadas esas inversiones con fuentes de deuda y patrimonio” (p.28).

Dentro de los estados financieros se encuentra el balance general donde se conocen todos aquellos bienes que posee la empresa y la forma en la cual fueron adquiridos. En este balance se encuentran los activos, pasivos y el capital.

Dentro del principal objetivo que busca el balance general es conocer la posición financiera de la empresa y permite conocer si posee algún crédito, proveedores, cuentas de dinero en los bancos; en otras palabras, la información que brinda dirá todo lo que posee, a quien le debe, cuando estaría debiendo y las personas que están conformando la organización.

3.1.35 Estados de pérdidas y ganancias o estado de resultados.

Van Horne et al., (2011) definen el estado de pérdidas y ganancias como un “resumen de los ingresos y gastos de una empresa en un periodo específico, que concluye con los ingresos o pérdidas netas para este periodo” (p.39).

El estado de pérdidas y ganancias se utiliza para conocer cuánto se ganó o se perdido dentro del negocio. Este se formulada por las ventas, como principal rubro, además de los costos de las ventas, los gastos y los impuestos.

Dentro de este estado, las ventas son las más importantes para lograr identificar las pérdidas y ganancias de la empresa.

Después de los debidos pagos de impuestos que la empresa realiza, queda como resultado final el conocer si la empresa está ganando o perdiendo dinero dentro del negocio.

3.1.36 Estructura del estado de flujos de efectivo.

Gitman y Zutter (2012) definen la estructura del estado de flujo de efectivo como un “resumen de los flujos de efectivos operativos, de inversión y financieros de la empresa, y los reconcilia con los cambios en el efectivo y los valores negociables de la empresa durante el periodo” (p.60).

Dentro de estos estados de flujo de efectivo el mayor enfoque que se da es el de las entradas y salidas de efectivo dentro de un periodo en específico.

Dentro de estas operaciones tenemos financiación la cual obtendremos por medio de bancos, operación que será la actividad del negocio de café y las inversiones que permite ampliar la operación a otras localidades o reinvertir en la propia operación.

3.1.37 Proceso de planeación financiera.

Brealey, Myers y Allen (2010) definen el proceso de planeación financiera como "un plan financiero coherente demanda la comprensión de la forma en la que la empresa puede generar rendimientos superiores en el largo plazo, por la industria que ha elegido y por la manera en la que se ubica en ella" (p.804).

Dentro de los procesos de planeación financiera encontramos la planeación de efectivo para sus requerimientos a corto plazo. Planeación de utilidades reflejadas en los estados financieros. Pronósticos de estados financieros lo cuales se proyectan a futuro.

3.1.38 Planeación de efectivo.

Van Horne et al., (2011) definen el proceso de planeación de efectivo como el "estado de los flujos positivos y negativos de efectivo planeados de la empresa, que se utiliza para estimar sus requerimientos de efectivo a corto plazo" (p.111).

Estos requerimientos de efectivo se utilizan para cubrir periodos de un año. La planeación financiera va de la mano con las ventas de la empresa a un año, lo cual genera flujo de efectivo mes a mes.

3.1.39 Planeación de utilidades.

(Van Horne et al ,2011), "Se basan en la creencia de que las relaciones financieras reflejadas en los estados financieros pasados de la empresa no cambiaran en el periodo entrante. Los métodos simplificados utilizados comúnmente son: el método de porcentaje de ventas y el método de juicio" (p.115).

La planeación de utilidades permite como empresa planear hacia donde se desea llegar, la forma y el tiempo que tomará generar utilidades, así como los recursos y el dinero a utilizar.

Los métodos utilizados son el porcentaje de ventas y el método de juicio. Por un lado, el porcentaje de ventas proyectado permite pronosticar las ventas a futuro para cumplir con los objetivos deseados y el método de perjuicio estima ciertas cuentas de balance y se utiliza el financiamiento externo de la empresa como una cifra de ajuste.

3.1.40 Pronóstico de estados financieros.

Van Horne et al., (2011) define el pronóstico de estados financieros como “estados financieros futuros esperados con base en las condiciones que la administración espera que existan y los cursos de acción que espera tomar” (p.118).

Se permite establecer las estrategias a futuro que permitan establecer la estructura de capital óptima para su funcionamiento a largo plazo, en el corto plazo se engloba la parte operativa de la compañía lo cual establece las ventas y proyecciones.

3.1.41 Medidas de rentabilidad.

Ross, Westerfield y Jaffe, (2012) indica que las medidas de rentabilidad tienen como “finalidad medir la eficiencia con que las empresas usan sus activos y la eficiencia con que administran sus operaciones” (p.54).

La administración de la empresa ya sea nueva o con años de apertura es de vital importancia debido a que mejora los rendimientos esperados y su participación en el mercado.

Las medidas de rentabilidad como bien se indica, mejora el uso de los activos y la administración de las operaciones.

3.1.42 Rendimiento sobre los activos (ROA) o Retorno de la inversión (ROI).

Gitman L., (2007) indica que el ROA “Mide la eficacia general de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles; se denomina también retorno de la inversión (ROI).” (p.62).

Gitman nos indica que este rendimiento sobre la inversión o los activos permite generar utilidades con los activos disponibles en la empresa. Lo recomendado es que este rendimiento sea un porcentaje alto, lo cual favorece aún más a la empresa.

3.1.43 Rendimiento sobre el capital (ROE).

Ross, et al, (2012) indica que el ROE es una herramienta que “sirve para medir como les fue a los accionistas durante el año. Debido a que la meta es beneficiar a los accionistas, el ROE es, en el aspecto contable, la verdadera medida del desempeño en términos del renglón de resultados” (p.55).

Para cualquier negocio lo que se espera son ganancias para los accionistas. Antes de poder estimar esta medida se puede hacer un análisis con distintos escenarios que permitan analizar los rendimientos futuros.

3.1.44 Presupuesto de capital.

Gitman L., (2007), indica que el presupuesto de capital es un “proceso que consiste en evaluar y seleccionar inversiones a largo plazo que sean congruentes con la meta de la empresa de incrementar al máximo la riqueza de los propietarios” (p.317).

Como bien indica el autor el presupuesto de capital evalúa y selecciona las inversiones a largo plazo, con el fin de maximizar la riqueza de los accionistas.

3.1.45 Inversión inicial.

Gitman L., (2007),

“Los flujos de efectivo de cualquier proyecto que posean un patrón convencional incluyen tres componentes básicos: 1) una inversión inicial, 2) entradas de efectivo operativas, y 3) un flujo de efectivo terminal. Todos los proyectos (ya sean para expansión, reemplazo, renovación o algún otro propósito) tienen los dos primeros componentes. Sin embargo, algunos carecen del componente final, el flujo de efectivo terminal” (p.33).

Existen componentes importantes dentro de la inversión inicial donde existe una salida de efectivo para un proyecto inicial. Como segundo punto destaca las entradas de efectivo que se desarrollan una vez se pone en marcha el proyecto y por último un flujo de efectivo terminal el cual se atribuye a la liquidación del proyecto.

Dentro del negocio por su apertura se destaca la inversión inicial donde existe un desembolso de efectivo para llevar acabo la actividad del negocio y las entradas de efectivo operacional por las ventas de bienes y servicios.

3.1.46 Costos.

Arredondo, M., (2015)

“Es el sacrificio incurrido para adquirir bienes o servicios con el objeto de lograr beneficios presentes o futuros. Al momento de hacer uso de estos beneficios, dichos costos se convierten en gastos.

El costo hace referencia al conjunto de erogaciones incurridas para producir un bien o prestar un servicio. Son aquellos subsumibles de ser inventariados, como es la materia prima, mano de obra y costos indirectos necesarios para fabricar un artículo (p.8).

Como bien lo indica Arredondo los costos dentro de una empresa son por costos de materia prima, mano de obra, costos indirectos, con el fin de producir un bien o prestar un servicio.

3.1.47 Clasificación de costos.

Arredondo, M. (2015),

“La propia clasificación de los costos permite medir, analizar y controlar los costos. Los costos en los que incurren las empresas manufactureras se pueden clasificar de tal forma que permita a la gerencia tener la información necesaria para fijar el precio al producto y determinar correctamente la utilidad” (p.8).

Los costos como bien lo indica Arredondo permite medir, analizar y controlar los costos, esto permite evitar el desperdicio de fabricación de productos.

3.1.48 Costos de producción.

Arredondo, M., (2015) indica que “se incurre en los costos de producción para lograr que los productos manufactureros estén listos para su venta e incluyen: costos de materia prima directa, costos de mano de obra directa y costos indirectos de producción o gastos indirectos de fabricación (GIF). (p.9).

3.1.49 Costos Fijos

“Los costos fijos son aquellos que la empresa debe pagar en un periodo determinado independientemente del volumen de ventas durante ese periodo” (Gitman & Zutter, 2012, p.456).

Estos costos generalmente son contractuales; por ejemplo, la renta es un costo fijo. Como los costos fijos no varían con las ventas, usualmente los medimos en relación con el tiempo. Por ejemplo, la renta suele medirse como una cantidad mensual.

3.1.50 Costo de capital promedio ponderado (CCPP).

Gitman y Zutter, (2012) indica que el CCPP “refleja el costo futuro promedio esperado de los fondos a largo plazo; se calcula ponderando el costo de cada tipo específico de capital de acuerdo con su proporción en la estructura de capital de la compañía” (p.344).

3.1.51 Costo variable

“Los costos variables cambian de manera directa con el volumen de ventas. Los costos de envío, por ejemplo, son costos variables”. (Gitman & Zutter, 2012, p. 456).

Los costos variables son los gastos que cambian en proporción a la actividad de una empresa. El costo variable es la suma de los costos marginales en todas las unidades producidas. Así, los costos fijos y los costos variables constituyen los dos componentes del costo total. Los costos variables se denominan a veces a nivel de unidad producida, ya que los costos varían según el número de unidades producidas.

➤ Flujos de efectivo:

“Registra ingresos y gastos solo de las entradas y salidas de efectivo” Gitman, L. J. & Zutter, C. J. (2012).

Se va a realizar un escenario donde se registrará y reportará los datos para medir el posible rendimiento de la empresa con base a las salidas y entradas de efectivo. Se presentarán los ingresos y egresos en los que se incurrirá al realizar este proyecto y además se presentara una sensibilización de dichos flujos de efectivo, tomando en cuenta tres posibles situaciones externas que afecten directamente la operación del negocio, los escenarios a realizar son los siguientes: el flujo normal del negocio como se proyecta actualmente, un incremento del 5% en los costos fijos del proyecto, una disminución del 5% en el precio de venta.

➤ **Utilidades**

“Las utilidades se miden en términos de ganancia por acción, que representan el monto obtenido durante el período para cada acción común en circulación” Gitman, L. J. & Zutter, C. J. (2012).

Se llevarán a cabo acciones que ayuden a incrementar al máximo las utilidades por lo que se van a seleccionar acciones que produzcan el rendimiento monetario más alto.

➤ **Rentabilidad**

“El rendimiento es la ganancia o pérdida total experimentada durante un periodo específico”. Gitman, L. J. & Zutter, C. J. (2012).

Se refiere a la utilidad generada por la operación de una empresa o negocio, y también, a la capacidad de generar beneficios para recuperar lo inversión hecha y la utilidad deseada en términos porcentuales.

➤ **Indicadores de Rentabilidad**

“Son instrumentos de medición, tales como gráficos, cálculos periódicos como porcentajes, montos, y algunas relaciones numéricas, con el fin de medir y control de la efectividad de una actividad o proceso” (Gitman, L. J. & Zutter, C. J. (2012).

Existen muchas medidas de rentabilidad. Como grupo, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa con respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una empresa no podría atraer capital externo.

4 Marco Metodológico

Según (Balestrine, 2014) El conjunto de procedimientos lógicos, tecno-operacionales implícitos en todo proceso de investigación, con el objeto de ponerlos de manifiesto y sistematizarlos; a propósito de permitir descubrir y analizar los supuestos del estudio y de reconstruir los datos, a partir de los conceptos teóricos convencionalmente operacionalizados. (p.125).

Es el contexto operativo de la investigación a través del cual se fijan los lineamientos que se llevarán a cabo en los procedimientos a seguir para recabar la información necesaria para dar respuesta a los interrogantes que se están planteando en una determinada investigación, En este sentido, pueden incluirse como el desarrollo del diseño, tipo de estudio, población y muestra, las técnicas de recolección de datos, validación y confiabilidad, como también las técnicas de análisis.

4.1.1 Paradigma

Según Barrantes, (2013) concluye que: "...que paradigma es un esquema teórico, una vía de percepción y de comprensión del mundo, que un grupo de científicos ha adoptado. (pp.75-76).

La presente investigación se ubica en un paradigma positivista, considerando que se

basa en estudiar los recursos, factores, condiciones naturales de la zona donde se hará la propuesta de la creación del Mariposa.

También se analizan datos financieros que permiten determinar la viabilidad del proyecto.

En este paradigma se involucra la recolección de datos, utilizando técnicas que pretendan medir; como son la evaluación de experiencias personales e historias de vida. Se busca comprender el fenómeno en su ambiente natural, se basa en compartir con las personas, en observar las conductas, sus modos de vida y por supuesto medir sus variables, mediante la relación causa-efecto. Se utiliza en la descripción de los fenómenos, se usa la observación, y no existe manipulación de variables, éstas se observan y se describen tal y como se presentan en su ambiente natural.

4.1.2 Enfoque de la investigación

. Esta investigación se da con enfoque mixto, Hernández, (2014). indican: “La meta de la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación, combinándolas y tratando de minimizar sus debilidades potenciales.” (p 32).

Los aspectos cuantitativos que deben ser analizados a lo largo de la investigación por medio de la aplicación de herramientas financieras que les permitirá a los socios conocer su situación económica

4.1.3 Enfoque cuantitativo:

Según (Tamayo, 2007)La metodología consiste en el contraste de teorías ya existentes a partir de una serie de hipótesis surgidas de la misma, siendo necesario obtener una muestra, ya sea en forma aleatoria o discriminada, pero representativa de una población o fenómeno objeto de estudio.

Para poder medir esta herramienta se va a aplicar una encuesta al mercado meta, con el fin de poder obtener datos numéricos que ayuden a saber las preferencias de los clientes potenciales, además es necesario tener una variable cuantificable que permita obtener datos reales que ayuden a validar la viabilidad de este proyecto, si no se pudiera medir se pierde la objetividad del estudio.

4.1.4 Alcance de la investigación

➤ **Estudios exploratorios:**

Según (Selltiz, 2003) “Dirigidos a la formulación más precisa de un problema de investigación, dado que se carece de información suficiente y de conocimiento previos del objeto de estudio, resulta lógico que la formulación inicial del problema sea imprecisa.

➤ **Estudios descriptivos:**

Según (Tamayo, 2007) “Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o proceso de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre grupo de personas, grupo o cosas, se conduce o funciona en presente.”

Las personas que tienen negocios semejantes fuera del canto de Puriscal lo han desarrollado de forma empírica y no han realizado un estudio de viabilidad formal del que se pueda extraer información que ayude al logro de los objetivos de este estudio, además se debe de considerar que también esta investigación debe de realizar un estudio descriptivo, por lo que se debe de conocer los gustos y preferencias del mercado potencial, con el fin de extraer información que nos ayude, para poder hacerlo más atractivo a los ojos del mercado meta.

4.1.5 Fuentes de información

Según (Abascal, 2009) “Las fuentes de información son todos los documentos que de una forma u otra difunden los conocimientos propios de un área, ya sea en administración, educación, salud, ciencias exactas, etc. Al llevar a cabo la investigación, todo investigador debe manejar fuente de información que sirva de base para desarrollar tanto el marco teórico como el trabajo de campo.”

En este apartado se van a presentar todas las fuentes que van a brindar la información necesaria para conocer la viabilidad de este proyecto.

➤ **Fuentes primarias:**

Según (Rivera, 2015) “Este tipo de fuentes contienen información original es decir son de primera mano, son el resultado de ideas, conceptos, teorías y resultados de investigaciones. Contienen información directa antes de ser interpretada, o evaluado por otra persona. Las principales fuentes de información primaria son los libros, monografías, publicaciones periódicas, documentos oficiales o informe técnicos de instituciones públicas o privadas, tesis, trabajos presentados en conferencias o seminarios, testimonios de expertos, artículos periodísticos, videos documentales.” (párrafo 2)

Para esta investigación se va a considerar como fuente primaria la información que se puede obtener de la encuesta realizada a las personas en estudio, además de todas las cotizaciones o proformas que se puedan recolectar con el fin de realizar una estructura de costos adecuada para la viabilidad del proyecto, por otra parte se va a considerar toda la información que se puede obtener del Ministerio de Salud, de la Municipalidad, Ministerio de Hacienda , también se debe considerar todos los libros utilizados como

referencia teórica para la elaboración de dicha investigación, además se debe considerar toda la información que se va a extraer de los posibles clientes.

➤ **Fuentes secundarias**

Según (Rivera, 2015) “Este tipo de fuentes son las que ya han procesado información de una fuente primaria. El proceso de esta información se pudo dar por una interpretación, un análisis, así como la extracción y reorganización de la información de la fuente primaria.” (párrafo,3)

Como fuentes de información secundarias se van a considerar todas las noticias de interés relacionadas con emprendimientos, otros estudios similares o planes de negocios homólogos.

➤ **Sujeto de estudio**

El sujeto de estudio corresponde al análisis de viabilidad para desarrollar un Mariposario en la zona de Puriscal.

4.1.6 Población

Según Tamayo, (2012) “señala que la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación.”

Es necesario mencionar que este proyecto va a ser aplicado en la zona de Barbacoas, en centros educativos aledaños a la ubicación geográfica, así como otras personas que se supone visitarían el lugar.

En cuanto a la población se considera que esta es finita, por cuanto toda persona que transite y exporte pupas podrá ser mi cliente, con una población aproximada de 33.004 habitantes.

4.1.7 Muestra de la Investigación

“Es una parte de la población que se toma al realizar un estudio para minimizar el costo económico y el tiempo que ello supone, es un procedimiento inductivo de una inferencia que se hace de la parte hacia el todo” (Gómez, 2010, p9)

Para poder tomar el tamaño de la muestra que a la que se le debe de encuestar se debió de aplicar la siguiente formula:

$$n = \frac{N Z_{\alpha}^2 p q}{e^2(N - 1) + Z_{\alpha}^2 p q}$$

Donde

n: es el tamaño de la muestra.

Z: es el nivel de confianza.

p: es la variabilidad positiva.

q: es la variabilidad negativa.

N: es el tamaño de la población.

E: es la precisión o el error.

De esta forma se realiza la sustitución utilizando un tamaño de población de 1.550 personas concentradas en Barrio Escalante:

$$n = \frac{(0.98*0.98) * 0,5*0,5*1550 = 308}{(0.025*0.025) *(1550-1) +(0.98*0.98) *(0.5*0.5) =}$$

Por lo que el resultado del total de la muestra son 308 personas.

Dando como resultado un muestreo de 308 personas, utilizando un nivel de confianza

del 95%.

Se utiliza el método de muestreo ya que la población es lo suficientemente grande para que el estudio de todos los elementos no sea lo suficientemente grande.

La muestra que se utiliza es aleatoria, es decir, se le dará a cada uno de los elementos de la población una probabilidad conocida de ser incluido en la muestra, todos tienen la misma probabilidad de ser elegidos.

Conviene además indicar la forma en la que se va a llevar a cabo la selección aleatoria de una muestra para esto se tomó en cuenta la tabla de números al azar para que todos los elementos de la población posean la misma oportunidad de ser incluidos en la muestra.

4.1.8 Instrumentos y técnicas de recolección de datos

Según (Hurtado, 2000) La recolección de datos se realiza en base al diseño de investigación, en nuestro caso la investigación proyectiva, a través de un diseño cualitativo-cuantitativo que intentan recuperar para el análisis parte de esta complejidad del sujeto y de sus modos de ser y de hacer en el medio que lo rodea. Lo íntimo, lo subjetivo, por definición difícilmente cuantificables, son el terreno donde se mueven, de dicho diseño primero se seleccionó la información documental y segundo se seleccionó a la encuesta como modalidad para obtener la información sobre el tema de estudio.

➤ Observación:

Según (Tamayo, 2007) se traduce en un registro visual de lo que ocurre en el mundo real, en la evidencia empírica. Así toda observación; al igual que otros métodos o instrumentos para consignar información; requiere del sujeto que investiga la definición de los objetivos que persigue su investigación, determinar su unidad de observación, las condiciones en que asumirá la observación y las conductas que deberá registrar.

Para esta investigación es necesario utilizar la observación para poder medir la competencia, todos los mariposarios que se encuentran en cantones cercanos. Como lo hará debe ser específica.

Entrevista:

Según (Martinez, 2003) La entrevista es la técnica con la cual el investigador pretende obtener información de una forma oral y personalizada. La información versará en torno a acontecimientos vividos y aspectos subjetivos de la persona tales como creencias, actitudes, opiniones o valores en relación con la situación que se está estudiando. (s.p)

Se realiza un cuestionario que será aplicado potenciales clientes, con el fin de que brinden información para conocer los gustos de los clientes, lo que está ofreciendo la competencia y las características que esos proyectos tienen y las hacen atractivas para los ojos de los clientes. Con esta entrevista se pretende conocer el mercado meta.

➤ Encuesta:

Según (Malhotra, 2004) las encuestas son entrevistas con un gran número de personas utilizando un cuestionario prediseñado, el método de encuesta incluye un cuestionario estructurado que se da a los encuestados y que está diseñado para obtener información específica.

El tipo de encuesta que se va a utilizar es mixto, posee preguntas tanto cerradas como abiertas, con el fin de conocer los gustos y preferencias del consumidor, es necesario anotar la descripción del producto y los beneficios del mariposario al no tener el conocimiento con exactitud de lo que las personas van a indicar se emplean preguntas abiertas para definirlo.

El estudio realizado se va aplicar a las personas que pasan por la zona de Barbacoas y el centro de Puriscal; al tener una población muy grande se debe de determinar un muestreo o sea un subgrupo representativo de dicha población para la recolección de datos necesarios para validar la viabilidad del proyecto.

En dicho proceso lo primero que se hizo fue definir la unidad de análisis, después se delimito la población tomando en consideración el objeto en estudio, características del lugar.

4.1.9 Definición de las variables de investigación

“Una variable es una propiedad que puede fluctuar o cuya variación es susceptible de medirse u observarse” (Ullate y Vargas, 2014, p.47).

Las variables están en cada objetivo específico, prácticamente puede decirse que surgen de ellos, para lograr identificar los elementos que se desean estudiar.

4.1.10 Validación de instrumentos

Hernández, et al (2014) señala: “La evidencia sobre la validez del contenido se obtiene mediante las opiniones de expertos y al asegurarse de que las dimensiones medidas por el instrumento sean representativas del universo o dominio de dimensiones de las variables de interés.” (p.289).

Según la definición anterior es clave el mencionar que la opinión de expertos es altamente utilizada para calificar la validez de los instrumentos y lo que se pretende con este proceso es garantizar que al momento de ser aplicadas genere resultados veraces. En esta investigación la revisión de los instrumentos lo realiza la Tutora Técnica y la Tutora Metodológica.

4.1.11 Tratamiento de la información.

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo, conforme al tema a desarrollar se realiza por medio de los instrumentos la recopilación de datos relevantes con el fin de alcanzar los objetivos propuestos.

Con el instrumento de la observación se determinará el grado de cumplimiento de la inscripción de la empresa a nivel registral, mientras que con la entrevista se podrá determinar la calidad de funcionamiento en la gestión administrativa y de mercado de la empresa.

4.1.12 Plan de análisis.

Un plan de análisis de datos es un mapa de ruta sobre cómo organizar y analizar los datos de tu encuesta. Este plan debería ayudarte a lograr tres objetivos relacionados con el propósito que estableciste antes de comenzar la encuesta.

Y a partir de lo anterior poder elaborar con los datos reflejados una propuesta óptima para cada uno de los objetivos planteados y lograr la resolución del planteamiento del problema.

Estudio de viabilidad para la apertura de un Mariposario ubicado en la zona de Puriscal, San José; y su plan de implementación en el primer semestre del año 2022

Tabla N° 1

Tabla de Variables

Objetivo General: Determinar la viabilidad de una nueva línea de negocio un Mariposario ubicado en la zona de barrio Puriscal mediante la aplicación de instrumentos de investigación para ofrecer una alternativa diferenciada a la población.

Objetivo Específico	Variable de estudio	Definición Conceptual	Indicadores	Definición Operacional	Definición Instrumental
1. Analizar la viabilidad del proyecto mediante la realización de los estudios de mercado, administrativo, técnico legal económico y ambiental del nuevo negocio.	Viabilidad del Proyecto	(García ,2017)La definición de viabilidad en términos empresariales hace referencia a la posibilidad de que un proyecto o negocio pueda progresar, garantizado a largo plazo su rentabilidad económica.	Oferta , demanda , infraestructura recurso humano , normas regulaciones e impacto ambiental	Mediante una encuesta que permita determinar el publico meta con un estudio administrativo	Evaluacion por medio de encuestas , entrevistas y observaciones para determinar el estudio de mercado,administrativo,técnico, legal ,económico y ambiental
Explicar la rentabilidad financiera de la iniciativa del negocio a partir del análisis de la inversión inicial, flujo de caja proyectado y los indicadores de viabilidad financiera	La Rentabilidad financiera	(valor,2019) la Rentabilidad Financiera es el rendimiento que se obtiene al realizar inversiones	costos , flujo de caja VAN (valor actual) TIR (tasa interna de retorno) punto de equilibrio.	Mediante el estado de resultados mensual para determinar desviaciones en los objetivos	Estimacion de la inversion inicial para determinar y obtener la necesidad del financiamiento por medio de la inversion inicial , flujo de caja proyectada , variables financieras y capital inicial para :a apertura.
Realizar un análisis de riesgo integrado de los distintos escenarios esperados para el proyecto.	Analisis del Riesgo	(Aurora,1998)Es la medida de probabilidad en la que un suceso de peligro inminente pueda tomar efecto en algún lugar determinado y llegar a perjudicar a uno o más individuos; esto quiere decir, que mide qué tan vulnerable es el entorno y los individuos en el mismo, de resultar afectados	Diferentes escenarios y el nivel de riesgo del proyecto.	Mediante el analisis de riesgos de los flujos proyectados	Calculos de los flujos de efectivo y ;a inversion inicia para obtener el VAN , la TIR y el indice de rentabilidad.
Diseñar una estrategia de implementación de la nueva línea de negocios en caso de resultar viable.	Implementacion de la nueva linea de negocios en caso de resultar viable	segun Gonzalez (sp)es una popular herramienta gráfica cuyo objetivo es mostrar el tiempo dededicación previsto para diferentes tareas o actividades a lo largo de un tiempo total determinado. pesar de esto! el diagrama de Gantt no indica las relaciones e"istentes entre actividades	Contitucion de la sociedad ,financiamiento ,alquiler ,suministros, materia prima ,contratacion de personal desarrollo de la estrategia y el inicio	Realizar un foda	Realizar un analisis de la fortalezas, oportunidades , debilidades y amenazas del megocio.

Fuente: Elaboración propia (2020) con datos extraídos de los objetivos específicos

Capítulo V

Análisis de los Resultados

5 Análisis de los Resultados IV

Hernández et al. (2014) señala que la recolección de datos “(...) es muy útil para capturar y entender los motivos subyacentes, los significados y las razones internas del comportamiento humano.” (p. 397).

Los instrumentos para recolectar información fueron la observación, la entrevista semiestructurada, una entrevista y adicional se confeccionó un estudio de mercado, técnico, legal, administrativo y financiero los cuales brindarán el material necesario para determinar la viabilidad de la nueva propuesta de negocio.

A continuación, se mostrarán los resultados obtenidos de la aplicación de los instrumentos de investigación.

5.1.1 Estudio de Mercado

Según Urbina (2010) define mercadotecnia como:

La mercadotecnia se encarga del proceso de planificar las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, distribución y venta de bienes o servicios que esta ofrece; así como la definición del producto o servicio con base en las preferencias del consumidor, de forma tal que permita crear un intercambio (entre empresa y consumidor) que satisfaga los objetivos de los clientes y de la propia empresa (p. 84).

El principal objetivo del estudio de mercado es obtener información que ayude a enfrentar las condiciones del mercado, tomar decisiones y anticipar la evolución del mismo.

Esta información debe de ser lo veraz para poder demostrar que existe un número suficiente de consumidores con las características necesarias para considerarlo como demanda de los productos y/o servicios que se piensan ofrecer

Que dichos consumidores pueden ejercer una demanda real que justifique la producción de productos y/o servicios que se piensan ofrecer, que contamos con las bases para utilizar canales de comercialización adecuados y podemos calcular los efectos de la demanda con respecto a productos y/o servicios sustitutos y complementarios.

El logro de los objetivos mencionados solo se podrá llevar a cabo a través de una investigación que nos proporcione información para ser utilizada como base para una toma de decisión; esta deberá ser de calidad, confiable y concreta

Como objetivos secundarios un estudio de mercado nos releva información externa acerca de nuestros competidores, proveedores y condiciones especiales del mercado, hábitos de consumo de a quién va dirigido el producto y/o servicio. Así como también información interna como las especificaciones de nuestro producto, nuestra producción interna, normas técnicas de calidad, entre otros aspectos a considerar

5.1.2 Mercado Proveedor

Según Kotler y Keller en Dirección de Marketing (2012) El mercado proveedor constituye muchas veces un factor tanto o más crítico que el mercado consumidor. Muchos proyectos tienen una dependencia extrema de la calidad, cantidad, oportunidad de la recepción y costo de los materiales.

Es importante mencionar que ningún negocio puede subsistir si no cuenta con la persona o sociedad debida que pueda suministrarle la materia prima o productos para producir los bienes necesarios para una actividad.

Para el proyecto en estudio es imprescindible determinar los proveedores que van a formar parte de los costos que se generarán para poder determinar que sea viable o no, lo que se desea en este proyecto es crear cajas de cartón corrugado de acuerdo a las necesidades del cliente por lo que se necesita encontrar la materia prima y los productos necesarios para la creación de este producto de la mejor y calidad con el menor costo posible, buscando las mejores opciones del mercado.

5.1.3 Mercado Competidor

Según Kotler y Keller en Dirección de Marketing (2012), “La competencia incluye todas las ofertas rivales y potenciales, así como los sustitutos que un comprador pudiera considerar”. (pág. 11)

La competitividad, se define como la capacidad de conquistar y mantener una porción de los mercados externos de determinados sectores o productos. Es evidente que esta capacidad deriva de factores propios del contexto internacional, de condiciones estructurales del país y de los sectores, de políticas macroeconómicas y sectoriales y del grado de eficiencia de las empresas en los distintos eslabones de la cadena.

Tabla 1 Mercado Competidor

Nombre de la Competencia	Ubicación Geográfica
Mariposario tabarcia	Cantón de Mora, tabarcia centro

Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, como se mencionó anteriormente esta competencia se puede considerar no tan agresiva, porque se encuentra en otro cantón y está destinado solo a la exportación de pupas no al lugar como recreación para los visitantes,

5.1.4 Mercado Distribuidor

Según Kotler y Keller en Dirección de Marketing (2012), “La competencia incluye todas las ofertas rivales y potenciales, así como los sustitutos que un comprador pudiera considerar”. (pág. 11)

Para poder llegar a los clientes el dueño del negocio se va a encargar de ofrecer y promocionar el producto conociendo todas sus características y haciendo el ofrecimiento con

todas sus ventajas competitivas de precio, cantidad, calidad y adapte a las necesidades de los clientes, esto por medio de una serie de visitas a las diferentes empresas y negocios que son potenciales clientes , estas visitas se realizarán con diferentes muestras de las pupas , lo empaques y la atracción del mariposario.

5.1.5 Mercado Meta

Según Kotler y Armstrong en Fundamentos de Marketing (2008), se define como el “conjunto de compradores que tienen necesidades o características comunes, a los cuales la compañía decide servir” (pág. 178).

También es importante mencionar que nuestro mercado meta son todas las personas que transitan por alrededores de nuestro cantón y también incentivar a las escuelas para que se puedan enseñar visitando el mariposario para motivar a los estudiantes alrededor de 30 estudiantes y unas 20 personas de otras edades.

5.1.6 Determinación de la Oferta

Gregory Mankiw 2018) autor del libro "Principios de Economía" define la *oferta* o cantidad ofrecida, como "la cantidad de un bien que los vendedores quieren y pueden vender" define la oferta o cantidad ofrecida, como "la cantidad de un bien que los vendedores quieren y pueden vender"

Se ofrecerá al mercado un producto diferenciado se buscará tener gran variedad de mariposas para poder acceder a mercados más competitivos y buscar mejoras las condiciones del empaque para conservar las pupas en mejores condiciones como empacarlas en cajas plásticas alargadas donde las pupas no se van a golpear o sufrir algún daño que les afecte al nacer ya que son muy frágiles.

5.1.7 Determinación de la Demanda

Se determina un mercado infinito, transeúnte de la zona, especialmente con edades desde los 14 años en adelante aproximadamente.

Para poder definir el mercado meta, se utilizó la información recolectada en el cuestionario en la pregunta número dos que dice: El rango de edad de las personas entrevistadas

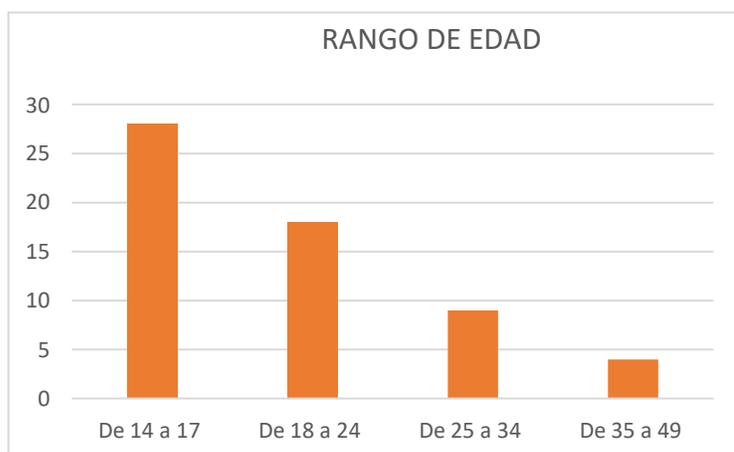


Gráfico 1 Rango de edad

5.1.8 Estrategia de Mercadeo

Es importante en todo proyecto de viabilidad realizar una buena estrategia de mercado, que pueda interferir en el cumplimiento de los objetivos. Según expertos en mercadotecnia para realizar una buena estrategia de mercado es necesario utilizar los elementos relacionados con las 4Ps; producto, precio, promoción y plaza.

➤ **Producto (Marca, diferenciación, etc.)**

El producto es las pupas para exportar que serán empacados en cajas de plástico transparente donde irán las pupas colgadas en un tipo de ramas dentro de la caja en caso de que nazcan puedan abrirse sin problemas.



Figura / Ilustración

Fuente: Elaboración Propia

➤ **Plaza (Facebook, Internet, TV, prensa)**

En aspectos de la plaza en mercadotecnia se toman en cuenta todos los aspectos que hacen que el producto ofrecido llegue a los clientes meta; por lo que se puede decir que son los canales de distribución del producto.

Es importante mencionar que el principal participante de la plaza es el dueño del negocio e inversionista del producto, quién por medio de visitas a los clientes, escuelas, colegios, divulgará y promocionará su producto, proponiendo atractivo para los clientes. Se abrirá un blog en internet, como principal medio de publicidad; en el cual se pondrá toda la información del negocio, historia, visión, misión, valores, ubicación y productos a la venta.

También se abrirá una página de Facebook, con la información de la página web e imágenes de los empaques y un video de una parte del tour al mariposario esto para iniciar en el mercado tecnológico. Desde la oficina se realizarán llamadas telefónicas y envío de correos ofreciendo las pupas y el tour por el mariposario

5.1.9 Estrategia Publicitaria y de Promoción

Según Kotler y Armstrong en Fundamentos de Marketing (2008), "Se refiere al conjunto de actividades para dar a conocer el producto en el mercado, es importante que los clientes conozcan el producto que se les quiere ofrecer ", el material de empaque y fotos del mariposario donde se refleje la paz del lugar y convertirse así en el preferido para asistir y tener un momento de relajación y también incentivar el conocimiento del ecosistema de las mariposas.

Como se mencionó anteriormente se utilizará la página web (el costo de esta página web será gratuito; ya que será elaborado por la asistente del negocio durante sus horas laborales ya contempladas en el estudio organizacional, y la misma será la encargada de manejar dicha página).

- Volantes se repartirán a todos los habitantes del cantón y los que visiten los alrededores del negocio, en estos se indicará la ubicación y los precios del tour.

- Redes sociales: permite llegar a las personas al interactuar directamente con ellas por medio de la red y poder ofrecer la venta de pupas de muchas variedades de mariposas.

5.1.10 Estrategia Competitiva

➤ **Precio:**

Se define como estrategia competitiva un diferencial de precio de venta versus el competidor más cercano como lo son: Mariposario tabarcia y este se logra por la negociación dada con el proveedor elegido como lo es Vivero Mary 20%, ya que mejora el costo hacia el nuevo negocio, mejora en el costo en un se tenían dos caminos, el primero que se generara mayor margen de utilidad para la nueva sociedad y el segundo ofrecer un mejor precio a los clientes potenciales convirtiéndose ésta en una ventaja competitiva.

➤ **. Calidad:**

Duran,(2012)" Calidad es el conjunto de características de un producto que satisfacen las necesidades de los clientes y, en consecuencia, hacen satisfactorio al producto". S.p

Se desarrolla un estudio de campo con el proveedor elegido, se realiza inspección a las plantas productoras, se recorre físicamente las instalaciones para corroborar los estándares tanto de inocuidad como de producción, y se asegura que la calidad es la idónea para el nuevo negocio, se puntualiza y se deja en claro que la mejora en el costo no afectará la calidad que se contrata, esto se hace para asegurar una ventaja competitiva en cuanto se refiere a la calidad.

➤ **Servicio:**

La estrategia del nuevo negocio es brindar y prometer el mejor servicio acompañado de la mejor experiencia al visitar nuestro mariposario que se ofertarán en el nuevo negocio, aspectos a tomar en cuenta como lo son: sillas confortables, espacios con gran iluminación y gran variedad de plantas , zonas verdes , espacios amplios para en caso de personas con discapacidad, baños de clientes limpios y agradables , en conjunto con empleados altamente capacitados para brindar el mejor servicio siempre con un excelente trato y una sonrisa , se tiene muy en claro poner foco de atención e información.

5.1.11 Estrategia de Venta

➤ Dueño del negocio e inversionista

Para introducir el producto a nivel de mercado, la estrategia propuesta es mediante la visita y exposición del producto a las empresas comerciales por medio del inversionista quien conoce ampliamente todo el producto y sus beneficios según se mencionó anteriormente para que el cliente pueda visualizar la funcionalidad de las cajas de cartón y el alcance de las ventajas que le ofrece principalmente en calidad, precio y cantidad. Es costo del mismo está definido en el estudio organizacional en el cuadro de salarios.

5.1.12 Estimación de los costos asociados a la estrategia

A continuación, se detallan los costos asociados a la estrategia:

DESCRIPCIÓN	PRECIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Volantes	¢ 175	200	¢35000
Tarjetas de presentación	¢ 150	120	¢18000
Página en facebook		1	0
Página web		1	0
TOTALES		322	¢53.000

Fuente: Elaboración propia/proveedores que se consulto

5.1.13 Foda

La comunidad de Puriscal está conformada por un típico poblado de zona rural que al igual que otras comunidades del país, se caracteriza por la poca atención que le brinda el gobierno central y la municipalidad correspondiente. Para tal efecto se aplicó un análisis mediante un FODA, el cual se detalla a continuación.

Fortalezas

- Creación del mariposario en la zona generaría mayores empleos para las personas de la comunidad.
- Generaría un soporte para la empresa.
- Promueve la venta de productos propios de la zona.
- El centro turístico tomaría fortaleza en materia turística.
- Las vías de comunicación son realmente buenas según la percepción de los turistas que visitan el lugar.
- El acceso y donde se ubicaría el mariposario es fácil, sin gradas ni pendientes, es un lugar plano.

La naturaleza de la zona es amplia, cuenta con ríos, zonas verdes, además de una variedad de aves, entre ellos los colibríes.

- El servicio y atención brindada a los clientes es idónea, ellos resaltan la comodidad y buen servicio (Encuesta).
- La mayoría de sus visitantes son extranjeros, visitan el lugar por la naturaleza y variedad que identifica al país.

Oportunidades

- Se debe de aprovechar cada uno de los atractivos que posee el lugar.
- Tiene la oportunidad de crecer como empresa, brindando el servicio de un tour completo.
- Aumentar el tour brindado de hora y media a tres o cuatro horas.

- Las condiciones bioclimáticas de la zona son idóneas para la creación de un mariposario, se podrían incluir alrededor de 100 especies diferentes de mariposas.

Debilidades

- No utilizan los productos que cosechan en su propia localidad.
- En la mayoría de los casos no se realizan tours completos de los atractivos que poseen.
- La publicidad del lugar no es eficiente ya que el turista nacional no conoce o tiene referencias del Mariposario.
- Las plantas sembradas en el centro turístico no tienen mayor función, un ejemplo es que en la zona es apta para el cultivo de heliconias, las cuales atraen mariposas y colibríes.

Amenazas

- La mala manipulación de los huevos, larvas y pupas podría generar la muerte de las mariposas por no contar con personal capacitado.
- La poca publicidad para el mariposario, y que éste pase desapercibido por los turistas que visitan el centro.
- No obtener un proveedor permanente de las plantas y frutas para la alimentación de las mariposas.
- Los posibles temporales que afectan la zona durante los meses de setiembre a noviembre afecten directamente al mariposario, o bien durante la época seca, febrero a abril. (Regulación de temperatura).

5.2 Estudio Técnico

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal (Urbina, 2010). s. p

Los aspectos que se relacionan con la ingeniería del proyecto son probablemente los que tienen mayor incidencia sobre la magnitud de los costos y las inversiones que deberán efectuarse a la hora de implementar un proyecto.

Diferentes autores proponen de distinta manera los componentes esenciales que conforman el estudio técnico de un proyecto de inversión.

Ilustración 1 Partes del Estudio Técnico

Partes que lo conforman

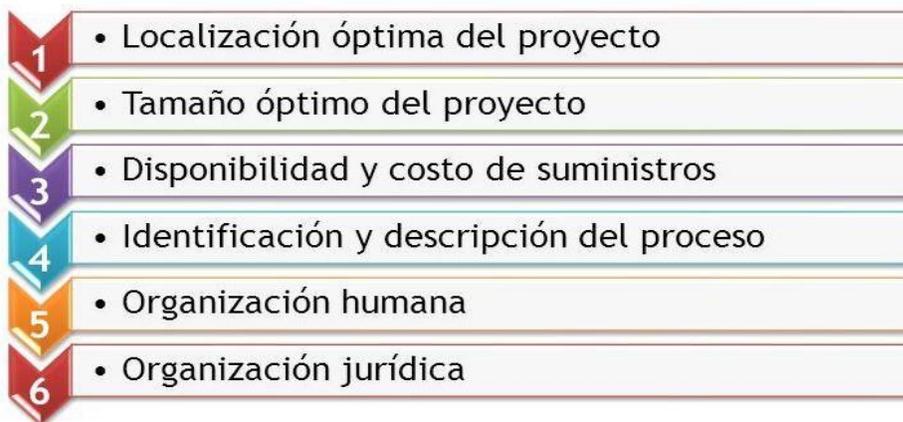


Grafico 2 Partes del estudio tecnico

Fuente: Elaboración Propia

5.2.1 Localización física del proyecto



Imagen 3 Localización vía web del sitio

Fuente: Google Maps

El lugar donde se va a construir el centro de manejo debe cumplir algunos parámetros como el tener un terreno uniforme y homogéneo.

Es importante que exista al menos una vía de comunicación con los poblados aledaños. Es por esto que se decidió construir al lado de la carretera entre las comunidades de barbacoas y san juan.

5.2.2 Distribución de planta física (Diagrama, plano)

El mariposario tendrá su dimensión es de aproximadamente 150 m². Su estructura está compuesta por madera y cemento. Existirá una red que cubrirá la instalación siendo en parte de malla metálica y en parte de zaran (malla plástica). Estará compuesto por tres cubículos uno albergará instrumental y materiales, así como a las mariposas en desarrollo. Otro tendrá plantas hospederas y

mariposas adultas y un tercer cubículo que contendrá platos con frutas como alimento de mariposas.

El mariposario estará aislado del exterior mediante las mallas de esta forma se evitará el ingreso de predadores y roedores.

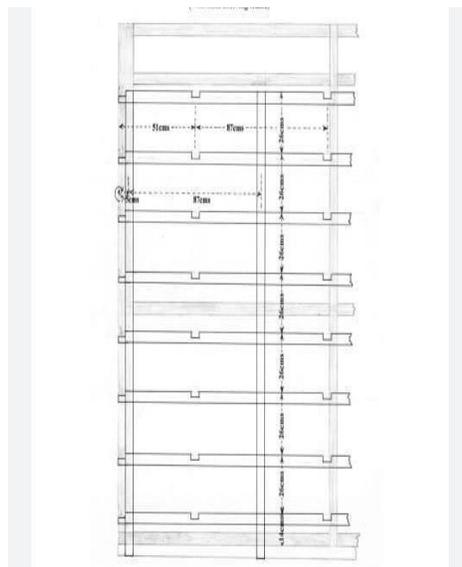


Imagen 1 Distribución del negocio como se ve por dentro

Fuente: Elaboración propia

5.2.3 Equipamiento, aseguramiento, manejo, especialización.

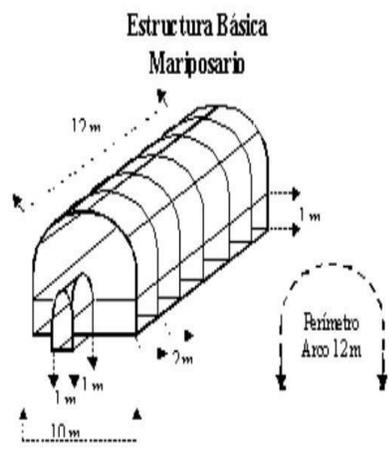


Imagen 2 Estructura del negocio

Fuente :Elaboracion propia

Contará con dos entradas una para la entrada y otra para la salida de los visitantes alrededor del mariposario contará con zonas verdes y espacios libres para el disfrute de los visitantes.

5.3 Estudio Organizacional o Administrativo

El objetivo de esta sección es prefijar la estructura organizacional de la Empresa según la información brindada en la entrevista y valoraciones adicionales, con el fin de determinar los costos, obligaciones laborales, patronales y proyecciones de estas según los colaboradores requeridos para la unidad.

5.3.1 Estructura organizativa

La estructura organizativa del mariposario la decidieron los socios del negocio, pues uno de ellos es el experto de toda la temática del proceso y de las funciones de cada colaborador, se encuentra integrada por un administrador, un operario, un encargado de ventas y contador contrato por servicios profesionales.

A continuación, se muestra el organigrama del Mariposario

Un organigrama es la representación gráfica de la estructura organizacional de una empresa. Simbolizan las personas que las dirigen. El organigrama es un modelo abstracto y sistemático que permite obtener una idea uniforme acerca de la estructura formal de una organización o empresa.



Figura 1 Estructura Organizacional del mariposario

5.3.2 Recurso Humano

Para poder definir el recurso humano es importante retomar la estructura organizacional que se mencionó anteriormente. Es importante mencionar que al ser un negocio pequeño y basado en la experiencia empírica del dueño las funciones asignadas son muy a criterio de él, bajo su conocimiento por experiencias. El recurso humano es de vital importancia para el negocio para el mantenimiento de las mariposas.

La jornada laboral de los colaboradores será rotativa trabajando de día por medio cada persona de 7:00am a 4:00 pm de lunes a Domingo, se les dará una hora de almuerzo, y un tiempo de café de 15 minutos en la mañana a las y en la tarde a las 3pm.

5.3.3 Perfil del Recurso Humano

- **Administrador**

Requisitos:

- ✓ Contar con estudios técnicos o universitarios en Administración de Empresas, Marketing o carrera afín.
- ✓ Sólidos conocimientos en Estrategias de Servicio al Cliente, Técnicas y estrategias de ventas, indicadores comerciales.
- ✓ Experiencia laboral no menor a 3 años desempeñando funciones de administración.
- ✓ Paquete de Office: Nivel Intermedio.
- ✓ Disponibilidad de horario.

Funciones:

Es el socio del negocio, responsable de la dirección general de la Empresa, fijando los objetivos, el planeamiento y líneas estratégicas; velando por la integración de los recursos y la organización que mejor los fusione y aproveche, así como por el control de la gestión, alcance de objetivos y el mejoramiento continuo del desempeño general. Todo para lograr así la maximización de valor.

- **Contador**

Requisitos:

- ✓ Licenciado en Contaduría.
- ✓ Incorporado en el Colegio de Contadores Públicos y Privados.
- ✓ Experiencia comprobada mínima de 3 años en el manejo del ciclo contable.
- ✓ Excelente presentación personal.

Funciones:

El contador se contrata por servicios profesionales para que se encargue de toda la contabilidad del negocio.

- **Colaboradores**

Requisitos

- ✓ Vivir no más de 1 kilómetro a la redonda del mariposario

- ✓ Paquete de office Básico
- ✓ Ser jefas de hogar
- ✓ Excelente presentación personal

Funciones:

El colaborador se encargará de la vigilancia del mariposario como tienen jornada rotativa siempre se mantendrá una persona encargada de limpieza, recolección de pupas, cuidar las plantas de las mariposas, poner frutas para la alimentación de ellas y el arreglo de la zona verde a las afueras del mariposario.

5.3.4 Costo del Recurso Humano

A continuación, se detallan los rubros que se van a tomar en cuenta para las obligaciones patronales que se deben aplicar a los salarios, según la fuente proporcionada por la C.C.S.S., correspondiente a un 44.65%, el cual se desglosa de la siguiente manera:

Tabla 2 Desglose de Cargas Sociales

Desglose de cargas sociales	
Rubro	P
Aguinaldo	
Vacaciones	
Prestacio	
Cuot	

Fuente: (www.ccss.sa.cr, n.d.)

Es importante mencionar que del salario que se le pague a cada colaborador, este debe asumir un 10.50% como aporte de cargas sociales, dando un salario neto a recibir, esta obligación no tiene que ver con el patrono por lo que no se toma en cuenta.

El dueño del negocio debe asumir el costo que genera el recurso humano como se adjunta en la tabla:

Se realizó una visita al INS, donde se indica que se debe pagar una póliza de Riesgo de Trabajo, de un 2.05% que se aplica a los salarios anuales pagados por parte del patrono. Este pago se realiza de forma anual como se detalla a continuación:

Tabla 3 *Costo de la Póliza de Riesgo*

DETALLE	Monto
Monto de la planilla mensual	₡1 150 000
Monto de la planilla anual	₡13 800 000
tarifa	2,05%
Póliza de Riesgo	₡282 900

Nota: Información dada por el INS, (2020).

Fuente: (www.ins-cr.com, n.d.)

Para el caso del contador se le pagará por servicios profesionales, 42.000.00 colones mensuales para un total anual de ₡504.000.00 colones, esto los primeros de cada mes, donde el contador visita el negocio y trabaja todo el día con la documentación solicitada.

Tabla 4, Remuneración al Contador

Nota: Información suministrada por el Ministerio de Trabajo, (2020).

Fuente (www.mtss.go.cr, n.d.)

5.4 Estudio legal normativo o regulatorio.

Sapag, N. y Sapag, R. (2008) indican que:

“Aunque no responde a decisiones internas del proyecto, como la organización y los procedimientos administrativos, influye indirectamente en ellos y, en consecuencia, sobre la cuantificación de sus desembolsos. Los aspectos legales pueden restringir la localización y obligar a mayores costos de transporte, o bien pueden otorgar franquicias para incentivar el desarrollo de determinadas zonas geográficas donde el beneficio que obtendría el proyecto superaría los mayores costos de transporte.” (p.29).

Las consideraciones legales son de suma importancia, ya que si existe ausencia del Estudio Legal al momento de la apertura de una empresa traerá consecuencias que pueden perjudicar el desarrollo del negocio. En este se deben tomar en cuenta La falta de este estudio es una de las principales causas del fracaso de los mariposarios ya que en él se deben tomar

en cuenta los requisitos sociales (vecinos del área), políticos, culturales, ecológicos y los legales, como impuestos, uso de suelo, anuncio externo, entre otros.

La jerarquía de las leyes nos indica que en orden de importancia se encuentra la Constitución Política de la República de Costa Rica, seguida de los tratados internacionales, leyes, decretos, reglamentos, etc. Algunas de las leyes fundamentales de acatamiento obligatorio que se deben considerar para instalar este tipo de establecimientos son: Código mercantil, Código de trabajo, Código de salud, Patentes municipales, entre otros.

El estudio legal permite conocer toda la tramitología que debe de realizarse al momento de abrir un negocio en Costa Rica, este estudio brinda las herramientas necesarias para estar al día con las obligaciones y no tener problemas legales a futuro, en este podemos saber de los requisitos y procesos por los cuales se debe pasar tales como: inscripción de las sociedades, los permisos y las cargas sociales que se necesitan para la apertura del negocio.

La página electrónica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), pone a disposición la siguiente guía para poder abrir un negocio:

Pasos para la Apertura de una Empresa en Costa Rica

Paso 1: Verificar que se encuentre al día o que no presente deudas con la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS). La consulta se realiza mediante la página (www.ccss.sa.cr/morosidad, n.d.)

Paso 2: Solicitar el Permiso de Uso de Suelo en la Municipalidad donde operará la empresa. Debe completar un formulario e indicar la actividad que va a realizar*

Paso 3: Tramitar el Permiso Sanitario de Funcionamiento (PSF), en el Área Rectora del Ministerio de Salud que opera en su cantón; donde solicitan:

- Formulario unificado PSF

El interesado puede identificar la Clasificación CIIU o Riesgo de su empresa en *Clasificación.

- Declaración Jurada.

• Comprobante de pago para tramitar el PSF que puede depositar en alguna de las siguientes cuentas (Riesgo A: \$100,00, Riesgo B: \$50,00 y Riesgo C: \$30,00). Las empresas con la condición de microempresa otorgada por el MEIC, cancelan solo \$20,00.

• Si califica como beneficiario del IMAS, puede solicitar exoneración del pago por el trámite de Permiso Sanitario de Funcionamiento.

• Copia de la cédula de identidad o DIMEX (libre condición), del responsable legal. En caso de persona jurídica debe aportar certificación registral o notarial de la personería jurídica vigente, con no más de un mes de emitida.

• Certificado Veterinario de Operación (CVO): Las empresas que manipulen productos de origen animal, deben contar el CVO que emite el Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA), esta entidad otorga diferentes tipos de CVO, según sea la actividad o parte del proceso de producción o de comercialización. Todo lo referente a CVO, lo encuentra aquí.

Paso 4: Tramitar ante el Instituto Nacional de Seguros (INS), una Póliza de Riesgos del Trabajo o solicitar la exoneración de la misma (aplica para personas físicas y trabajadores independientes).

- Formulario Póliza de Riesgos del Trabajo.
- Formulario de Exoneración.

Paso 5: Inscribir ante el Ministerio de Hacienda, la actividad empresarial que realiza. La inscripción puede llevarla a cabo de dos formas:

a) Régimen Tradicional Aplica para todas las actividades empresariales. Para inscribirse debe:

- Completar el Formulario Único como Contribuyente.
- El Formulario debe incluirlo en la Administración Tributaria Virtual, para lo cual debe crear un usuario.
- Debe utilizar factura electrónica, puede utilizar el Sistema del Ministerio de Hacienda o contratar los servicios de un proveedor autorizado.

b) Régimen Simplificado Este es un régimen especial para ciertas actividades empresariales, que está orientado a empresas pequeñas (Requisito para utilizar el régimen y listado de actividades), para inscribirse, las empresas deben:

- Completar el Formulario Único como Contribuyente.
- El Formulario de incluirlo a la Administración Tributaria Virtual para lo cual debe crear un usuario.

Paso 6: Registrarse ante la CCSS como Trabajador(a) Independiente, Patrono(a) o ambos.

a) Trabajador(a) Independiente: Cuando una persona realiza una actividad lucrativa (genera ingresos y obtiene ganancias), debe inscribirse ante la CCSS. Con su aporte podrá él o ella y su familia de los servicios de salud que presta esta institución, además de optar por una pensión una vez que llegue a la edad de jubilación y cumpla con los requisitos establecidos y el formulario de inscripción. b) Patrono(a): Cuando se contrate personal y se opere la empresa como persona física o persona jurídica, se requiere de un seguro patronal, para ello la CCSS realiza la diferenciación en:

- Persona Física: los requisitos y el formulario de inscripción obténgalo aquí en:
- Persona Jurídica: los requisitos y el formulario de inscripción obténgalo aquí en: (www.ccss.sa.cr/tramites, n.d.)

Paso 7: Solicitar la patente o licencia comercial ante la Municipalidad del cantón donde operará la empresa, los requisitos para obtenerla son:

- Formulario de trámite para patentes y licencias: Firmado por TODOS los involucrados y autenticadas por un abogado (En caso que no se firme en la plataforma).
- En caso de sociedades, aportar Personería Jurídica vigente, original o copia certificada, con tres meses de expedida como máximo. • Contrato de Póliza de Riesgos del Trabajo o Exoneración, emitido por el INS. • Permiso Sanitario de Funcionamiento (PSF), del Ministerio de Salud o Certificado Veterinario de Operación (CVO) de SENASA.
- Certificado de uso de suelo (C.U.S) vigente.
- Constancia de la CCSS, debe estar al día con las cuotas obrero-patronales o documento de exoneración.
- Constancia debe estar al día con los tributos municipales.
- Constancia debe estar al día con el Fondo de Asignaciones Familiares.
- Estar inscrito como sujeto pasivo ante la Administración Tributaria.

5.4.1 Inscripción de Sociedades ante el Registro Nacional

El Código de Comercio (2019) establece en:

ARTÍCULO 18.- La escritura constitutiva de toda sociedad mercantil deberá contener:

- 1) Lugar y fecha en que se celebra el contrato;
- 2) Nombre y apellidos, nacionalidad, profesión, estado civil y domicilio de las personas físicas que la constituyan;
- 3) Nombre o razón social de las personas jurídicas que intervengan en la fundación;

- 4) Clase de sociedad que se constituye;
- 5) Objeto que persigue;
- 6) Razón social o denominación;
- 7) Duración y posibles prórrogas;
- 8) Monto del capital social y forma y plazo en que deba pagarse;
- 9) Expresión del aporte de cada socio en dinero, en bienes o en otros valores.

Cuando se aporten valores que no sean dinero, deberá dárseles y consignarse la estimación correspondiente. Si por culpa o dolo se fijare un avalúo superior al verdadero, los socios responderán solidariamente en favor de terceros por el exceso de valor asignado y por los daños y perjuicios que resultaren.

10) Igual responsabilidad cabrá a los socios por cuya culpa 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 artículo 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.º 7201 de 10 de octubre de 1990) (p.6)

En el artículo 20 del Código de Comercio (2019) se establece que: “Las sociedades inscritas en el Registro Mercantil tendrán personería jurídica. Declarada la inexistencia o la nulidad del acto constitutivo, se procederá a la disolución y liquidación de la sociedad sin efecto retroactivo” (p.7)

El Código de Comercio de Costa Rica regula cuatro tipos de sociedades mercantiles: la sociedad en nombre colectivo; la sociedad en comandita simple; la sociedad de responsabilidad limitada; y la sociedad anónima. Cabe destacar que las primeras dos sociedades se utilizan muy poco en el tráfico mercantil, razón por la cual vamos a centrar este artículo en la sociedad de responsabilidad limitada y en la sociedad anónima.

El Código de Comercio (2019) establece en:

ARTÍCULO 102.- “En la sociedad anónima, el capital social estará dividido en acciones y los socios sólo se obligan al pago de sus aportaciones. (El párrafo segundo de este artículo, reformado por el artículo 5° de la ley N.º 6965 de 22 de agosto de 1984 y cuyo texto disponía: “El monto del capital social y el valor nominal de las acciones, solo podrá expresarse en moneda nacional corriente”, fue derogado por el artículo 187, inciso a), de la Ley Reguladora del Mercado de Valores N.º 7732 de 17 de diciembre de 1997 y, posteriormente, declarado inconstitucional por resolución de la Sala Constitucional N° 1188-99 de las 21:30 horas del 27 de febrero de 1999)”

De acuerdo con lo que se establece en el Código de Comercio al tipo de sociedad que se debe de registrar, se determina que el Mariposario puede operar mediante una Sociedad Anónima, ya que las características de este tipo de sociedades van acordes con la propuesta de negocio en estudio.

El Código de Comercio (2019) establece en:

ARTÍCULO 103.- “La denominación se formará libremente, pero deberá ser distinta de la de cualquier sociedad preexistente, de manera que no se preste a confusión; es propiedad exclusiva de la sociedad e irá precedida o seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de su abreviatura "S.A.", y podrá expresarse en cualquier idioma, siempre que en el pacto social se haga constar su traducción al castellano”

“Para que goce de la protección que da la Oficina de Marcas de Comercio, deberá inscribirse conforme lo indica el artículo 245” (p. 23-24)

El Código de Comercio (2019) establece en:

Artículo 245: “Independientemente de la inscripción en Registro Mercantil, las sociedades, para gozar de la protección del Registro de Marcas de Comercio, deberán inscribir su razón o nombre comercial. La razón comercial de una sociedad en nombre colectivo, a falta de apellido de todos los socios, debe contener al menos, el de algunos de ellos con el aditamento "y Compañía", y "Hermanos, "e Hijos" u otro semejante. La razón social de una compañía en comandita, debe contener el apellido de uno por lo menos de los comanditados y un aditamento que indique que la sociedad es de esta clase. No podrá contener otros nombres que los de los socios ilimitadamente responsables” (p.56)

El Registro Nacional de Costa Rica indica que, con el fin de registrar una nueva corporación, se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Presentar un documento notarial en el Registro para solicitar un número de identificación corporativa. Al menos dos personas deben firmar los documentos de incorporación.

- El notario público que elabora la solicitud debe verificar en el Registro Público que el comercio propuesto o nombre comercial de la empresa no está registrado.
- El notario público que elabora la solicitud también debe preparar un estudio del Registro en el caso de que las aportaciones de bienes muebles o inmuebles se registran como parte del capital social.
- Publicar en el periódico legal de Costa Rica, La Gaceta, un anuncio de la formación de la corporación. El anuncio debe aparecer por un total de ocho días. Un solicitante o corporación pública notarial puede completar este paso.
- Pagar todos los timbres fiscales y derechos de registro en cualquier sucursal del Banco de Costa Rica. Un solicitante o corporación pública notarial puede completar este paso (s.p)

Una vez que los requisitos anteriores se han completado, presente toda la documentación al Registro Mercantil: documentos públicos, un recibo de pago de los timbres fiscales y / o derechos de registro, y un documento notarial con el número de cupón periódico como prueba de que el aviso corporación ha sido publicado en La Gaceta.

De acuerdo con la Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos (2015) establece que:

Artículo 3.- “Signos que pueden constituir una marca Las marcas se refieren, en especial, a cualquier signo o combinación de signos capaz de distinguir los bienes o servicios; especialmente las palabras o los conjuntos de palabras -incluidos los nombres de personas-, las letras, los números, los elementos figurativos, las cifras, los monogramas, los retratos, las etiquetas, los escudos, los estampados, las viñetas, las orlas, las líneas o franjas, las combinaciones y disposiciones de colores, así como los sonidos. Asimismo, pueden consistir en la forma, la presentación o el acondicionamiento de los productos, sus envases o envolturas o de los medios o locales de expendio de los productos o servicios

correspondientes. (Así reformado el párrafo anterior por el artículo 1° aparte c) de la Ley N° 8632 del 28 de marzo de 2008).

Mediante la información mencionada anteriormente se procede a investigar los requisitos y su fundamento legal, para la inscripción de registro de nombre comercial según el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), publicado el 08/03/2017:

5.4.2 Inscripción de Marca y Nombre Comercial

Tabla 5 *Requisitos para inscripción del nombre comercial de la empresa.*

Pasos para la inscripción	Requisitos
<p>Previo a la presentación de la solicitud de inscripción al Registro de la Propiedad Industrial, debe hacerse un estudio de novedad para determinar si existen distintivos iguales o similares que se hayan registrado y, se encuentren vigentes en la misma clase.</p>	<p>Verificar en la página del Registro Nacional si la marca que se va a registrar es distinta a las demás mediante: www.registracional.go.cr/propiedad_industrial, en la Base Mundial de Datos sobre Marcas al link: https://www.wipo.int/branddb/es/</p> <p>1.</p>
<p>Llevar el formulario respectivo debidamente firmado por el solicitante o representante y la firma autenticada por notario, o una solicitud que contenga:</p>	<p>1. Datos de identificación del solicitante, de la personería, o ambos, en los casos que se amerite y que lo facultan para actuar en nombre de una sociedad o entidad colectiva.</p>

2. Indicación del país de origen del distintivo, ubicación de las fábricas u oficinas donde se fabrican, comercializan, distribuyen, o prestan los bienes o servicios que se desean proteger o, en el cual se ubica el establecimiento comercial.

3. Identificación de los bienes, servicios o giro comercial a proteger y su ubicación conforme a la clasificación internacional.

4. Identificación de reservas de colores cuando corresponda.

5. Identificación, descripción, o ambas, del distintivo de la marca que se quiere proteger.

- Si se trata de marcas gráficas o mixtas debe describirse el distintivo de la marca que se solicita y acompañarla de 15 muestras de diseño, en un tamaño máximo de 10 por 10 cm.

- Si es un distintivo de marca formulado solo por elementos nominativos, no debe presentarse descripción ni diseños

6. Adjuntar los documentos que acrediten la titularidad o adopción del distintivo solicitado así como los que acrediten la existencia, titularidad y giro comercial de quién lo solicita.

7. Indicar un lugar para notificaciones.

8. El pago de los timbres de registro⁷ puede realizarse con la presentación de la solicitud o posteriormente.

El Registro de la Propiedad Industrial, examina la solicitud y determina el cumplimiento de requisitos, en los siguientes 15 días naturales.

- Si los requisitos no están completos, el Registro notifica al solicitante las omisiones o errores, para que en un plazo de 15 días hábiles el interesado rectifique.

El Registro confecciona un edicto para oír oposiciones de terceros. Esto debe publicarse en La Gaceta 3 veces consecutivas y suspende el procedimiento por 2 meses calendario, a partir de la primera publicación.

- Si el interesado rectifica la solicitud a tiempo, el Registro lo vuelve a examinar.

- Si no la rectifica o lo hace fuera de tiempo, entonces la solicitud se archiva.

- Si no hay oposiciones, se registra en alrededor de 15 días naturales.

- Si hay oposiciones, se le da oportunidad de defensa al solicitante por un mes calendario y el Registro resuelve. La resolución del Registro es apelable ante la Sección Tercera del Tribunal Contencioso Administrativa, el cual tarda en resolver aproximadamente 6 meses.

- Los derechos de Registro adicionales por la expedición del certificado de Registro del distintivo del caso, deben cancelarse en cualquiera de las agencias del Banco de Costa Rica.

- Concluido el caso, el Registro emite un certificado de registro del distintivo.

- Nótese que según el Artículo 85 de la Ley de Marcas N° 7978, si el solicitante no continúa con el procedimiento durante 6 meses, la solicitud se tiene por abandonada y se archiva.

Duración promedio estimada

Tarda 4 meses y medio como mínimo. Esto es si no hay oposiciones y, suponiendo que los documentos estaban completos en el momento de la presentación y que no se requirieron correcciones. No existe plazo legal para este trámite.

Fundamento legal

- Ley de Marcas y otros signos distintivos N° 7978 y sus reformas. Artículos 7-11, 13, 67-70, 94.

- Reglamento a la Ley de Marcas y otros signos distintivos. Decreto Ejecutivo N° 30233-J.

- Código de Comercio; Artículo 243.

Fuente: Elaboración propia (2020). Datos tomados de <http://meic.go.cr/tramites/espanol>, n.d.)

El cuadro anterior detalla información útil, en este se observa una serie de pasos y requisitos para poder inscribir el nombre comercial de la empresa, por lo que es importante tomar en cuenta la información mencionada anteriormente.

El nombre propuesto para el Mariposario Morfo Azul, se realizó la verificación ante la página del Registro Nacional en la Base Mundial de Datos sobre Marcas al link: <https://www.wipo.int/branddb/es/> y no se encontró ninguna empresa en Costa Rica que cuente con el mismo nombre, por lo que si aplica para poder registrarlo ante la Propiedad Industrial del Registro Nacional.

5.4.3 Permiso Uso de Suelo

- Mediante el reglamento de zonificación del uso del suelo se presentan los siguientes objetivos

- Previo a la solicitud de permiso de construcción, el administrado deberá de solicitar: a- Uso de Suelo de la propiedad donde se pretende llevar acabo la edificación, el cual incluirá los retiros de construcción (antepatio, laterales y posterior)

b- Alineamiento del Departamento de Gestión Vial de la Municipalidad, del I.N.V.U o bien de M.O.P.T, en el caso que así lo requiera. Artículo 40°. — Con la solicitud del permiso de construcción, el propietario deber aportar los siguientes documentos:

- Uso del suelo vigente (debe solicitarse previamente)
- Alineamiento extendido por el MOPT, si la propiedad está frente a carretera nacional.

- . Alineamiento del INVU en caso de colindancia con ríos, quebradas y yurros.
- . En caso de si contara con la limitación de una naciente si la misma está registrada en la base de datos municipales y no en la dirección de aguas del MINAE, debe presentar el criterio de dicho ente para realizar algún cambio en la información municipal.
- Dos juegos de planos autorizados por el Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos.
- Contrato de Consultoría.
- . Copia de la boleta eléctrica.
- Constancia de que propiedad donde se realice la obra se encuentra al día en el pago de los tributos.
- Certificación registral del inmueble o informe registral.
- . Copia certificada del Plano (en caso de fraccionamientos el plano deberá estar visado por la Municipalidad de Puriscal.)
- En caso de sociedades, copia de personería jurídica al día.
- Copia de Hoja de Declaratoria de Interés Social en casos de Bono.
- . Certificado de viabilidad ambiental emitido por la SETENA para construcciones de más de 500 m² y cuando así lo especifique la normativa de SETENA.
- . Certificado de viabilidad de SETENA, cuando se trate de una ampliación a una obra existente pero la suma de las dos áreas en superior a los 500m².
- Disponibilidad de agua, si ya cuenta con servicio, certificación de cliente activo y si el agua se obtiene de un nacimiento o pozo la concesión del cuerpo de agua.
- Certificado de póliza emitida por el INS (posterior a la entrega de documentos) o bien la exoneración del INS en casos de las obras ya terminadas. Artículo 44°. — En el caso de movimientos de tierras y demoliciones, el propietario debe aportar:
 - . Uso de suelo vigente (debe solicitarse previamente)
 - . Formulario debidamente lleno y firmado por el propietario del inmueble.

- En caso de Personas Jurídicas, deben presentar copia de la personería jurídica al día. En caso de que el solicitante no sea el propietario del Inmueble deberá adjuntarse poder otorgado ante un notario público.

- Certificación registral del Inmueble.

- Dos copias del croquis firmado por un profesional responsable, en las obras menores a los 200m², para los trabajos mayores planos aprobados, contrato de consultoría por el CFIA y el Ministerio de Salud.

- Copia del plano catastrado visado por la Municipalidad de Puriscal.

- Estar al día con los tributos Municipales.

- Alineamiento según corresponda (MOPT, Municipalidad e ICE).

- Alineamiento del INVU en caso de la colindancia con una quebrada, río, nacimiento o yurro).

- Viabilidad Ambiental emitida por SETENA en el caso de movimientos mayores a los 200m²

- Nota del profesional responsable en donde indique el tratamiento y disposición final de la tierra. Artículo 45°. — Para la solicitud del desfogue de aguas pluviales, el cual es necesario para toda obra superior a los 500m² debe aportar los siguientes requisitos:

- Uso del suelo vigente.

- Memoria de cálculo donde se indique: • Área tributaria del proyecto y área tributaria de la zona • Caudal de desfogue del proyecto y caudal del área tributaria de la zona • Capacidad hidráulica del alcantarillado o cuerpo de aguas donde se realiza el desfogue pluvial.

- Dos croquis detallados con especificaciones, firmado por profesional responsable, el croquis debe ser hecho con computadora, debidamente acotado, indicando las obras a realizar y el punto de desfogue, especificación de acabados y materiales, planta mecánica, planta de área tributaria y perfil longitudinal de las obras, ubicación en el lote con respecto al área tributaria de la zona. Todos los dibujos del croquis deben dibujarse a escala e indicarlas.

- Informe registral.
- Fotocopia certificada del plano catastrado.
- Constancia de estar al DIA en el pago de los impuestos municipales y declaración de bienes inmuebles.
- En caso de sociedades copia de la personería jurídica.

5.4.4 REQUISITOS:

- Para el trámite de visto bueno para catastrar

1. Solicitud respectiva (formulario debidamente lleno) firmada por el o los propietarios registrales y autenticada por un abogado si es presentada por un tercero.
2. Certificación de personería jurídica vigente, en caso que el propietario sea persona jurídica.
3. Copia certificada por el Catastro Nacional o Notario Público, del plano catastrado de la finca madre.
4. Croquis de reunión o segregación de la propiedad.

- Para el trámite de visado de planos:

1. Solicitud respectiva (formulario debidamente lleno) firmada por el interesado.
2. Original y una copia del plano catastrado sin reducir y sin pegas.

*En caso que el plano catastrado no sea coincidente con la información registral o no se logre ubicar en el catastro municipal, la Municipalidad deberá solicitarle al interesado aportar copia certificada por Catastro Nacional o por Notario Público, del plano catastrado de la finca madre, para determinar su procedencia.

- Para el trámite de certificado de uso de suelo:

1. Solicitud respectiva (formulario debidamente lleno) firmada por el interesado.
2. Fotocopia del plano catastrado, si reducir y sin pegas, debidamente visado por el municipio.
3. Tiene un costo de ₡2.800 colones

5.4.5 Permiso Sanitario Ministerio de Salud

La Ley General de la Salud (2014) estipula:

Artículo 206.- Toda persona física o jurídica que se ocupe de la importación, elaboración o comercio de alimentos de nombre determinado y bajo marca de fábrica deberá solicitar, previamente, el permiso del Ministerio y la inclusión del producto alimenticio en el correspondiente registro sujetándose a las disposiciones reglamentarias pertinentes, en especial, a aquellas que digan relación con el análisis previo del producto, el pago del arancel correspondiente, el tipo de envase que se utilizará y el contenido obligatorio de la rotulación que lo acompaña. (p.55)

Artículo 219.- Los propietarios o administradores de establecimientos de alimentos, que hayan obtenido el permiso de instalación podrán iniciar la operación de éstos una vez que acrediten ante el Ministerio que han cumplido con las exigencias impuestas para conceder tal permiso y deberán indicar la persona que será responsable de la operación sanitaria del establecimiento y del control de la salud del personal. (p.58)

Dicha persona será responsable solidariamente con el propietario por las infracciones legales reglamentarias que se cometan en el establecimiento. Las fábricas de alimentos, deberán contar con los profesionales idóneos, incorporados al Colegio respectivo, con el

objeto de garantizar la pureza, el control del proceso y el control de calidad de los productos elaborados conforme al correspondiente reglamento. (p.62).

Artículo 238.- Los propietarios, administradores, encargados y responsables de establecimientos de alimentos deberán permitir a cualquier hora la entrada de los funcionarios de salud, debidamente identificados, para realizar las inspecciones que haya menester de practicar a fin de controlar el estado higiénico y sanitario del local; de sus instalaciones y equipos; el estado de salud e higiene del personal y las condiciones en que se realizan las distintas operaciones. Deberán, asimismo, permitir la toma de muestras necesarias para establecer la identidad, calidad y estado de los alimentos o productos alimenticios con derecho a exigir del funcionario el correspondiente recibo y la contramuestra cuando fuere procedente (p.63)

Quedan sujetos a estas disposiciones, en los mismos términos, las personas que transporten alimentos en cuanto a sus vehículos y lugares de almacenamiento transitorio. (p.66).

Los permisos cumplen la función de supervisar el buen funcionamiento de las empresas, por lo tanto, al obtener los permisos correspondientes, es sinónimo de que se está cumpliendo con las condiciones estructurales, ambientales, municipales y sanitarias.

De los requisitos que se deben cumplir para obtener el permiso sanitario son:

Artículo 11.-Requisitos para la solicitud del trámite de PSF por primera vez: El responsable del establecimiento en el trámite de un PSF por primera vez, independientemente del grupo de riesgo al que su establecimiento pertenezca, debe presentar los siguientes documentos ante la DARS correspondiente o mediante el sistema informático o digital que se habilite para tales efectos:

1. Formulario de solicitud de PSF, según Anexo No. 4 del presente reglamento.
2. Declaración Jurada, según Anexo N° 3 del presente reglamento.
3. Copia del comprobante de pago de servicios, otorgado por el banco recaudador según lo establece el Decreto Ejecutivo No. 32161-S del 09 de setiembre del 2004 "Reglamento de Registro Sanitario de Establecimientos Regulados por el Ministerio de Salud".
4. Calificación del IMAS como beneficiario, en el caso de solicitar exoneración del pago por el trámite de Permiso Sanitario de Funcionamiento.

"Artículo 12.-El trámite de los Permisos Sanitarios, autorizaciones, acreditaciones o renovaciones, tendrá un costo, cuyo pago se realizará en dólares americanos o su equivalente en moneda nacional según el cambio de tipo oficial del día y ha de ser reinvertido en los programas y actividades del Ministerio de Salud.

El pago que se realice será de acuerdo a la clasificación contenida al efecto en el Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento el otorgados por el Ministerio de Salud: Grupo A: US\$ 100,00, Grupo B: US\$ 50,00. (s.p)

5.4.6 Permiso funcionamiento de comercio mediante la Ley 7600

De acuerdo al plan de accesibilidad municipal (2011-2016) con base en el cumplimiento de las leyes 7600 (Igualdad de Oportunidades para las Personas con Discapacidad en Costa Rica y su Reglamento) establece que:

ARTICULO # 103. Fiscalización El Ministerio de Obras Públicas y Transportes, el Ministerio de Vivienda y Asentamientos Humanos, el Ministerio de Salud Pública, el Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo, las Municipalidades y demás entidades competentes de revisar planos y conceder permisos de construcción y remodelación o cualquier otra autorización similar, deberán controlar y fiscalizar que las disposiciones pertinentes contenidas en el presente reglamento se cumplan en todos sus extremos.

ARTICULO # 104. Principios de accesibilidad Los principios, especificaciones técnicas y otras adaptaciones técnicas de acuerdo a la discapacidad, establecidos en el presente Reglamento se aplicarán para las construcciones nuevas, ampliaciones, remodelaciones de edificios, parques, aceras, jardines, plazas, vías u otras edificaciones públicas y privadas que brinden servicios al público, los programas de vivienda financiados con fondos públicos y los servicios de transporte público y privado que rigen en el territorio nacional. (Municipalidad de San José, p.2)

Mediante el cumplimiento de las leyes 7600, 7948 y 8661 del plan de accesibilidad de la Municipalidad de Puriscal se estipula:

Fiscalizar en coordinación con el Ministerio de Salud, a la hora de revisar planos y conceder permisos de construcción, remodelación o cualquier otra autorización similar, que las disposiciones contenidas en el reglamento a la Ley 7600 se cumplan en todos sus extremos.

Adecuación de las puertas de acceso al público. Estas deben de ser puertas corredizas que permitan el libre acceso.

Instalación del servicio Braille y auditivo en los ascensores del edificio. Previo estudio técnico, que garantice que este tipo de instalación podrá satisfacer a una gran parte de la población con discapacidad.

Instalación de techo en la rampa del costado norte del edificio. 2.6 Instalación de pasamanos en las rampas de acceso del costado norte. 2.7 Instalación de pisos antideslizantes en lugares que se requiera (p.16-17)

El recurso de amparo que se declara con lugar mediante el Poder Judicial se indica que los locales comerciales de acceso público deben cumplir requisito de accesibilidad:

Quienes realicen los trámites ante el Ministerio de Salud para solicitar permisos de funcionamiento de locales comerciales deberán cumplir con los lineamientos que establece la Ley 7600 en materia de accesibilidad para las personas con alguna discapacidad, luego de que la Sala Constitucional resolviera un recurso de amparo.

El fallo constitucional ordenó la anulación del dictamen que emitió la Procuraduría General de la República, donde se le excluyó al Ministerio de Salud la responsabilidad de contemplar dentro de los trámites y extensiones de los permisos sanitarios de funcionamiento, la obligación de cumplir con los lineamientos de la esta ley.

“Se declara con lugar el recurso. Se anulan los Dictámenes de la Procuraduría General de la República, C-077-2002007 y N° C-129-2007. Se condena al Estado al pago de las costas,

daños y perjuicios causados con los hechos que sirven de fundamento a esta declaratoria, los que se liquidarán en ejecución de sentencia de lo contencioso administrativo”, puntualizó la sentencia 2009-11002.

El amparo lo presentó un hombre de apellidos Aguilar Leiva, en favor del Movimiento Nacional de Personas con Discapacidad, contra la Procuraduría General de la República.

El recurrente alegó que el Ministerio de Salud incumple con la normativa de la Ley 7600 sobre igualdad de oportunidades en lo que tiene que ver con la tramitación y extensión de permisos sanitarios de funcionamiento, máxime en su condición de persona con discapacidad.

Evidenció en el recurso el dictamen C-077-2007- emitido por la Procuraduría General de la República en el que se concluye que "...la labor de fiscalización del Ministerio de Salud en cuanto a la aplicación de la Ley No. 7600 y su reglamento se limita a lo que dispone el numeral 103 de este último, excluyendo, por consiguiente, lo relativo a los permisos sanitarios de funcionamiento y los certificados de habilitación".

Aguilar Leiva señaló que ante esta posición, el Consejo Nacional de Rehabilitación y Educación Especial solicitó a la Procuraduría que reconsiderara parcialmente este criterio, mediante oficio DE-119-07, pues el Ministerio de Salud está obligado a aplicar la Ley 7600 y su reglamento en el otorgamiento de los permisos sanitarios de funcionamiento y certificados de habilitación.

Para los amparados, el dictamen interpreta en forma errónea y lesiva los derechos de las personas con discapacidad de acceder a locales comerciales de acceso público.

Aguilar Leiva indicó que es deber de los dueños de estos locales comerciales ajustarse gradualmente a lo que establece esta norma legal y que la única forma para que su acatamiento sea obligatorio es condicionando la prórroga de los permisos sanitarios de funcionamiento, hasta tanto las instalaciones sean accesibles (s.p).

5.4.7 Póliza Riesgo de Trabajo Instituto Nacional de Seguros

Solicitud de Póliza ante el INS a efecto de tramitar el Seguro de Riesgos de Trabajo, el patrono deberá proporcionar la siguiente información:

1-Nombre del Patrono persona física o jurídica o de hecho solo se registran como referencia.

2-Presentación de la cédula de identidad o jurídica en perfecto estado.

3-Dirección oficial para notificaciones o correspondencia, dirección exacta del lugar de residencia u oficinas por señas indicando el número telefónico, fax, apartado postal y correo electrónico.

4-Dirección exacta donde se efectúan los trabajos.

5-Clase de trabajos o actividades dentro de la obra a realizar en forma temporal o permanente.

6-Actividad económica de la empresa, indicando la actividad principal a la que se dedica la empresa.

7-Nombre, número de cédula, ocupación, salario de cada una de las personas contratadas y estimación de las personas por contratar.

8-Firma del patrono o representante autorizado. Para personas jurídicas, se debe indicar la relación existente entre el firmante y la empresa: Propietario, Gerente o Representante Legal.

9- Presentar la boleta expedida por la Municipalidad respectiva en la que se indique el nombre del propietario del proyecto o vivienda y el monto(s) de la obra(s) o proyecto(s).

10- Para emisión de pólizas permanentes el monto mínimo anual es de ¢12, 000,000.00. Aplicable cuando la empresa no manifiesta estar desarrollando proyectos al momento de la emisión.

11- Si la emisión del seguro es para dar cobertura a un proyecto específico, deberá presentar también el formulario “Declaración para actualizar el monto asegurado de proyecto de construcción”, así como copia del contrato que dio inicio a la contratación y original de la boleta municipal si el solicitante del seguro es el contratista directo.

El costo del seguro depende de la actividad que desarrolla el trabajador, el tipo de empresa (actividad de la empresa), plazo por el cual se toma el seguro (período corto o actividades permanentes) y salarios devengados.

Para el cálculo del costo del seguro se toma como referencia el salario que indique el patrono o el trabajador. Si el salario reportado es inferior a mínimo, el INS toma como base de oficio .

Las tarifas en Riesgos del Trabajo dependen del grado de riesgo de cada actividad. En términos generales la tarifa oscila entre 1 – 7% de la planilla anual (suma de salarios más un 10%). La forma de pago es anual, semestral o trimestral. Sin embargo, en pólizas semestrales y trimestrales existen recargos por fraccionamiento de pago de un 8 y un 11% respectivamente.

Al finalizar el año póliza se hace un balance de lo pagado por el patrono versus planilla real reportada, de existir diferencias a favor del patrono éstas se aplican al año siguiente. Caso contrario el patrono debe pagar el faltante de prima devengada. Este proceso se denomina liquidación anual de póliza.

5.4.8 Registro de Contribuyente Pago Impuesto de Renta Tributación Directa

El Ministerio de Hacienda establece mediante el fundamento legal del impuesto sobre la renta que:

Artículo 1- Impuesto que comprende la ley, hecho generador y materia imponible. Se establece un impuesto sobre las utilidades de las personas físicas, jurídicas y entes colectivos sin personalidad jurídica, domiciliados en el país, que desarrollen actividades lucrativas de fuente costarricense.

El código Tributario de Costa Rica establece que las personas físicas o jurídicas que realicen una o más actividades deben de inscribirse como contribuyente tributario.

El contribuyente es todo aquel que contribuye, con su pago al Estado, a la construcción del bien común.

La página electrónica <http://www.hacienda.go.cr> del Ministerio de Hacienda señala:

“La persona física con actividad lucrativa calcula sobre la renta neta. Para ello el porcentaje de impuesto que corresponda a los tramos respectivos de renta neta declarada por el contribuyente, acumulándose los resultados para calcular el impuesto total”

El Ministerio de Hacienda establece mediante el fundamento legal del impuesto sobre la renta que:

Para el caso de impuesto sobre la renta que deben cancelar las personas jurídicas que tienen esta obligación tributaria, se calcula con base en la renta bruta del período; el

contribuyente selecciona, de acuerdo con ese dato, el porcentaje de impuesto que debe aplicar sobre la renta neta total.

A continuación, se detalla en el siguiente cuadro las tarifas del periodo fiscal 2019:

TABLA PARA CALCULAR IMPUESTO SOBRE LA RENTA Período Fiscal 2019		
Alcance 176 a La Gaceta N°180 del 01 octubre 2018		
Persona Jurídica (La tarifa a cancelar se determina con base en los ingresos brutos y el impuesto se calcula sobre la renta neta)		
Ingreso bruto	Tasa	
Hasta ₡54.303.000,00	10%	
Hasta ₡109.228.000,00	20%	
Más de ₡109.228.000,00	30%	
Persona Física con actividades lucrativas (PROFESIONALES LIBERALES Y OTROS SIN SER ASALARIADOS) El impuesto se calcula con base en la renta líquida gravable		
Renta Neta	Tasa	
Hasta ₡3.628.000,00	No sujeto a impuesto	
Sobre el exceso de ₡3.628.000,00 hasta ₡5.418.000,00	10%	
Sobre el exceso de ₡5.418.000,00 hasta ₡9.038.000,00	15%	
Sobre el exceso de ₡9.038.000,00 hasta ₡18.113.000,00	20%	
Sobre el exceso de ₡18.113.000	25%	
Créditos familiares		
	Monto mensual	Monto anual
Hijos	₡1.530,00	₡18.360,00
Cónyuge	₡2.290,00	₡27.480,00

Figura 2 Tabla para calcular el impuesto sobre la renta

Fuente: <http://www.hacienda.go.cr>

➤ **Régimen simplificado**

El Ministerio de Hacienda establece mediante el fundamento legal del impuesto sobre la renta que:

Artículo 71 - Definición. En el impuesto sobre la renta, la Administración Tributaria podrá establecer regímenes de tributación simplificada de acceso voluntario, por grupos o ramas de actividad, cuando con ellos se facilite el control y el cumplimiento voluntario de los contribuyentes. *(Así adicionado por el artículo 3 de la ley N° 7543 del 14 de setiembre de 1995)*

ARTICULO 72.-Requisitos. La Administración Tributaria realizará, de oficio, los estudios pertinentes para establecer los regímenes de tributación simplificada considerando, entre otros, los siguientes elementos:

Tipo de actividad.

Capitales promedios invertidos en la actividad de que se trate. En ningún caso, el régimen se autorizará cuando el capital invertido sea superior al promedio determinado en la actividad o el grupo estudiado.

Monto de compras efectuadas. En ningún caso, el régimen se autorizará cuando las compras efectuadas sean superiores al promedio determinado para la actividad o el grupo estudiado o la proporción mensual correspondiente.

Costos y gastos de producción o fabricación promedio, en el caso de productores y fabricantes. En ningún caso, el régimen se autorizará cuando los rubros indicados sean

superiores al promedio determinado para la actividad o el grupo estudiado o la proporción mensual correspondiente.

Rendimientos brutos y neto promedio de la actividad estudiada.

Número de empleados y monto de salarios pagados.

Cualesquiera otros estudios que se considere necesario realizar por la índole de la actividad.

La cuantificación de los rubros a que se refieren los incisos anteriores, excepto el a), se fijará mediante decreto ejecutivo que deberá emitirse para el grupo o la rama de actividad correspondiente. El Poder Ejecutivo queda facultado para modificar los montos y los conceptos a que se refieren los citados incisos, con base en los estudios que, al efecto, realice la Administración Tributaria y las variaciones de los índices de precios al consumidor que determine la Dirección General de Estadística y Censos.

5.4.9 Inscripción ante la Caja Costarricense de Seguro Social (C.C.S.S.)

La Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social No. 17 (s.f), establece lo siguiente:

Artículo 2.- El seguro social obligatorio comprende los riesgos de enfermedad, maternidad, invalidez, vejez y desempleo involuntario; además, comporta una participación en las cargas de maternidad, familia, viudedad y orfandad y el suministro de una cuota para entierro, de acuerdo con la escala que fije la Caja, siempre que la muerte no se deba al acaecimiento de un riesgo profesional. (p.1)

Artículo 33.- El fondo del régimen de reparto estará formado por las cuotas de los patronos y se destinará a las prestaciones que exijan los seguros de enfermedad y maternidad, con la extensión que indique la Junta Directiva, y a cubrir, además, los gastos que ocasionen los mismos seguros, así como los de administración en la parte que determine la Junta Directiva en el presupuesto correspondiente, todo de acuerdo con los cálculos actuariales.

Artículo 34.- El fondo del régimen de capitalización colectiva estará formado por la cuota del Estado como tal y por las cuotas de los asegurados, y se destinará a cubrir los beneficios correspondientes a los seguros de invalidez, vejez y muerte y cualesquiera otros que fije la Junta Directiva; además de los gastos de administración, en la parte que señale ésta en el presupuesto; todo de acuerdo con los cálculos actuariales y previo estudio y autorización de la Contraloría General de la República.

En relación con los gastos de administración, a que se refieren éste y el artículo anterior, relativos a los seguros de enfermedad y maternidad e invalidez, vejez y muerte, no podrán ser mayores del ocho por ciento (8%) en cuanto al primer seguro y del cinco por ciento (5%) en cuanto al segundo, todo referido a los ingresos efectivos del período anual de cada uno de esos seguros

Artículo 44.- Las siguientes transgresiones a esta ley serán sancionadas en la siguiente forma:

a. Será sancionado con multa equivalente al cinco por ciento (5%) del total de los salarios remuneraciones o ingresos omitidos, quien no inicie el proceso de empadronamiento previsto por el artículo 37 de esta ley, dentro de los ocho días hábiles siguientes al inicio de la actividad.

b. Será sancionado con multa equivalente al monto de tres salarios base, quien:

1. Con el propósito de cubrir a costa de sus trabajadores la cuota que como patrono debe satisfacer, les rebaje sus salarios o remuneraciones.

2. No acate las resoluciones de la Caja relativas a la obligación de corregir transgresiones a la presente ley o sus reglamentos, constatadas por sus inspectores en el ejercicio de sus funciones. Las resoluciones deberán expresar los motivos que las sustentan, el plazo concedido para enmendar el defecto y la advertencia de la sanción a que se haría acreedor el interesado, de no acatarlas.

3. No deduzca la cuota obrera mencionada en el artículo 30 de esta ley, no pague la cuota patronal o que le corresponde como trabajador independiente.

c. Será sancionado con multa de cinco salarios base quien no incluya, en las planillas respectivas, a uno o varios de sus trabajadores o incurra en falsedades en cuanto al monto de sus salarios, remuneraciones, ingresos netos o la información que sirva para calcular el monto de sus contribuciones a la seguridad social.

De existir morosidad patronal comprobada o no haber sido asegurado oportunamente el trabajador, el patrono responderá íntegramente ante la Caja por todas las prestaciones y los beneficios otorgados a los trabajadores en aplicación de esta ley. En la misma forma responderán quienes se dediquen a actividades por cuenta propia o no asalariada, cuando se encuentren en estas mismas situaciones.

Sin perjuicio de lo dicho en el párrafo anterior, la Caja estará obligada a otorgar la pensión y proceder directamente contra los patronos responsables, para reclamar el monto de la pensión y los daños y perjuicios causados a la Institución. El hecho de que no se hayan deducidos las cuotas del trabajador no exime de responsabilidad a los patronos. La acción para reclamar el monto de la pensión es imprescriptible e independiente de aquella que se establezca para demandar el reintegro de las cuotas atrasadas y otros daños y perjuicios ocasionados. (p.14)

Requisitos para la inscripción de la C.C.S.S. obtenidos de la página.

(www.mtss.go.cr, n.d.).

5. 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.
6. Fotocopia de la Escritura de Constitución de la sociedad.
7. 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).
8. 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.
9. Llenar el Formato de Solicitud de Inscripción o Reanudación patronal (patrono Jurídico), éste debe ser firmado por el patrono o representante patronal.
10. Indicar lugar o medio para notificaciones.
11. Brindar un correo electrónico para la presentación de planillas en línea.
12. Deseable: en caso de contar con Póliza de Riesgos del Trabajo del INS, detallar el número de póliza del INS.

5.4.10 Patente Comercial Municipalidad de Puriscal

Reglamento general para el otorgamiento de Patentes Comerciales y similares de la Municipalidad de Puriscal

El Concejo de la Municipalidad de Puriscal, acordó en sesión ordinaria N° 227, del 27 de noviembre del 2012, acuerdo 011-227-2012 y 012-227-2012, acordó publicar por segunda vez El Reglamento General para el Otorgamiento de Patentes Comerciales y Similares de la Municipalidad de Puriscal. Esto por no haber observaciones ni modificaciones, publicado por primera vez en el Diario Oficial La Gaceta N° 185, del 25 de setiembre del 2012, se ratifica la aprobación y vigencia de dicho reglamento, según texto original publicado, para todos los efectos que corresponda.

DISPOSICIONES GENERALES

El presente Reglamento se dicta con fundamento en La ley de Patentes de la Municipalidad de Puriscal N° 9015 Ley de Juegos N° 3, Ley 8767 protección de niños y niñas y adolescentes contra la Ludotopía, Ley 9047, Regulación y comercialización de bebidas con contenido alcohólico y Ley N° 6844 Cobro de Impuestos Espectáculos Públicos a favor de las Municipalidades.

Artículo 1. Definiciones. Para efectos de este reglamento para el otorgamiento, fiscalización y recaudación de actividades lucrativas de la Municipalidad de Puriscal se entenderán como:

ACAM: Asociación de Compositores y Autores Musicales

Área de Influencia de la Municipalidad: Comprende todo el cantón de Puriscal.

Autorización: Documento escrito mediante el cual una determinada autoridad pública o persona privada de derecho faculta a otra u otras para la realización de un determinado acto. Cuando se trate de autorizaciones emitidas entre personas jurídicas pueden darse bajo el formato del "Poder Especial" conforme lo regula el Código Civil.

Certificación: Documento escrito emitido por autoridad pública o notario público conforme lo establece el Código Notarial y la Ley General de Administración Pública.

Constancia: Documento escrito emitido por autoridad pública o privada o por notario público en el que conste la existencia de determinado acto o situación jurídica relevante.

Declaración Jurada: Documento escrito realizado por una persona, ante Notario público, y presentado ante la autoridad municipal, elaborado en papel de seguridad y con sello blanco, en el cual comparece una persona física o en representación de persona jurídica, a declarar bajo la fe de juramento determinado acto, situación o hecho relevante. La Municipalidad no realizará declaraciones juradas a los solicitantes de patentes.

Derechos de Autor: Derecho de dominio que ejerce una persona pública, privada o jurídica de acuerdo al artículo al Código Civil y a la Ley de Derechos de Autor.

Fuerza Pública: Autoridad de policía, sea Civil, Administrativa, Rural o Municipal, que se encuentra bajo las órdenes de los Ministerios de Gobernación y de Seguridad Pública o de las Municipalidades de acuerdo al Código de Policía.

I CT: Instituto Costarricense de Turismo

Ley: La Ley 9015 del 22/03/2012

Ingreso: Suma que percibe el patentado como contraprestación en el ejercicio de sus actividades lucrativas.

Ingresos Brutos: El volumen de los ingresos obtenidos por el patentado en el ejercicio de las actividades lucrativas autorizadas por la patente municipal durante el período fiscal, sin deducciones.

INS: Instituto Nacional de Seguros

INVU: Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo

Inspectores Municipales: funcionarios de esta municipalidad encargados de velar por el cumplimiento de los derechos y obligaciones del patentado y de la municipalidad en el ejercicio de las licencias municipales.

Inspección Municipal: Procedimiento mediante el cual se designa un funcionario municipal para que realice una verificación mediante sus sentidos, conocimientos y experiencias de los derechos y obligaciones del patentado en relación a sus obligaciones con la municipalidad en el ejercicio de las licencias municipales.

Patente: Autorización que previa solicitud del interesado, concede la Municipalidad, para ejercer cualquier actividad lucrativa dentro de su jurisdicción.

Menores de Edad: Toda persona física menor de dieciocho años de edad de conformidad con la normativa electoral y el Código de la Niñez y la Adolescencia.

MEP: Ministerio de Educación Pública

MINAET: Ministerio de Ambiente, Energía y Telecomunicaciones

MOPT: Ministerio de Obras Públicas y Transportes

Municipio: Conjunto de personas vecinas residentes en un mismo cantón, que promueven y administran sus propios intereses a través del Gobierno municipal.

Municipalidad: Para los efectos de este Reglamento se trata de la Municipalidad de Puriscal.

Administración Tributaria, Unidad de Licencias municipales: Grupo de funcionarios responsables de los trámites relativos al impuesto de Patentes Municipales.

Patentado: Persona física o jurídica que ejerce un permiso o concesión de patente sobre una determinada actividad debidamente autorizado por la Municipalidad.

Sujeto Pasivo: Toda persona física o jurídica, que realiza cualquier tipo de actividad económica y con fines lucrativos en el cantón de Puriscal.

Patente Permanente: Derecho de explotación de una determinada actividad con permanencia en el tiempo, de acuerdo a su vigencia establecida en el certificado que la otorga y las leyes y reglamentos que le dan fundamento en la zona de influencia de la municipalidad.

Patente Temporal: Derecho de explotación de una determinada actividad no permanente en el tiempo, de acuerdo a su vigencia establecida en el certificado que la otorga y las leyes y reglamentos que le dan fundamento en la zona de influencia de la municipalidad.

Patente Especial: Derecho de explotación con características no ordinarias en cuanto a tiempo y actividad a que se refiere, de acuerdo a su vigencia establecida en el certificado que la otorga y las leyes y reglamentos que le dan fundamento en la zona de influencia de la municipalidad.

Período Fiscal: Plazo fijado por Ley para la determinación del Impuesto sobre la Renta.

Permiso: Documento escrito mediante el cual una autoridad pública o privada autoriza la realización de una determinada actividad de acuerdo a sus funciones delimitadas en el Principio de Legalidad.

Permiso de funcionamiento: Autorización extendida por organismos estatales exigida por la Municipalidad o por ley especial a todo interesado de previo a que la municipalidad le otorgue la patente.

Persona Física: Ser humano que ejerce la existencia y capacidad jurídica de acuerdo a la normativa establecida en el Código Civil

Persona Jurídica: Entidades creadas por el ordenamiento jurídico con existencia y capacidad jurídica de acuerdo al Código Civil.

SENASA: Servicio Nacional de Salud Animal.

Solicitud: Documento escrito, redactado por el solicitante o previamente diseñado por la Municipalidad, mediante la cual se realizan las peticiones, consultas o gestiones necesarias ante la propia Municipalidad.

SUGEF: Superintendencia General de Entidades Financieras

Venta: Contrato bilateral por el que se transmite la propiedad de un bien determinado, a cambio de una contraprestación.

Ventas Brutas: Volumen de ventas obtenidas por el patentado en el ejercicio de las actividades lucrativas autorizadas por la patente municipal durante el período fiscal, sin deducciones.

Visto Bueno: Documento escrito emitido por una autoridad pública o privada en el que se hace constar que se está de acuerdo con la situación o acto que se solicita. Podrá hacerse constar la existencia del visto bueno mediante un sello estampado en el documento respectivo siempre y cuando éste venga refrendado por una firma responsable y por el nombre y número de cédula del firmante, así como su teléfono o domicilio.

Artículo 2. Área de influencia geográfica de aplicación. - Este Reglamento podrá ser aplicado para todas aquellas actividades lucrativas que requieran licencia municipal ubicada en el cantón de Puriscal.

Artículo 3. Ámbito de aplicación. Todas las personas físicas o jurídicas que se dediquen al ejercicio de cualquier tipo de actividad lucrativa, en el cantón de Puriscal, y hayan obtenido la respectiva licencia, deberán pagar a la Municipalidad de Puriscal el impuesto de patente que las faculte para llevar a cabo esas actividades. Dicho impuesto se pagará durante todo el tiempo en que se haya ejercido la actividad lucrativa, o por el tiempo que se haya poseído la licencia, aunque la actividad no se haya realizado.

Artículo 4. Territorialidad.- Cuando la actividad lucrativa principal se desarrolle fuera del cantón de Puriscal pero el contribuyente realice también actividades lucrativas en este cantón, por medio de sucursales o agencias, camiones distribuidores, vendedores de licencias de software o cualquier otro medio no considerado en esta ley, el impuesto que deberá pagarse a la Municipalidad del cantón de Puriscal, de conformidad con las disposiciones de

esta ley, se calculará sobre los ingresos brutos que reporte la sucursal o agencia, camión distribuidor o el medio utilizado para ejercer la actividad a la casa matriz, según la declaración jurada municipal que presente, para este efecto, el patentado. Los datos serán verificados por la Municipalidad del cantón de Puriscal, de acuerdo con los procedimientos establecidos en esta ley y el Código de Normas y Procedimientos Tributarios.

Artículo 5 Propiedad de las patentes municipales. - Las patentes o licencias municipales son un activo intangible propiedad de la Municipalidad.

Artículo 8. Derechos del patentado. - Son derechos del patentado:

a) Ejercer la actividad para la que se le ha dado permiso en los términos exactos en que la resolución administrativa haya otorgado ese permiso.

b) Oponer a terceros el derecho que le fue otorgado para la explotación de la actividad correspondiente. En esta materia la Municipalidad no se hace responsable por cualquier reclamo o derecho de tercero que pueda ser lesionado con el ejercicio de esta actividad el cual podrá ser gestionado ante la instancia correspondiente contra el patentado.

c) Ejercer las cláusulas de temporalidad, perentoriedad, exclusividad o cualquier otra que establezcan las patentes de que habla este Reglamento.

5.4.11 Inscripción de pequeñas y medianas empresas (PYMES)

Según la definición indicada por Gutiérrez y Bolaños (1999) indica sobre las PYMES:

El Decreto Ejecutivo 26426-MEIC, de fecha 5 de noviembre de 1997, establece una definición de las empresas de acuerdo a parámetros tales como el número de empleados, las ventas anuales y la inversión en maquinaria y equipo. Así, se clasifican como microempresas

a aquellas unidades económicas que tengan menos de 10 empleados y cuyas ventas anuales sean menores o iguales a US\$150.000. Se definen como pequeñas empresas a las unidades económicas que presentan, al menos, dos de las siguientes condiciones: 1- Un número de empleados mayor que 5 pero menor de 30; 2-ventas anuales menores o iguales a US\$500.000, y, 3-Inversión en maquinaria y equipo no mayor a US\$250.000. La mediana empresa, por su parte, comprende a unidades que reúnen al menos dos de las siguientes características: 1- tienen entre 31 y 100 empleados;2- Sus ventas anuales no exceden el millón de dólares, y, 3-Su inversión en maquinaria y equipo no supera el medio millón de dólares. Por último, se define como gran empresa aquella que muestra al menos dos de estos tres criterios:1- Emplea más de 100 trabajadores; 2- Presenta ventas superiores al millón de dólares, y, 3- Tiene inversiones en exceso del medio millón de dólares. (p.9)

De acuerdo al dato anterior, se establece la diferencia entre la pequeña, mediana y gran empresa, las cuales se dividen según la cantidad de empleados que poseen, la cantidad de ventas por año y la inversión realizada.

López, L. (s.f) encargada de la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (Dige pyme) y archivo de El Financiero menciona los beneficios de estar inscrito en el MEIC como una Pyme:

- 1- Quedarán exoneradas de los impuestos en sociedades las micro, pequeñas y medianas empresas.
- 2- Si usted lo solicita, pueden efectuarle un diagnóstico de su empresa para ver en qué áreas puede mejorar.
- 3- Le pueden ayudar a efectuar su plan de negocios.
- 4- Tiene acceso a capacitaciones generales o personalizadas (asesoría técnica).
- 5- Lo invitan a participar en ferias.

6- Tiene acceso a los fondos Propyme y a financiamiento del Fodemipyme y del Sistema de Banca para el Desarrollo.

7- Acceso a compras públicas de manera diferenciada.

8- Se puede usar el sello pyme dentro de las etiquetas de los productos o para promocionarse, según los términos del Reglamento para la obtención, uso y aplicación del sello Pyme.

9- Hay empresas que han sido seleccionadas para participar en ferias internacionales.

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), indica que la PYME debe cumplir con al menos **dos de estos requisitos:**

1. El pago de cargas sociales, lo que implica estar inscrito y al día como patrono o como trabajador independiente ante la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS).

2. Inscribirse en la Dirección General de Tributación y cumplir con las obligaciones tributarias: presentar la declaración del impuesto sobre la renta del último período fiscal, ya sea del régimen tradicional o del régimen simplificado.

3. Cumplir con sus obligaciones laborales, es decir, contar con la póliza de riesgos de trabajo que emite el Instituto Nacional de Seguros, que debe estar vigente.

Nota: La inscripción se puede realizar digital o presencial y debe renovarse cada año.

5.5 Estudio ambiental.

Mediante las disposiciones generales de la ley orgánica del ambiente se:

“Procurará dotar, a los costarricenses y al Estado, de los instrumentos necesarios para conseguir un ambiente sano y ecológicamente equilibrado. El Estado, mediante la aplicación

de esta ley, defenderá y preservará ese derecho, en busca de un mayor bienestar para todos los habitantes de la Nación” (p.1)

“Se define como ambiente el sistema constituido por los diferentes elementos naturales que lo integran y sus interacciones e interrelaciones con el ser humano” (p.1)

En el artículo 2, inciso C de la ley orgánica del ambiente se menciona uno de los principios que inspiran esta ley:

“El Estado velará por la utilización racional de los elementos ambientales, con el fin de proteger y mejorar la calidad de vida de los habitantes del territorio nacional. Asimismo, está obligado a propiciar un desarrollo económico y ambientalmente sostenible, entendido como el desarrollo que satisface las necesidades humanas básicas, sin comprometer las opciones de las generaciones futuras” (p.1)

Para poder iniciar con cualquier actividad comercial en Costa Rica se debe de cumplirse con el requisito de la obtención de la Viabilidad Ambiental por parte de la Secretaria Técnica Nacional Ambiental (SETENA) (2019) para empresas de bajo impacto ambiental. El cual según se menciona en la página web de esta entidad es “el proceso de Evaluación de Impacto Ambiental (EAI) es un procedimiento administrativo científico-técnico que permite identificar y predecir cuales efectos ejercerá sobre el ambiente, una actividad, obra o proyecto, cuantificándolos para conducir a la toma de decisiones”.

Nasser y Sapag (2008) indican:

“La gestión ambiental sugiere introducir en la evaluación de proyectos las normas ISO 14000, las cuales consisten en una serie de procedimientos asociados con dar a los consumidores una mejora ambiental continua de los productos y servicios que proporcionará la inversión, asociada con los menores costos futuros de una eventual reparación de los daños causados sobre el medio ambiente. Estos se diferencian de las normas ISO 9000, que sólo consideran las normas y procedimientos que garanticen a los consumidores que los productos y servicios que provee el proyecto cumplen y seguirán cumpliendo con determinados requisitos de calidad” (p.31).

En la página electrónica <http://www.setena.go.cr> de la Secretaria Técnica Nacional Ambiental indica lo siguiente “El proceso de Evaluación de Impacto Ambiental (EIA) es un procedimiento administrativo científico-técnico que permite identificar y predecir cuales efectos ejercerá sobre el ambiente, una actividad, obra o proyecto, cuantificándolos y ponderándolos para conducir a la toma de decisiones”

La página de SETENA indica que:

“El Departamento de Evaluación Ambiental (DEA) es el encargado de realizar los análisis; este Departamento cuenta con un equipo técnico multidisciplinario para realizar el análisis de las evaluaciones de impacto ambiental (...), este departamento analiza los documentos de evaluación ambiental de ingreso inicial, a saber:

5.5.1 Procedimientos para proyectos que deben presentar el D1

1. El desarrollador de un proyecto, obra o actividad tiene la potestad de entregar ante la plataforma de servicios el documento de evaluación ambiental (D1), con el instrumento de evaluación correspondiente.

2. DEA recibe de la Plataforma de Servicios el documento de evaluación ambiental (D1) junto con el Instrumento de Evaluación correspondiente.

3. Los documentos y los instrumentos de evaluación recibidos son distribuidos en forma equitativa entre los grupos interdisciplinarios que conforman el DEA.

4. Los funcionarios proceden a verificar, revisar y analizar la información técnica y legal aportada en cada expediente por parte del desarrollador de la actividad, con el fin de determinar si tanto el Documento D1 como el Instrumento de Evaluación seleccionado cumplen con la reglamentación y su contenido es coincidente con la Significancia de Impacto Ambiental (SIA).

5. Dependiendo del tipo de proyecto, fragilidad ambiental del área, significancia de los impactos identificados e información aportada, se realiza inspección de campo, con el fin de conocer las condiciones del sitio y verificar la atinencia de la información presentada.

6. Con la documentación presentada y la inspección de campo realizada, en caso necesario se solicitará al desarrollador la información adicional requerida mediante un oficio para subsanar.

7. Una vez que el expediente se encuentre con la información completa, se analiza en forma colegiada por todos los técnicos que conforman el DEA.

8. Se confecciona un informe técnico con las recomendaciones pertinentes y se remite a la Comisión Plenaria, para su análisis.

9. En caso de que el proyecto aún presente inconsistencias, la Comisión Plenaria por una única vez tendrá la potestad de solicitar aclaraciones mediante una resolución

10. Con la información completa y el criterio técnico-legal emitido, la Comisión Plenaria emite la resolución respectiva y se procede a notificar el resultado final al desarrollador.

11. Independientemente del resultado del análisis de la evaluación de impacto ambiental (rechazo o aprobación), en la resolución se le justifica técnica y legalmente el acuerdo tomado.

5.5.2 Procedimientos para proyectos que deben presentar el D2

1. El desarrollador de un proyecto, obra o actividad presenta ante la plataforma de servicios el documento de evaluación ambiental (D2), con la información correspondiente.

2. El DEA recibe de la Plataforma de Servicios el documento de evaluación ambiental (D2) con la información correspondiente.

3. Los documentos de EIA son distribuidos en forma equitativa entre los funcionarios que conforman el DEA.

4. Cada funcionario procede a verificar, revisar y analizar la información técnica y legal aportada en cada expediente por parte del desarrollador de la actividad, con el fin de determinar si el Documento corresponden de acuerdo a la reglamentación y a la Significancia de Impacto Ambiental (SIA).

5. Si la información aportada es errónea o carece de algún tipo de información, se procede a solicitar la misma mediante una nota.

6. La SETENA tiene la potestad de realizar inspecciones de campo para conocer el sitio donde se desarrollará el proyecto y verificar que la información presentada es verídica.

7. Con base a la información presentada y a lo observado en el campo, se procede a otorgar o denegar la viabilidad ambiental.”

La página www.setena.go.cr de la Secretaria Técnica Nacional Ambiental indica:

1. Medidas de Mitigación: Son aquellas acciones destinadas a disminuir los impactos ambientales y sociales negativos, de tipo significativo, ocasionados por la ejecución y operación de una actividad, obra o proyecto y que deben ser aplicadas al AP total de la actividad, obra o proyecto y dependiendo de su magnitud, podrá ser aplicable a su área de influencia directa o indirecta.

2. Medidas de Prevención: Son aquellas acciones destinadas a evitar el desarrollo de una actividad, obra o proyecto y que deben ser aplicadas al AP total de la actividad, obra o proyecto y al área de influencia directa e indirecta.

3. Medidas de Restauración y Recuperación: Son aquellas acciones destinadas a propiciar o acelerar la recuperación de los recursos naturales, socioculturales, ecosistemas y

hábitats alterados a partir de la realización de una actividad, obra o proyecto, recreando en la medida de lo posible, la estructura y función originales, de conformidad con el conocimiento de las condiciones de procedimientos asociados con dar a los consumidores una mejora ambiental continua de los productos y servicios que proporcionará la inversión, asociada con los menores costos futuros de una eventual reparación de los daños causados sobre el medio ambiente.” (p.31).

Lo que se pretende con el estudio ambiental, es buscar la manera de que los productos y los procesos que se llevaran a cabo en la cafetería, no sean de gran impacto para el medio ambiente.

De acuerdo con lo estipulado en el reglamento sobre estudios de impacto ambiental, se denota que:

ARTICULO 1° El presente reglamento tiene por objeto establecer los requisitos y procedimientos por los cuales se regirá la presentación y aprobación de Estudios de Impacto Ambiental, para la realización de proyectos de desarrollo productivo o de infraestructura pública o de uso comercial, que puedan incidir sobre el ambiente, su control y monitoreo independientemente de la naturaleza económica del proyecto a ejecutar, sin perjuicio de las competencias que las leyes confieren a otras instituciones del Estado.

ARTICULO 2° Para los fines de este Reglamento, se entiende por Estudio de Impacto Ambiental, el análisis comparativo, técnico, económico, financiero, legal y multidisciplinario de los efectos que un proyecto, obra o actividad de desarrollo o de infraestructura o de uso comercial puedan producir sobre el entorno ambiental, así como el proponer las medidas y acciones para prevenir, corregir o minimizar tales efectos. (Normas que regulan las empresas y actividades turísticas, s.f., p.241-242).

5.6 Estudio Financiero

5.6.1 Inversión Inicial

Según Alcázar (2011) la inversión inicial es: “la materialización de recursos financieros o capital para adquirir bienes, servicios, infraestructura o insumos destinados a la operación de un negocio; de cierta forma, se estaría disponiendo de recursos actuales propios o financiados, a cambio de una expectativa económica de beneficios futuros.”

El coste de las inversiones previas para la puesta en marcha en la tabla N°8 se muestra el detalle de la inversión inicial.

Tabla 6 Hoja de cálculo Financiero N°1

Detalle de la inversión inicial

Item	Cantidad
Remodelación	1,326,000.00
Mano de obra	238,680.00
Pupas	250,000.00
Asesoría técnica	100,000.00
Patentes y permisos	1,076,778.14
Depósito alquiler	50,000.00
Capital de trabajo	5,482,442.50
Total	8,523,900.64

Fuente: Cálculo y elaboración propia

Para realizar la adecuación del lugar se necesitarán los siguientes materiales

Con respecto a la remodelación se necesitará en Saran 200 metros a un precio de ₡900 colones, en tubos galvanizados 150 tubos a ₡6600 y una incubadora de madera.

Además de estos materiales se debe de cotizar la mano de obra que representa un 18% de los materiales.

Por lo tanto, la mano de obra rondaría los ¢228, 396, brindando un costo total de un total, de ¢1.326.280 en la remodelación de la infraestructura existente.

Tabla 7 Hoja de cálculo Financiero N°2

Detalle de materiales de remodelación

Sedan	180,000.00
Tubos galvanizados	990,000.00
Incubadora de madera	156,000.00
Total	1,326,000.00

Fuente: Cálculo y elaboración propia

Valor aproximado de pupas

El valor de cada pupa varía según la especie y la cantidad comprada

Pupa nacional ¢ 200 y ¢ 500 dependiendo de la cantidad comprada

Para iniciar con el mariposario se deben comprar al inicio 500 pupas, esto para que se pueda dar la observación de las mismas en los veinte metros que tendrán como jaula de vuelo.

Tabla 10 Hoja de cálculo Financiero N°3

Detalle de la inversión en pupas

Costo de la pupa	500.00
Cantidad de pupas	500.00
Total inversión pupas	250,000.00

Fuente: Cálculo y elaboración propia (2020)

Según la información de los costos fijos se están valorando los gastos de alquiler del terreno por un valor de ¢50,000; trámites legales por ¢1.076.778.14 los cuales los permisos legales y la patente tienen montos elevados; capital de trabajo (mano de obra directa) por 1,550,000 etc.

Tabla 11 Hoja de cálculo Financiero N°4

Detalle de trámites legales

Certificaciones	50,000.00
Certificado uso suelo	2,800.00
Permiso sanitario	30,000.00
Póliza del riesgo del INS	443,978.14
Patente	550,000.00
Total	1,076,778.14

Fuente: Cálculo y elaboración propia

El capital de trabajo corresponde al efectivo necesario para cubrir los gastos del negocio durante los 3 primeros meses que no se generan ingresos correspondientes a alquileres, salarios servicios públicos, provisiones de prestaciones legales, y asesorías.

Uno de los elementos importantes y con el que todo negocio debe contar para poder operar por primera vez, es tener muy claro cuál va a ser su inversión inicial y para ello es necesario realizar un estudio de lo que se requiere para comenzar con la actividad de la empresa.

El tema en estudio requiere de toda esta información, ya que, al momento del Mariposario, se debe contar con dinero necesario para cubrir con la infraestructura o insumos, productos o servicios destinados a la operación del negocio.

Se realiza de manera previa un análisis financiero de este proyecto, en el cual se determina que el Mariposario debe contar con una inversión inicial de ¢5.000.000 que cubre todo lo necesario para dar inicio con la actividad.

Los requerimientos para poder operar con el negocio están constituidos por el alquiler del local, en este se contempla el depósito inicial del alquiler con un monto de ¢50.000; trámites legales (patentes y permisos legales ¢50,000; certificación uso de suelo y/o visado de plano de catastro ¢2.800; permiso sanitario ¢30.000; póliza de riesgo de trabajo del INS ¢282.900; por último, la patente comercial ¢550.000. Para su capital de trabajo están los gastos preoperativos (capacitación) un monto de ¢200,000; caja chica (efectivo) un monto de ¢2,000 y fondo inicial de salarios en un monto de ¢1.150.000; inventario ¢771,447, mobiliario y equipo ¢371.500 y construcción del mariposario ¢2.162.800

Ingresos estimados

La demanda proyectada de pupas según la segmentación es:

Tabla 12 Hoja de cálculo Financiero N°5

Demanda proyectada de pupas

Segmento	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Demanda corriente	6,250	6,250	6,250	6,250	6,250	6,250	6,250	6,250	6,250	56,250
Demanda Guanacaste	3,500	3,400	3,300	3,200	3,100	3,000	2,900	2,800	2,700	27,900
Demanda exterior	250	350	450	550	650	750	850	950	1,050	5,850
Total demanda	10,000.00	90,000.00								

De acuerdo con la demanda proyectada.

Ventas totales de pupas

Precio x segmento	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
300	1,875,000	1,875,000	1,875,000	1,875,000	1,875,000	1,875,000	1,875,000	1,875,000	1,875,000	16,875,000
800	2,800,000	2,720,000	2,640,000	2,560,000	2,480,000	2,400,000	2,320,000	2,240,000	2,160,000	22,320,000
3,600	900,000	1,260,000	1,620,000	1,980,000	2,340,000	2,700,000	3,060,000	3,420,000	3,780,000	21,060,000
Total ventas	5,575,000.00	5,855,000.00	6,135,000.00	6,415,000.00	6,695,000.00	6,975,000.00	7,255,000.00	7,535,000.00	7,815,000.00	60,255,000.00

fuelle: Cálculo y elaboración propia (2020)

Gastos estimados

El gasto mensual por alquiler es de ¢50.000 colones

Con respecto al gasto por salarios se tomaron con base a la tabla del ministerio de trabajo

Tabla 13 Hoja de cálculo Financiero N°6

Detalle de los salarios mensuales

Puesto	Puestos	Salario bruto	Cuota CCSS	Salario neto
Administradora	1	786,000	82,530	703,470
Despachadores	2	594,000	62,370	531,630
Total	3	1,380,000	144,900	1,235,100

fuelle: Cálculo y elaboración propia (2020)

El costo de los servicios públicos, son agua ¢2.000, luz ¢22.000, telefono ¢4000 para un total de ¢28.000 colones

Tabla 14 Hoja de cálculo Financiero N°7**Costo de los servicios públicos**

Gasto	Consumo	Costo unitario	Costo total
Agua	Fijo	NA	2,000
Luz	186kw	118	22,000
Teléfono	Fijo	4,000	4,000
Total			28,000

fuelle: Cálculo y elaboración propia (2020)

Las obligaciones derivadas por las prestaciones legales se calculan en una base anual y se distribuyen de forma mensual en el flujo.

Tabla 15 Hoja de cálculo Financiero N°8**Detalle de prestaciones legales**

Puesto	Puestos	Salario bruto	Cuota CCSS	Salario neto
Administradora	1	786,000	82,530	703,470
Despachadores	2	594,000	62,370	531,630
Total	3	1,380,000	144,900	1,235,100

fuelle: Cálculo y elaboración propia (2020)

5.6.2 Financiamiento

El aporte de los socios será mediante un financiamiento por medio de un banco, dónde cada uno obtendrá un préstamo personal, se hace la consulta en algunos bancos, para saber cuál es el que ofrece mejores opciones que cumplan con lo que se requiere.

Con respecto al financiamiento, se validan varias opciones, sin embargo, la que más se adecua al presente proyecto, es mediante el Banco Nacional de Costa Rica. El cual solicita una serie de documentos para facilitar el crédito deseado: Fotocopia de la cédula de identidad, fotocopia de los recibos personales (agua, luz o servicio telefónico donde contenga la dirección del domicilio), cédula jurídica vigente para personas jurídicas.

Tabla 16 Hoja de cálculo Financiero N°9

Especificar la tasa de interés a un 12%

Periodo (5 años)	Préstamo			
	Cuota	Intereses	Amortización	Principal
				¢5 000 000
1	¢1 572 300	¢572 300	¢1 000 000	¢4 000 000
2	¢1 572 300	¢572 300	¢1 000 000	¢3 000 000
3	¢1 572 300	¢572 300	¢1 000 000	¢2 000 000
4	¢1 572 300	¢572 300	¢1 000 000	¢1 000 000
5	¢1 572 300	¢572 300	¢1 000 000	¢0

fuente: Cálculo y elaboración propia (2020)

5.6.3 Flujo de caja proyectado

Al realizar el análisis financiero se determina mediante el flujo de caja proyectado que el proyecto cuenta con liquidez, si es importante disminuir un poco más los egresos para poder mejorar la rentabilidad del negocio.

Se toma en cuenta 5 años porque se considera que es un periodo de mediano plazo y tomar un plazo de 6 años es ilusorio.

A continuación, se detallan los flujos confeccionados según la información recolectada y detallada anteriormente con el fin de analizar los principales indicadores.

Los flujos se estiman para calcular la rentabilidad del inversionista sin considerar los efectos del financiamiento. De acuerdo con estimaciones hechos por el Banco Mundial a pesar de que para Costa Rica se espera un crecimiento negativo en 2020, para el 2021 estima una tasa de crecimiento del 4,5% y del 3,5% para el 2022. Antes de los efectos iniciados por el COVID se estimaba que el 2020 iba a cerrar en un 2,5%. De acuerdo con los objetivos de la empresa se estima un crecimiento de las ventas del 1% para el año 2, del 1,50% para el año 3, del 2% para el año 4 y del 3% para el año 5. Por otro lado, el Banco Central estima una inflación del 3% para el 2020, por tanto, los egresos se estiman con un crecimiento del 3% constante a partir del año 2 y hasta el año 5. Se muestran los resultados de la proyección basada en los supuestos anteriore

Tabla 17 Hoja de cálculo Financiero N°10

Flujo detallado del primer año

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Año 1
Ingresos													
Venta de pupas comprador	0	0	0	1,875,000	1,875,000	1,875,000	1,875,000	1,875,000	1,875,000	1,875,000	1,875,000	1,875,000	16,875,000
Venta de pupas Guanacaste	0	0	0	2,800,000	2,720,000	2,640,000	2,560,000	2,480,000	2,400,000	2,320,000	2,240,000	2,160,000	22,320,000
Venta al exterior	0	0	0	900,000	1,260,000	1,620,000	1,980,000	2,340,000	2,700,000	3,060,000	3,420,000	3,780,000	21,060,000
Total ingresos	0	0	0	5,575,000	5,855,000	6,135,000	6,415,000	6,695,000	6,975,000	7,255,000	7,535,000	7,815,000	60,255,000
Egresos													
Alquiler	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	600,000
Salarios	1,380,000	1,380,000	1,380,000	1,380,000	1,380,000	1,380,000	1,380,000	1,380,000	1,380,000	1,380,000	1,380,000	1,380,000	16,560,000
Servicios públicos	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000	336,000
Prestaciones legales	336,148	336,148	336,148	336,148	336,148	336,148	336,148	336,148	336,148	336,148	336,148	336,148	4,033,770
Asesoría biólogo regente			100,000			100,000							200,000
Total gastos	1,794,148	1,794,148	1,894,148	1,794,148	1,794,148	1,894,148	1,794,148	1,794,148	1,794,148	1,794,148	1,794,148	1,794,148	21,729,770
Utilidad neta	-1,794,148	-1,794,148	-1,894,148	3,780,853	4,060,853	4,240,853	4,620,853	4,900,853	5,180,853	5,460,853	5,740,853	6,020,853	38,525,230
Inversión inicial													
Flujo neto de efectivo	-1,794,148	-1,794,148	-1,894,148	3,780,853	4,060,853	4,240,853	4,620,853	4,900,853	5,180,853	5,460,853	5,740,853	6,020,853	38,525,230

fuentes: Cálculo y elaboración propia (2020)

Tabla 18 Hoja de cálculo Financiero N°11

Flujos del proyecto a un horizonte de 5 años

fuentes: Cálculo y elaboración propia (2020)

Evaluación de indicadores financieros

Se procederá a analizar los indicadores que determinarán la factibilidad y rentabilidad del proyecto para un horizonte de 5 años. La tasa de descuento que se utilizará es del 22%, es decir el costo de oportunidad del inversionista de acuerdo con la tasa de interés del Banco Nacional del 13,5% más un porcentaje de rentabilidad del 5% que desea generar el inversionista. Los flujos de efectivo generados son:

Tabla 19 Hoja de cálculo Financiero N°12

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-8,523,901	38,525,230	38,681,887	38,929,480	39,479,661	40,664,050

fuelle: Cálculo y elaboración propia (2020)

Valor actual neto (VAN)

A partir de los flujos obtenidos, se detalla el procedimiento que permite calcular el valor presente de la inversión con un horizonte de cinco años. El VAN consiste en determinar en el año 0, el valor equivalente de los flujos futuros. La fórmula para su cálculo es la siguiente:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

V_t representa los flujos de caja en cada periodo t.

I_0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n es el número de periodos considerado.

La regla de decisión del VAN es la siguiente:

Si el VAN es mayor que cero, se crea valor y por lo tanto se acepta el proyecto.

Si el VAN es menor que cero, se destruye valor y por lo tanto no se acepta el proyecto.

Para el proyecto, con una tasa de descuento del 19% el VAN es de ¢112,353,103 lo que implica que se recuperó la inversión inicial, y al ser un valor positivo se acepta el proyecto

Tasa interna de retorno (TIR)

De acuerdo con los flujos de efectivo generados se obtienen una TIR del 452.36%, la cual es mayor que el costo de oportunidad del inversionista, por lo tanto, la inversión debe ser aceptada porque satisface las expectativas de rentabilidad del inversionista.

Período de Recuperación (PR)

La inversión inicial del proyecto es de ¢8,523,901 y como se puede constatar en el flujo de efectivo la misma se recuperaría en el año 1 donde se genera un flujo neto de ¢38,525,230. Analizando en detalle y de acuerdo se puede observar que la inversión inicial se recupera específicamente en el mes de julio del año 1 donde se generan ¢11,220,968.

Tabla 20 Hoja de cálculo Financiero N°13

Mes de operación	Flujo mensual	Flujo acumulado
1	-1,794,148	-1,794,148
2	-1,794,148	-3,588,295
3	-1,894,148	-5,482,443
4	3,780,853	-1,701,590
5	4,060,853	2,359,263
6	4,240,853	6,600,115
7	4,620,853	11,220,968

fuentes: Cálculo y elaboración propia (2020)

Análisis de sensibilidad

En la toma de decisiones y especialmente para inversiones es de vital importancia identificar aquellas variables que son más susceptibles a cambios internos o externos a la organización y que afectarán los resultados del proyecto de forma considerable. La metodología de análisis de sensibilidad permite cuantificar los impactos económicos por medio de la simulación de posibles escenarios que se pueden presentar permitiéndole al emprendimiento prepararse para desviaciones a futuro y poder reenfocar el plan de acción de la organización.

La variable más importante del proyecto es la cantidad demandada de pupas que los diferentes segmentos necesitan debido a que determinan los ingresos que se obtendrán de forma mensual.

Dado que se proyecta el emprendimiento para el 2021, año en que posiblemente ya se tenga la vacuna para el Coronavirus y la economía se encuentre en un mejor estado que el del 2020 se estimará aun así un escenario pesimista donde la demanda de pupas disminuya en un 30% para la totalidad de los segmentos en conjunto durante el año 1, pero principalmente el segmento Guanacaste. Lo anterior representará una disminución del 28,79% de los ingresos totales con respecto al escenario original para el primer año. Para los años subsiguientes se quiere analizar el efecto de que las ventas crezcan a un ritmo del 1% por año solamente.

Tabla 21 Hoja de cálculo Financiero N°14**Demanda proyectada de pupas para el escenario pesimista**

Segmento	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Demanda comprador	5,750	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250	47,750
Demanda Guanacaste	1,000	1,400	1,300	1,200	1,100	1,000	900	800	700	9,400
Demanda exterior	250	350	450	550	650	750	850	950	1,050	5,850
Total demanda	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	63,000.00

Ventas totales de pupas para el escenario pesimista

fuelle: Cálculo y elaboración propia (2020)

Los gastos se mantendrán constantes con el crecimiento del 3% por año proyectado originalmente.

Tabla 22 Hoja de cálculo Financiero N°15

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Venta de pupas comprador	14,325,000	14,468,250	14,612,933	14,759,062	14,906,652	
Venta de pupas Guanacaste	7,520,000	7,595,200	7,671,152	7,747,864	7,825,342	
Venta al exterior	21,060,000	21,270,600	21,483,306	21,698,139	21,915,120	
Total ingresos	42,905,000	43,334,050	43,767,391	44,205,064	44,647,115	
Egresos						
Alquiler	600,000	618,000	636,540	655,636	675,305	
Salarios	16,560,000	17,056,800	17,568,504	18,095,559	18,638,426	
Servicios públicos	336,000	346,080	356,462	367,156	378,171	
Prestaciones legales	4,033,770	4,154,783	4,279,427	4,407,809	4,540,044	
Asesoría biólogo regente	200,000	0	0	0	0	
Total gastos	21,729,770	22,175,663	22,840,933	23,526,161	24,231,946	
Utilidad neta	21,175,230	21,158,387	20,926,458	20,678,903	20,415,169	
Inversión inicial	-8,523,901					
Flujo neto de efectivo	-8,523,901	21,175,230	21,158,387	20,926,458	20,678,903	20,415,169

Fuente: Cálculo y elaboración propia (2020)

Valor actual neto (VAN)

De acuerdo con los flujos del escenario pesimista, con la misma tasa de descuento del 19% el VAN es de ¢56,213,146 lo que implica que se recuperó la inversión inicial, y al ser un valor positivo se acepta el proyecto.

Tasa interna de retorno (TIR)

De acuerdo con los flujos de efectivo generados se obtienen una TIR del 247.58%, la cual es mayor que el costo de oportunidad del inversionista, por lo tanto, la inversión debe ser aceptada porque satisface las expectativas de rentabilidad del inversionista.

Período de recuperación (PR)

La inversión inicial del proyecto se mantiene en ¢8,523,901 y en el escenario pesimista, la misma se recuperaría en el año 1 nuevamente donde se genera un flujo neto de ¢21,175,230. Haciendo el análisis respectivo apoyado en la información se puede observar que la inversión inicial se recupera específicamente en el mes de setiembre del año 1 donde después de recuperar la inversión inicial se generan ¢1,128,772, es decir 2 meses después del escenario original.

Tabla 23 Hoja de cálculo Financiero N°16

Mes de operación	Flujo mensual	Flujo acumulado
1	-1,794,148	-1,794,148
2	-1,794,148	-3,588,295
3	-1,894,148	-5,482,443
4	1,630,853	-3,851,590
5	2,160,853	-1,690,738
6	2,340,853	650,115
7	2,720,853	3,370,968
8	3,000,853	6,371,820
9	3,280,853	9,652,673

fuentes: Cálculo y elaboración propia (2020)

5.6.4 Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo es uno de los pilares en la administración de cualquier empresa, debido a que representa las entradas y salidas de efectivo, producto de la operación diaria de una compañía, por ello es importante lograr un buen control en su manejo y evitar posibles errores.

Como todo negocio nuevo al inicio de su primer año de apertura su flujo refleja números negativos los cuales van mejorando en el transcurso de los próximos 5 años de labores y luego del 6to año se observa que su rendimiento cambia para obtener utilidades.

A continuación, se detalla el resumen del flujo de efectivo tomando en consideración las variables antes descritas con el fin de medir el impacto que tendrían en la rentabilidad de la empresa:

5.6.5 Depreciación

El método utilizado para realizar la depreciación es de línea recta, aplicando una vida útil de los activos de 5 a 15 años para la evaluación financiera.

El miliario tendría una depreciación de 15 años los cuales incluyen computadora.

Punto de equilibrio

Según Myers (2010) el punto de equilibrio: “consiste en explorar qué tanto pueden caerse las ventas pronosticadas antes de que el proyecto entre en números rojos”. (pg 154).

Podemos observar que el punto de equilibrio proyectado ha sido desde las unidades que se necesitan vender por año para obtener ganancias.

5.6.6 Análisis de rentabilidad

En análisis de rentabilidad de la compañía se espera que el riesgo sea óptimo para poder afrontar el negocio de la mejor manera.

Valor Actual Neto (VAN)

Para este cálculo será necesario utilizar la fórmula:

$$\text{VAN} = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

V_t representa los flujos de caja en cada periodo t .

I_0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n es el número de periodos considerado.

K: Tipo de interés.

5.6.7 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para tomar la decisión de aceptación de un proyecto, la TIR debe ser comparada con la tasa de capital o la tasa mínima de rentabilidad requerida, para los proyectos independientes, si la TIR es mayor a la tasa de descuento se acepta el proyecto, de ser de forma contraria se rechaza. Si las dos fueran iguales, al igual que el VAN, es necesario analizar la conveniencia del proyecto dentro del plan estratégico.

En este se mantiene un escenario probable con el flujo constante, tomando en cuenta que la tasa de interés no tenga ninguna variación.

5.6.8 Sistema de inventario

El sistema de inventario mantendrá las unidades respectivas para cada mes, al momento en que se deba suministrar los productos necesarios para evitar contratiempos.

Conclusiones y Recomendaciones

6 Conclusiones

- Se concluyo que el proyecto es viable por lo que se acepta el proyecto según un el estudio financiero.
- Antes realizar la apertura del nuevo negocio contar con un plan estratégico con proyección de tres a cinco años máximo
- Partiendo del Plan estratégico definido se concluye que para el buen funcionamiento del negocio se desarrollen las funciones administrativas que permitan la operación ordenada y controlada.
- Se concluye que, de acuerdo al estudio de mercado realizado, se determina que es un punto estratégico la ubicación del negocio por cuanto el tránsito de personas es alto por ser una zona rural.
- La estrategia de mercado elegida es relevante para el posicionamiento de la marca y del negocio.
- El producto que ofrece el mariposario, marca la diferencia de la competencia, por cuanto es la única propuesta en un radio de 5 kilómetros.
- Aunque la población a la cual está dirigido el nuevo negocio es una población general, por la ubicación se determina que la mayor cantidad de clientes serán entre los 19 a los 30 años, por estar cerca de centros educativos.
- Los proveedores seleccionados son los que permiten ofrecer precios competitivos por costos bajos que ofrecen, sin perder la calidad del producto.
- Se estima una inversión inicial de ₡8.523.901 para dar apertura al negocio y de lo cual se estima a 1 años poder saldar la deuda, con cuotas de ₡21.175.230.
- Se concluye en base a los resultados en las cuales llego el presente estudio en donde se recomienda para toda aquella pyme que inicia su apertura o lleva años en el mercado, la incorporación de un departamento de mercadeo que proyecte la compañía a un crecimiento continuo.

- Las estrategias de marketing son fundamentales para el desarrollo de la compañía la cual puede seguir las estrategias propuestas y poder alcanzar el logro de los objetivos.
- Establecer un departamento de mercadeo e implementar estrategias podemos conocer los gustos y preferencias de los consumidores para llevar acabo estrategias óptimas para satisfacer sus necesidades.

6.1.1 Recomendaciones

Es importante resaltar lo que más les agrada a los turistas que han visitado este Mariposario, es la atención brindada por los funcionarios del sitio, (encuesta). Se debe de reforzar e incentivar al personal de atención al público para que continúen con estos servicios siempre en pro de mejorar y lograr la satisfacción del cliente.

Es un mariposario que se encuentra creciendo día con día, aumentando y fortaleciendo la visita de los turistas extranjeros como principal mercado, generando mayores empleos en la comunidad, mejorando la economía de la zona y brindando un apoyo para aquellos pequeños empresarios que venden sus productos en los alrededores.

Gracias a los convenios o negociaciones que posee el Mariposario con diversas agencias se da a conocer esta área, es su principal forma de ingreso de personas al sitio, las agencias promueven la venta de este sitio tomando en cuenta que las vías de comunicación y de marcación en la comunidad se encuentran en un muy estado. Además, de disfrutar de la naturaleza tanto flora y fauna propia de la zona.

El centro turístico debería de aprovechar al máximo cada una de las infraestructuras que posee, no solamente explotar un atractivo y dejar de lado los otros con los que ya goza. Tiene el espacio y el apoyo de la comunidad quienes desean crecer de la mano del turismo rural comunitario, esta es una manera de que ambas partes se consoliden dentro del ámbito turístico.

El brindar un tour en el cual tomaría alrededor de cuatro horas conformando tours familiares y de aprendizaje que llevaría a una estadía de los turistas mayor en la comunidad, aprovechando al máximo las oportunidades para el sitio, aumentando los convenios y contratos con diferentes tours operador de la zona y el país. Esto conformaría el reconocimiento del lugar y de la zona en materias turística.

Las condiciones bioclimáticas de la zona son satisfactorias para el crecimiento y para la creación de un mariposario y otros atractivos como la observación de aves.

El Mariposario cuenta con una gran variedad de plantaciones, entre ellas de plátano, banano y caña. Las cuales se deberían utilizar para generar ingresos y de esta manera disminuir los costos, un ejemplo de esto sería utilizar los bananos y plátanos que se producen en el sitio alimentar a las mariposas y aves.

Un ejemplo de esto es el cultivo de árboles frutales, como guayaba, limón, naranja, mandarina, heliconias y bromelias.

La capacitación del personal es una de las herramientas más importantes en el ambiente turístico, el incentivar el crecimiento personal y profesional refleja en las actividades diarias una dedicación y profesionalismo, que brinda mayores beneficios para la empresa y para las mismas personas, seguidos de la satisfacción de los clientes que visiten el mariposario.

El Manejar la publicidad en un ámbito nacional sería el primer paso, una de las propuestas es el invitar programas de televisión mañaneros que puedan incentivar a los turistas nacionales a visitar el centro. En Costa Rica existen dos de importancia como es Buen día en Canal 7 y Giros en canal 6, quienes incentivan el conocen nuevos centros turísticos de integración familiar y relajamiento. Con ellos se puede realizar negociaciones para lograr una publicidad gratuita.

En el mariposario debe de tomar las precauciones necesarias para contar, siempre con el abastecimiento de los productos necesarios para su correcto funcionamiento, como es el caso de las frutas, plantas hospederas y alimentarias para el mariposario.

Las temperaturas en el país son variadas, por esto el mantener un control de la misma en la zona es indispensable, para mantener las mariposas en las condiciones bioclimáticas idóneas y no sufrir mayores pérdidas debido a los cambios climáticos que pueda sufrir la zona de Puriscal.

Capítulo VI

Propuesta

7 Propuesta

Una vez realizada la recopilación de los datos, el análisis del proyecto de investigación, en aspectos como estudio técnico, legal, organizacional, financiero, ambiental, económico y financiero, se determina que la creación de la nueva línea de negocio es viable y factible. Es importante mencionar que el proyecto es viable siempre que se mantengan los supuestos utilizados bajo los estudios de puntos importantes como los indicadores económicos y que existiendo un cambio abrupto en los mismos puede cambiar el panorama del proyecto.

7.1.1 4.3.1 Descripción de la propuesta

Para poder iniciar con el proyecto es necesario seguir un orden paso a paso de los diferentes requisitos para poner en marcha el negocio, así como los costos que cada paso le genere y establecer cada actividad que se debe realizar para cumplir con los capítulos mencionados.

Paso 1. Constitución de la sociedad; Persona física con actividades empresariales.

Para poder iniciar con la realización del producto es necesario que el inversionista realice los procesos necesarios de persona física con actividades empresariales, donde el como persona es quien responde por las actividades que lleva a cabo, y en caso de deuda o daño, el responde con sus bienes por las deudas contraídas. Para esto debe solicitar todos los permisos de funcionamiento, en la municipalidad de Puriscal, ministerio de salud, entre otros.

• **Inscripción al Registro Público**

Primeramente, debe ir a inscribirse ante el registro público llenando el formulario solicitado y con fotocopia de su cédula vigente. Y de inmediato comprar los libros contables en alguna librería; para esto debe cancelar un total de ₡22000 colones, monto que debe asumir el inversionista como parte del aporte personal que él va a realizar.

• **Ministerio de Salud**

Después de estar inscrito en el registro público debe solicitar los permisos de funcionamiento presentándose directamente en el Ministerio de Salud, llenando un formulario y realizando un pago en el Banco Nacional antes de 35.000.00 colones. Costo que también debe ser asumido por el inversionista.

• **Patente**

El paso que sigue es adquirir los permisos de la patente en la Municipalidad de Cartago, esto implica un pago trimestral durante todo el período de operación de la actividad registrada. Se deben seguir los pasos especificados en el formulario brindado por la municipalidad.

• **Registro en la C.C.S.S.**

El inversionista del negocio debe presentarse a la C.C.S.S. e inscribirse como patrono, este trámite no tiene costo y en los primeros ocho días siguientes al ingreso de los colaboradores debe inscribir su planilla como patrono presentando, su cédula de identidad, las fotocopias de las cédulas de cada colaborador, los ingresos de salario bruto, fecha de ingreso, ocupación, horario y jornada, y por último un recibo de agua o luz donde se especifique una dirección.

- **INS**

Seguidamente debe presentarse a las oficinas del INS o alguna sucursal cercana, inscribir su planilla presentando fotocopia de la cédula y Formulario de Inscripción y presentar de forma mensual un estado de la planilla, con nombre de sus colaboradores, días y horas laboradas y salarios pagados.

Paso 2. Financiamiento

Como se menciona anteriormente en el proyecto se realizará un financiamiento con Credomatic de Costa Rica, por medio de un préstamo personal por ₡5.000.000de colones. Por lo que como segundo paso se tiene que visitar el banco con el ejecutivo encargado de realizar los préstamos, teniendo claro que la tasa utilizada será de un 12% anual con un plazo de 60 meses y una cuota mensual de ₡131.025colones. Se realizará en la sucursal del Banco Nacional de Costa Rica y lo único que debe presentar el inversionista es la cédula de identidad vigente.

Paso 3. Aporte del inversionista

Como tercer paso está que el inversionista proporcione el 50% de la inversión inicial según se conversó con él por un monto de ₡2.000.000colones; para así poder dar inicio a la compra de lo necesario.

Paso 4. Compra suministros necesarios

Es importante que antes de iniciar el proyecto se cuente con todos los suministros necesarios. Ya los mismos fueron cotizados y el inversionista debe ir a realizar la compra de los mismos conociendo lo necesario en aspecto de tamaño y cantidades. Para esto se debe disponer de ₡250.000 colones.

Paso 5. Contratación del personal

La mayor parte de los empresarios coinciden que el personal humano contratado es parte fundamental del éxito de su negocio, estos se encargan de la elaboración del producto que se pondrá a la venta por lo que deben de realizarlo de la mejor manera posible. Para esto se va a el personal de planta señalado en el estudio administrativo y un contador externo que se contratará por servicios profesionales. Las contrataciones se realizarán bajo los perfiles ya mencionados en el estudio organizacional.

Paso 6. Desarrollo de la estrategia de mercado

Para la realización de la estrategia de mercado el inversionista debe realizar la página web con toda la información de la nueva línea de negocio, igual que la página de Facebook, es muy importante mencionar que en este paso el inversionista debe establecer la misión, visión, reseña histórica y valores que quiera ponerle a su negocio, para incluirlos en el mismo, ya que aún no los posee, después de realizarlas debe presentarse a alguna imprenta a solicitar los volantes con la información del producto, dirección y teléfono que tiene un costo aproximado de 53.000.00 colones.

Paso 7. Inicio del proyecto

El inversionista dará inicio al proyecto en diciembre del 2020.

4.3.2 Cronograma de implementación

A continuación, se detalla un cronograma de implementación con el tiempo aproximado en que se va a crear el proyecto para iniciar en diciembre 2020, para que así el inversionista pueda tener un detalle mejor del tiempo que tardará en cada trámite.

2 cronograma de implementación

A continuación, se detalla un cronograma de implementación con el tiempo aproximado en que se va a crear el proyecto para iniciar en diciembre 2020, para que así el inversionista pueda tener un detalle mejor del tiempo que tardará en cada trámite.

Cronograma de Implementación

Actividades	Julio				Agosto				Setiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre				
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Constitución de la Sociedad	■	■	■	■																					
Financiamiento					■	■	■	■																	
Aporte de inversionista									■	■															
Compra de Suministros											■	■	■												
Contratación del personal													■	■	■	■									
Desarrollo de la estrategia																	■	■	■						
Inicio del Proyecto																					■	■	■	■	

Fuente, Elaboración propia, 2020.

8 Referencias Bibliográficas

Andrade, N. & Guajardo, G. (2008). *Contabilidad Financiera*. México: McGraw Hill.

Alhama, R. (2004). *Nuevas Formas Organizativas*, Cuba: Instituto de Estudios e Investigaciones del Trabajo

Bautista, M. (2012). *Incertidumbre y Riesgo en decisiones financieras*. (1era ed.). Ecoe ediciones: Bogotá, Colombia.

Best, R. J. (2008). *Marketing Estratégico*. España: PEARSON EDUCACIÓN.

Briseño, H. (2006). *Indicadores financieros, fácilmente explicados*. Editorial Umbral: México.

Chain, N. S. & Sapag, R. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Chile: McGraw-Hill Interamericana.

Gitman, L. (2007). *Principios de la Administración Financiera*. (11ª ed.). Editorial Pearson Educación: México.

Gitman, L. J. (2008). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.

Gitman, L. J. & Zutter, C. J. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson.

Hitt M. (2010), *Administración Estratégica*, México, Thompson Editores.

Ulate I.; Vargas M. (2014). *Metodología para elaborar una tesis*. San José, Costa Rica: EUNED.

Horne, J. C. & Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educación de México.

Kotler, P. y Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de Marketing*. (6ta ed.). Editorial Pearson: México.

Kotler, P. y Armstrong, G. (2012). *Fundamentos de mercadotecnia*. (4ta ed.). Editorial Prentice Hall: México.

Ocampo, E. (2009). *Administración Financiera*. (2da ed.) Bogotá, D.C.: Grupo editorial nueva legislación, LTDA.

Sampieri, D. R., Fernández, D. C. & Baptista, D. M. (2010). *Metodología de Investigación*. México: Mc GRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES.

Urbina, G. B. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: MC GRAW HILL

9 Anexos

Anexo 1 Imagen de Pasos Generales Para la Apertura de una Empresa



Pasos para la Apertura de una Empresa en Costa Rica

Paso 1: Verificar que se encuentre al día o que no presente deudas con la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS). [Consulte su situación aquí.](#)

Paso 2: Solicitar el Permiso de Uso de Suelo en la Municipalidad donde operará la empresa. Debe completar un formulario e indicar la actividad que va a realizar*.

Paso 3: Tramitar el Permiso Sanitario de Funcionamiento (PSF), en el Área Rectora del Ministerio de Salud que opera en su cantón; donde solicitan:

- [Formulario unificado PSF.](#)
El interesado puede identificar la Clasificación CIU o Riesgo de su empresa en [*Clasificación](#).
- [Declaración Jurada](#).
- Comprobante de pago para tramitar el PSF que puede depositar en alguna de las siguientes [cuentas](#) (Riesgo A: \$100,00, Riesgo B: \$50,00 y Riesgo C: \$30,00). **Las empresas con la condición de microempresa otorgada por el MEIC, cancelan solo \$20,00.**
- Si califica como beneficiario del IMAS, puede solicitar exoneración del pago por el trámite de Permiso Sanitario de Funcionamiento.
- Copia de la cédula de identidad o DIMEX (libre condición), del responsable legal. En caso de persona jurídica debe aportar certificación registral o notarial de la personería jurídica vigente, con no más de un mes de emitida.
- **Certificado Veterinario de Operación (CVO):** Las empresas que manipulen productos de origen animal, deben contar el CVO que emite el Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA), esta entidad otorga diferentes tipos de CVO, según sea la actividad o parte del proceso de producción o de comercialización. Todo lo referente a CVO, lo encuentra [aquí](#).



Paso 4: Tramitar ante el Instituto Nacional de Seguros (INS), una Póliza de Riesgos del Trabajo o solicitar la exoneración de la misma (aplica para personas físicas y trabajadores independientes).

- [Formulario Póliza de Riesgos del Trabajo](#).
- [Formulario de Exoneración](#).

Paso 5: Inscribir ante el Ministerio de Hacienda, la actividad empresarial que realiza. La inscripción puede llevarla a cabo de dos formas:

a) Régimen Tradicional

Aplica para todas las actividades empresariales. Para inscribirse debe:

- Completar el [Formulario Único como Contribuyente](#).
- El Formulario debe incluirlo en la Administración Tributaria Virtual, para lo cual debe [crear un usuario](#).
- Debe utilizar factura electrónica, puede utilizar el [Sistema del Ministerio de Hacienda](#) o contratar los servicios de un [proveedor autorizado](#).

b) Régimen Simplificado

Este es un régimen especial para ciertas actividades empresariales, que está orientado a empresas pequeñas ([Requisito para utilizar el régimen y listado de actividades](#)), para inscribirse, las empresas deben:

- Completar el [Formulario Único como Contribuyente](#) .
- El Formulario de incluirlo a la Administración Tributaria Virtual para lo cual debe [crear un usuario](#) .

Paso 6: Registrarse ante la CCSS como Trabajador(a) Independiente, Patrono(a) o ambos.

a) Trabajador(a) Independiente:

Cuando una persona realiza una actividad lucrativa (genera ingresos y obtiene ganancias), debe inscribirse ante la CCSS. Con su aporte podrá él o ella y su familia de los servicios de salud que presta esta institución, además de optar por una pensión una vez que llegue a la edad de jubilación y cumpla con los requisitos establecidos y el formulario de inscripción. Obténgalo [aquí](#) .



b) Patrono(a):

Cuando se contrate personal y se opere la empresa como persona física o persona jurídica, se requiere de un seguro patronal, para ello la CCSS realiza la diferenciación en:

- Persona Física: los requisitos y el formulario de inscripción obténgalo [aquí](#).
- Persona Jurídica: los requisitos y el formulario de inscripción obténgalo [aquí](#).

Paso 7: Solicitar la patente o licencia comercial ante la Municipalidad del cantón donde operará la empresa, los requisitos para obtenerla son:

- **Formulario de trámite para patentes y licencias:** Firmado por TODOS los involucrados y autenticadas por un abogado (En caso que no se firme en la plataforma).
- En caso de sociedades, aportar **Personería Jurídica** vigente, original o copia certificada, con tres meses de expedida como máximo.
- Contrato de **Póliza de Riesgos del Trabajo o Exoneración**, emitido por el INS.
- **Permiso Sanitario de Funcionamiento (PSF)**, del Ministerio de Salud o **Certificado Veterinario de Operación (CVO)** de SENASA.
- **Certificado de uso de suelo (C.U.S)** vigente.
- **Constancia de la CCSS**, debe estar al día con las cuotas obrero-patronales o documento de exoneración.
- Constancia debe estar al día con los **tributos municipales**.
- Constancia debe estar al día con el **Fondo de Asignaciones Familiares**.
- Estar inscrito como sujeto pasivo ante la **Administración Tributaria**.

Anexo 3 Formulario unificado de permiso sanitario de funcionamiento

 FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO							
A. INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO: (No dejar espacios en blanco, escribir claro de preferencia letra imprenta o de molde libre de tachaduras)							
1	MOTIVO DE PRESENTACION	2	GRUPO DE RIESGO	3	CODIGO(S) CIU:	4	TIPO DE ACTIVIDAD O SERVICIO
	1 ERA VEZ		A B C				PRINCIPAL:
	RENOVACION						ACCESORIA (S):
5	NOMBRE COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO QUE SOLICITA PSF:						
6	PROVINCIA:	7	CANTON:	8	DISTRITO:		
9	DIRECCION EXACTA DEL ESTABLECIMIENTO (CALLE/AVENIDA Y OTRAS SENAS ESPECIFICAS):						
10	TELEFONOS:	11	Nº DE FAX:	12	APDO. POSTAL:	13	CORREO ELECTRONICO:
14	NOMBRE DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:			15	Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD:		
16	TELEFONOS:	17	Nº DE FAX:	18	APDO. POSTAL:	19	CORREO ELECTRONICO:
20	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:						
21	RAZON SOCIAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:			22	CEDULA JURIDICA:		
23	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE			24	Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD:		
25	TELEFONO:	26	Nº DE FAX:	27	APDO. POSTAL:	28	CORREO ELECTRONICO:
29	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE:						
30	Nº TOTAL DE EMPLEADOS:		31	Nº HOMBRES:	32	Nº MUJERES:	Nº TOTAL DE OCUPANTES:
33	HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE):			34	HORARIO DE ATENCION DE USUARIOS:		
35	AREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS:						
36	DESCRIPCION DE LOS SERVICIOS OFERTADOS: (Ver instrucciones al dorso usar hojas adicionales si es necesario):						
37	GENERA RESIDUOS PELIGROSOS: () SI () NO CANTIDAD POR MES:						
38	FIRMA DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO: AUTENTICACION:						
B. LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD (Deben llenarse conforme lo señala el instructivo).							
39	FECHA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:		40	NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD:			
41	SELLO		42	Nº DE SOLICITUD:			
C. REQUERIMIENTOS DE LA SOLICITUD							
1. DECLARACION JURADA (Solo en caso de primera vez) ()							
2. COPIA DE COMPROBANTE DE PAGO DE SERVICIOS ()							
3. COPIA DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD (Solo en caso de primera vez) ()							
4. CERTIFICACION REGISTRAL O NOTARIAL DE LA PERSONERIA JURIDICA VIGENTE (Solo en caso de primera vez) ()							
D. USO EXCLUSIVO PARA ACTIVIDADES DEL GRUPO C:							
Para las actividades del Grupo C, el presente formulario con la debida firma del funcionario que recibe la solicitud y sello de la DARS constituirá el Certificado de Permiso de Funcionamiento.		 PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO N° _____ FECHA: _____ TIENE VALIDEZ DE _____ AÑOS SELLO FECHA DE VENCIMIENTO: _____ NOMBRE Y FIRMA: _____ / (Funcionario que recibe la solicitud)					

Casilla N° 3 Código CIU:	Anotar el número de código que la "clasificación industrial internacional uniforme" asigna a su actividad, usando como referencia el anexo 1 del presente Reglamento. Si existen varias actividades principales con distintos códigos CIU, deberán indicarse todos estos.
Casilla N° 4 Tipo de actividad o servicio:	Anotar el tipo de actividad principal (aquella actividad que se considera de mayor riesgo sanitario o ambiental según se señala en el Anexo No. 1 del presente Reglamento) que desarrolla dentro de su establecimiento. En caso de desarrollar otra (s) actividad (es) secundaria (s) (aquella actividad que se lleva a cabo en un establecimiento como complemento de su actividad principal, depende de esta última y pertenece al mismo propietario o representante legal), se deben señalar.
Casilla N° 5 Nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio que solicita PSF:	Anotar claramente el nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio para el cual solicita el PSF.
Casillas N° 6, 7, 8:	Anotar de acuerdo a la división territorial existente, el número asignado a la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento, empresa o negocio.
Casilla N° 9 dirección exacta del establecimiento (otras señas específicas):	Anotar claramente la dirección, del local, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento, empresa o negocio.
Casillas N° 10, 11, 12, 13:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casilla N° 14 nombre del representante legal de la actividad o establecimiento.	En caso de ser persona física debe anotar forma legible el nombre y apellidos del representante legal de la actividad o del establecimiento. Si es persona jurídica indicar el nombre y apellidos del representante legal.
Casilla N° 15: Número de documento de identidad.	Anotar el número de documento de identidad vigente respectivo.
Casillas N° 16, 17, 18, 19:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal de la actividad o establecimiento, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casilla N° 20: Lugar o medio notificación del representante legal de la actividad o establecimiento.	Anotar en forma legible la dirección o medio para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al representante legal de la actividad o establecimiento.
Casillas N° 21 y 22 Razon social de la actividad o establecimiento	Anotar claramente la razón social de la actividad o establecimiento y el número de cédula jurídica.
Casillas N° 23 y 24 Nombre del representante legal del inmueble.	Anotar el nombre y apellidos, del representante legal del inmueble su N° de documento de identidad.
Casillas N° 25, 26, 27 y 28:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal del inmueble con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casilla N° 29: Lugar o medio de notificación del Representante Legal del inmueble.	Anotar en forma legible la dirección para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al Representante Legal del inmueble.
Casillas N° 30 y 31 Total de empleados por sexo	Anotar la suma total de trabajadores que laboran en el establecimiento, empresa o negocio, seguidamente anotar el número empleados según sexo.
Casilla N° 32 Número total de clientes u ocupantes	Indicar el número de personas que asisten al establecimiento en calidad de clientes o usuarios (aplica en caso de sitios de reunión pública o cualquier otro establecimiento donde se reúnan personas para recibir un servicio).
Casilla N° 33: Horario de trabajo (apertura y cierre):	Indicar la jornada laboral diaria, que incluya la hora de inicio y final de labores, por ejemplo: 1 turno de 8 horas, de 8am a 4pm.
Casilla N° 34: Horario de atención de usuarios:	Anotar la hora de inicio de atención a los usuarios y la hora en que finaliza. Cuando sea diferente al horario de trabajo.
Casilla N° 35: Área de trabajo en metros cuadrados:	Anotar el tamaño en metros cuadrados del local o establecimiento.
Casillas N° 36 Descripción de los servicios ofertados	Describir en forma detallada la oferta de servicios que presta el establecimiento, indicar principalmente lo referente a procesos o procedimientos (si el espacio no es suficiente puede haberlo en hojas adicionales).
Casilla N° 37 Genera residuos peligrosos	Indicar si se generan residuos peligrosos producto del funcionamiento de la empresa o la actividad. En este caso debe contar con un Programa Integral de Manejo de Residuos de acuerdo a lo establecido en este Reglamento a la Ley General de Gestión Integral de Residuos DE-N° 37667-B-MINAE-T-H
Casilla N° 38: Firma del Representante Legal de la actividad o establecimiento	En este espacio se debe consignar la firma del Representante Legal de la actividad o establecimiento. En caso de que no sea el Representante Legal de la actividad quien presente la solicitud, esta firma debe ser autorizada por un abogado.

Anexo 4 Formulario solicitud de habilitación para servicios de salud en establecimientos

Anexo N°5 Formulario solicitud de póliza de riesgo de trabajo

 INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS SEGURO OBLIGATORIO DE RIESGOS DEL TRABAJO SOLICITUD DE SEGURO		Póliza N° <input type="text"/>
REGISTRO	Este documento solo constituye una solicitud de seguro y no representa garantía alguna de que la misma será aceptada por el INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS, ni de que en caso de aceptarse, dicha aceptación concuerde con los términos solicitados en ella.	
	1. Fecha y hora: Día: Mes: Año: Hora:	2. Lugar:
	3. Tipo de trámite solicitado: <input type="checkbox"/> Emisión <input type="checkbox"/> Rehabilitación	
DATOS DEL TOMADOR DEL SEGURO	4. Tipo de identificación: <input type="checkbox"/> Cédula Jurídica <input type="checkbox"/> Cédula Física <input type="checkbox"/> DIMEX / DIDI <input type="checkbox"/> Pasaporte	
	5. Número de identificación:	6. Nacionalidad:
	7. Nombre o Razón Social:	
	8. Fecha de nacimiento o constitución de la sociedad: Día: Mes: Año:	9. Género: <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> No aplica
	10. Profesión u Ocupación:	
	11. Domicilio físico (por señas):	
	12. Provincia:	13. Cantón:
	14. Distrito:	
	15. Apartado postal:	16. Fax o Facsímil:
	17. Teléfonos: Celular: Domicilio: Oficina:	
18. Correo electrónico:		
19. Señale el medio por el cual desea recibir notificaciones del Seguro Obligatorio de Riesgos de Trabajo: <input type="checkbox"/> Correo electrónico <input type="checkbox"/> Fax o Facsímil <input type="checkbox"/> Apartado postal <input type="checkbox"/> Domicilio físico		
MODALIDAD DEL SEGURO	20. Seleccione la modalidad de seguro que desea suscribir (marque solo una opción):	
	SEGUROS DE PERIODO CORTO (Estos seguros tienen una vigencia menor a un año): <input type="checkbox"/> RT-Construcción: Exclusivo para asegurar a los trabajadores del Tomador, que laboran en la construcción. Solo la puede suscribir personas que no se dedican a la actividad de construcción. <input type="checkbox"/> RT-Cosechas: Exclusivo para asegurar a los trabajadores del Tomador, que realizan labores de recolección de cosechas en épocas específicas del año. <input type="checkbox"/> RT-General: Exclusivo para asegurar a los trabajadores del Tomador. No aplica para asegurar a los trabajadores de las construcciones.	
SEGUROS PERMANENTES (Estos seguros tienen una vigencia igual o mayor a un año): <input type="checkbox"/> RT-Adolescente: Exclusivo para asegurar al Tomador del seguro que trabaja de forma independiente. El Tomador debe ser una persona física mayor de 15 años y menor 18 años. <input type="checkbox"/> RT-Agrícola: Exclusivo para asegurar a los trabajadores agrícolas (máximo 10 trabajadores) que laboran en la finca agrícola del Tomador. <input type="checkbox"/> RT-General: Exclusivo para asegurar a los trabajadores del Tomador. <input type="checkbox"/> RT-Hogar: Exclusivo para asegurar a los trabajadores de servicio doméstico (máximo 2 trabajadores) que laboran en la casa de habitación del Tomador. El Tomador debe ser una persona física. <input type="checkbox"/> RT-Independiente: Exclusivo para asegurar al Tomador del seguro que trabaja de forma independiente. El Tomador debe ser una persona física y debe estar inscrito como contribuyente en el Ministerio de Hacienda. <input type="checkbox"/> RT-Ocasional: Exclusivo para asegurar a los trabajadores contratados por el Tomador para labores de mantenimiento doméstico ocasional en la casa de habitación o terreno del Tomador. Máximo 40 horas-hombre de trabajo por mes. El Tomador debe ser una persona física. <input type="checkbox"/> RT-Patrono-Asegurado: Exclusivo para asegurar al Tomador del seguro y a sus trabajadores. El Tomador debe ser una persona física y debe estar inscrito como contribuyente en el Ministerio de Hacienda.		
Instituto Nacional de Seguros / Dirección Oficinas Centrales: Calles 9 y 9 Bte, avenida 7, San José / Apdo. Postal 10061-1000 Central telefónica 2287-8000 / Fax: 2243-7062 / Consultas: contactenos@ins-cr.com / Defensoría del Cliente: defensoriadcliente@ins-cr.com Consulte nuestra página Web: www.ins-cr.com		

INS-F-D0190 11/16 Imprimir

Solo los seguros del INS tienen la garantía del Estado.

MS.NI.SLA.07.P.13

INSTRUCTIVO PARA LLENAR EL FORMULARIO

ITEM	EXPLICACIÓN
1	Por primera vez: Aplica para los servicios de salud que nunca han solicitado el permiso, los que se cambian de ubicación. Por renovación: aplica para todos los establecimientos a los cuales se les ha otorgado el permiso anteriormente.
2	Anote el número de código que la "Clasificación Industrial Internacional Uniforme" asigna a su actividad según el Anexo 1 del Reglamento de Habilitación de Servicios de Salud.
3	Indique el riesgo sanitario según el Anexo 1 del Reglamento de Habilitación de Servicios de Salud.
4	Mencione de forma breve las actividades que se realizarán en los servicios de salud.
5	Anote claramente el nombre del servicio de salud para el cual solicita la habilitación. No utilizar abreviaturas ni símbolos, el nombre que se consigne en este espacio será el que aparezca en el certificado de habilitación.
6	Anote de acuerdo a la división territorial vigente, el nombre de la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento. NO UTILICE CÓDIGOS, NI NÚMEROS, NI ABREVIATURAS, NI PALABRAS COMO CENTRAL, PRIMERO, SEGUNDO, ETC. Seguido anotar claramente la dirección, del local, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento.
7	Anote la suma total de trabajadores que laboran en el servicio de salud.
8, 9, 10	Anote claramente las direcciones electrónicas, los números telefónicos y de fax, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación cuando las circunstancias lo ameriten.
11	Indique el horario en el que el servicio de salud va a atender a los usuarios.
12	Anote el nombre de la persona física o jurídica propietaria del servicio de salud.
13	Anote el número de cédula de identidad, DIMEX o cédula jurídica del propietario del servicio según corresponda.
14	Anote el nombre y apellidos del representante legal de la persona jurídica propietaria del servicio de salud, en los casos que aplique.
15	Anote el número de cédula de identidad o DIMEX del representante legal de la persona jurídica propietaria del servicio de salud, en los casos que aplique.
16	Anote el nombre y apellidos de la persona que se encargará de la coordinación técnica de la atención a usuarios.
17	Anote el número de cédula de identidad o DIMEX del responsable técnico. En cumplimiento de las disposiciones de la Ley General de Migración el DIMEX debe consignar el estado de "libre condición".
18	Debe anotar claramente la profesión del responsable técnico.
19	Se debe anotar el número de código bajo el cual se está registrado el Colegio Profesional correspondiente.
20	Anote el nombre y apellidos del propietario del inmueble.
21	Anote el número de cédula de identidad, DIMEX o cédula jurídica del propietario del servicio según corresponda.
22	Anote el nombre y apellidos del representante legal de la persona jurídica propietaria del inmueble, en los casos que aplique.
23	Anote el número de cédula de identidad o DIMEX del representante legal de la persona jurídica propietaria del servicio de salud.
24	Anote claramente el número de teléfono, fax y direcciones electrónicas con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con el propietario del inmueble.
25	El formulario debe ser firmado por el propietario del servicio de salud o por su responsable legal en caso de persona jurídica.
26, 27	En caso de no hacerse presente al momento de la presentación de la solicitud la firma deberá ser autenticada por un notario y venir acompañado con los sellos y timbres respectivos.

Anexo 5 Planilla de Emisión Instituto Nacional de Seguros



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

Póliza N°

TI (1)	N° IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	TJ (2)	SALARIO MENSUAL	OCUPACIÓN	
1	-				-			
2	-				-			
3	-				-			
4	-				-			
5	-				-			
6	-				-			
7	-				-			
8	-				-			
9	-				-			
10	-				-			
11	-				-			
12	-				-			
13	-				-			
14	-				-			
15	-				-			
16	-				-			
17	-				-			
18	-				-			
19	-				-			
20	-				-			
TOTAL DE TRABAJADORES				TOTAL DE SALARIOS:				

Codificación:

- (1) Tipos de Identificación (TI): CN = Cedula Nacional, DU = DIMEX, NP = Número de Pasaporte, NT = Permiso de Trabajo
- (2) Tipos de Jornada (TJ): TC = Tiempo Completo, TM = Tiempo Medio, OD = Ocasional contratado por días, OH = Ocasional contratado por horas

Declaro que la información aquí contenida es verídica, es completa y forma la base sobre la cual se fundamenta el Instituto para emitir el seguro que solicito. Convengo que cualquier omisión o información falsa o inexacta puede causar el rechazo de cualquier reclamación y la nulidad del contrato. Asimismo entiendo que la falsedad u omisión de cualquier información podría resultar en un intento de fraude contra el Instituto.

 Firma del Tomador del Seguro o Representante

 Nombre completo, identificación y puesto del Representante
 (solo para personas jurídicas)

DATOS GEN	<input type="checkbox"/> Mensual: En este tipo de calendario, las fechas de corte de cada planilla coinciden con el último día natural de cada mes. <input type="checkbox"/> Especial: En este tipo de calendario, las fechas de corte de cada planilla no coinciden con el último día natural de cada mes. <input type="checkbox"/> No presenta (Opción exclusiva para los siguientes seguros: RT-Adolescente, RT-Agrícola, RT-Cosechas, RT-Hogar, RT-Independiente, RT-Ocasional) 28. Forma de pago de la prima (solo aplica para pólizas permanentes). <input type="checkbox"/> Anual <input type="checkbox"/> Semestral <input type="checkbox"/> Trimestral Según la forma de pago elegida, el Instituto aplicará un recargo porcentual sobre la tarifa del seguro por concepto de pago fraccionado. El recargo corresponde a un 8% para la forma de pago semestral y un 11% para la forma de pago trimestral.	30. ¿Adjunta la Planilla de Emisión con el detalle de trabajadores? <input type="checkbox"/> SI. <input type="checkbox"/> NO. El Tomador se compromete a reportar a los trabajadores por medio del sistema RT-Virtual, antes de la fecha de inicio del trabajo o las labores.
RT-CONSTRUCCIÓN	COMPLETE ESTOS DATOS ÚNICAMENTE SI LA PÓLIZA A SUSCRIBIR ES RT-CONSTRUCCIÓN (solo para personas jurídicas) 31. Documento de respaldo de la solicitud de seguro: <input type="checkbox"/> Permiso Municipal No.: _____ <input type="checkbox"/> Contrato del CFIA No.: _____ <input type="checkbox"/> Copia del contrato entre las Partes.	
RT-COSECHAS	COMPLETE ESTOS DATOS ÚNICAMENTE SI LA PÓLIZA A SUSCRIBIR ES RT-COSECHAS 34. Fruto o producto a recolectar: _____ 35. Unidad de medida a utilizar: _____ 36. Cantidad de unidades a recolectar: _____ 37. Precio a pagar por unidad: _____	
ACEPTACIÓN DEL SEGURO	Declaro que la información aquí contenida es verídica, es completa y forma la base sobre la cual se fundamenta el Instituto para emitir el seguro que solicito. Convengo que cualquier omisión o información falsa o inexacta puede causar el rechazo de cualquier reclamación y la nulidad del contrato. Asimismo entiendo que la falsedad u omisión de cualquier información podría resultar en un intento de fraude contra el Instituto. 38. Firma del Tomador del Seguro o Representante: _____ 39. Nombre completo, identificación y puesto del Representante: _____ USO EXCLUSIVO PARA EL INTERMEDIO DE SEGUROS O REPRESENTANTE DEL INS 40. Monto Asegurado: _____ En mi calidad de Intermediario de Seguros, doy fe de que he revisado el riesgo descrito y que desde mi perspectiva no existen agravaciones para que el Instituto analice esta solicitud de seguro y resuelva aceptar el aseguramiento. 41. Código actividad: _____ 42. Tarifa: _____ 43. Prima Anual Estimada: _____ 44. Nombre completo y código del Intermediario: _____ 45. Firma y número de identificación del Intermediario de Seguros o Representante del INS: _____	
La documentación contractual y técnica que integran este producto, están registrados ante la Superintendencia General de Seguros (SUGESE) de conformidad con lo dispuesto en la CLÁUSULA 29, inciso d) de la Ley Reguladora del Mercado de Seguros, Ley 8663, según registro del 03 de noviembre del 2016. Instituto Nacional de Seguros / Dirección Oficinas Centrales: Calles 9 y 9 Bis, avenida 7, San José / Apdo. Postal 10061-1000 Central telefónica 2287-0000 / Fax: 2243-7062 / Consultas: contactenos@ins-cr.com / Defensoría del Cliente: defensoriadecliente@ins-cr.com Consulte nuestra página Web: www.ins-cr.com		

Solo los seguros del INS tienen la garantía del Estado.

Anexo 6 Formulario declaración jurada del impuesto general sobre las ventas

Compras del periodo

Total de compras con y sin derecho a crédito fiscal

Sí No || Compras con derecho a crédito fiscal

Sí No || Compras de bienes y servicios locales utilizados en operaciones sujetas y no exentas

Detalle	Afectas 13%	Afectas 8%	Afectas 4%	Afectas 2%	Afectas 1%	Total ?
Bienes	30.000	0	0	0	0	30.000 ?
Bienes de Capital	0	0	0	0	0	0 ?
Servicios	0	0	0	0	0	0 ?
Subtotales	30.000	0	0	0	0	30.000 ?

Sí No || Importaciones de bienes y adquisición de servicios del exterior utilizadas en operaciones sujetas y no exentas

Sí No || Compras sin derecho a crédito fiscal

Validar y Guardar ?

Ir al consolidado ?

Ministerio de Hacienda
 República de Costa Rica
 San José, Avenida 2da
 Calle 1 y 3, diagonal al Teatro Nacional
 Para información y asistencia llame al
 Central telefónica: 2539-4000 opción 1
 Horario de atención: Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 4:00 p.m.

Anexo N°8 Formulario declaración jurada del régimen de tributación simplificada general sobre la renta

¿El (VN) tiene algunas adquisiciones a las que no le está cobrando IVA o que no tiene derecho a crédito?

Precio de venta

Precio de compra

Diferencia

	0
	0
	0

¿El (VN) tiene un Mostrador especial?

Tipo de Bien	Total ventas netas	Factor	Total ventas	Impuesto al Valor Agregado
Alfombras eléctricas	0	1,000	0	0
Herramientas manuales y eléctricas	0	1,000	0	0
Línea blanca - Electrodomésticos	0	1,044	0	0
Arquitectos	0	1,000	0	0
Total de impuesto al Valor Agregado (IVA)				0

Imprimir

Anexo 7 Formulario inscripción patrono jurídico ante la Caja Costarricense



Caja Costarricense de Seguro Social
 Dirección XXXXXX
 Área xxxxx/ Subárea xxxxxxxx
 Telfs: xxxxxxxx

Fecha: _____

Señores|
 Caja Costarricense de Seguro Social

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

El centro de trabajo se ubica en _____

El nombre comercial del negocio es: _____

La sociedad desarrolla la actividad de _____ y tiene el
 número telefónico: _____ fax: _____ correo electrónico para recibir la planilla
 es: _____. La dirección o medio para notificaciones es:

En caso de contar con Póliza de Riesgos del Trabajo del INS, detallar el número de póliza:

Solicitud de aplicación del esquema Base Ajustada Salarial para Microempresas en el Seguro de Salud:

Deseo incorporarme al esquema de Base Ajustada Salarial: Sí () No ()

a. Número de cuenta IBAN en colones del patrono(a): _____

Los trabajadores que laboran al servicio del patrono se detallan a continuación (indicar el nombre y apellidos de
 los trabajadores tal como aparecen en el documento de identificación. En el caso de extranjeros que posean
 carné de asegurado, anotar como identificación el número de seguro social):

**NOTA: El trámite debe ser realizado por el Patrono o autorizar a otra persona mediante nota. El
 autorizado debe aportar original y copia del documento de identificación.**



Caja Costarricense de Seguro Social
 Dirección XXXXXXXX
 Telfs: xxxxxxxx

Nombre Completo	N° de identificación	Fecha de ingreso	Ocupación	Modalidad de pago (Hora, Día, Semana, Quincena, Mes)	Salario	Días laborados semana	Horario	Tiempo Descanso (Alimentación)

*9 Puede adjuntar otras hojas a esta solicitud cuando existan más trabajadores o bien si cumplen una jornada de trabajo variable con las especificaciones respectivas.

Firma del patrono _____
 Número de Identificación _____
 Tel. Habitación _____ Número Celular _____
 Dirección casa de habitación del patrono: _____

F-GF-USIN-032



REGISTRO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL
SOLICITUD DE NOMBRE COMERCIAL

RPI-03

El suscrito¹:

En concepto de apoderado²: _____

Según: Certificación o Poder adjunta³
 Certificación o Poder adjunta al Expediente⁴

De la sociedad denominada⁵: _____

Organizada y existente bajo las leyes de⁶: _____

Domiciliada en⁷: _____

Hace constar que el solicitante es titular de un establecimiento ubicado en⁸: _____

Solicito la inscripción del Nombre Comercial (nombre con logotipo o sin éste)⁹

¹ Debe indicar nombre completo del solicitante, calidades, número de cédula u otra identificación, domicilio exacto. Si la solicitud se presenta a título personal pasar al punto 8.
² Debe indicar si es: apoderado general, apoderado generalísimo, apoderado especial o si se apersona como gestor de negocios (debe aportar pagaré según artículo 286 Código Procesal Civil).
³ Debe marcar si adjunta la certificación de personería o el poder especial.
⁴ Debe indicar en qué expediente aportó la certificación de personería o el poder especial (número de expediente, número de registro o indicar la marca junto con la clase).
⁵ Indicar el nombre completo de la sociedad solicitante y el número de cédula jurídica si la solicitud es nacional.
⁶ Debe indicar el país en el que fue constituida la sociedad.
⁷ Debe indicar el DOMICILIO SOCIAL EXACTO de la sociedad solicitante.
⁸ Debe indicar el DOMICILIO (S) EXACTO (S) en Costa Rica del establecimiento(s) comercial, fabril o de servicios.
⁹ Debe indicar en el recuadro inferior el nombre comercial a proteger. Si éste es con diseño debe adherir uno en el espacio correspondiente del recuadro.



REGISTRO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL
SOLICITUD DE MARCA

RPI-01

El suscrito¹: _____

En concepto de apoderado²: _____

Según: _____ Certificación o Poder adjunta³
 _____ Certificación o Poder adjunta al Expediente⁴

De la sociedad denominada⁵: _____

Organizada y existente bajo las leyes de⁶: _____

Domiciliada en⁷: _____

Hace constar que el solicitante es titular de una empresa o establecimiento ubicado en⁸: _____

Solicito la inscripción de **marca de fábrica** () **marca de comercio** () **marca de servicios** ()⁹

¹ Debe indicar nombre completo del solicitante, calidades, número de cédula u otra identificación, domicilio exacto. **Si la solicitud se presenta a título personal pasar al punto 8.**

² Debe indicar si es: apoderado general, apoderado generalísimo, apoderado especial o si se apersona como gestor de negocios (debe aportar pagaré según artículo 286 Código Procesal Civil).

³ Debe marcar si adjunta la certificación de personería o el poder especial.

⁴ Debe indicar en qué expediente aportó la certificación de personería o el poder especial (número de expediente, número de registro o indicar la marca junto con la clase).

⁵ Indicar el nombre completo de la sociedad solicitante y el número de cédula jurídica si la solicitud es nacional.

⁶ Debe indicar el país en el que fue constituida la sociedad.

⁷ Debe indicar el DOMICILIO SOCIAL EXACTO de la sociedad solicitante.

⁸ Debe indicar el DOMICILIO EXACTO del establecimiento comercial, fabril o de servicios.

⁹ Debe marcar el tipo de marca que desea proteger si es de fábrica o de comercio (protege productos) o de servicios (protege servicios). En el cuadro debe indicar el nombre del signo distintivo a proteger, si el signo es con diseño debe adherir uno en el espacio correspondiente. No se debe incluir el símbolo ® o ™ en el diseño.

Anexo 10 *Formulario Registro de PYME*

Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME)			
Registro PYME			
Declaración Jurada Trámite de Inscripción y Renovación			
Teléfono 2549-1400 Apartado postal: 10216-1000		www.siec.go.cr Correo siec@meic.go.cr	
I. información General de la Empresa			
Nombre de la Persona o Empresa:			
Tipo de Identificación: () Física () Jurídica		No. Identificación	Teléfono:
Documento de identificación: Pasaporte () Cédula de identidad () Cédula de Residencia () Cédula Jurídica ()			
Tipo de persona Jurídica: Sociedad Anónima () Responsabilidad Ltda () Comandita Simple () Sociedad de Capital e Industria () Sociedad de Hecho () Empresa Unipersonal () Otro:			
Correo electrónico para notificaciones:		Página Web:	
Dirección Exacta de la Empresa:			
Provincia:	Cantón:	Distrito:	Región:
Sector al que pertenece la Empresa: Industria () Comercio () Servicios () Agropecuario* () Otro ()			
Para el Sector Comercio indique: Comercio Por Menor () Comercio al Por Mayor ()			
Descripción de la Actividad Económica Principal (En caso de tener más de una actividad indique porcentajes):			
II. Información de los Personeros Legales (tanto para empresa física o jurídica en lo que corresponda)			
Representante Legal:	Primer apellido:	Segundo apellido	Nombre completo
Tipo identificación: Cédula Identidad () Cédula Residencia () Pasaporte () Número:			
Sexo: Mujer () Hombre ()		Fecha Nacimiento:	Nacionalidad:

Cargo que desempeña en la empresa: Propietario () Gerente () Administrador () Otro:				
Tipo Poder: Apod. generalísimo () Apod. general () Apod. Especial () Representante judicial y extra judicial () Desconocido ()				
Porcentaje de su participación accionaria en la empresa:				
Nivel Educativo: Primaria () Secundaria () Técnico () Diplomado () Bachiller () Licenciatura () Posgrado () Carrera prof.:				
III. Información operacional de la empresa				
Fecha de constitución de la empresa ante el Registro Nacional:			Fecha de inicio de operaciones:	
Marcas registradas:				
	Descripción de los productos o servicios		Descripción de las Materias Primas, Insumos o Requerimientos	
1				
2				
3				
4				
5				
IV. Información obligatoria para registrarse como PYME				
!				
Cantidad de Empleados Total:			Hombres:	Mujeres:
Respecto al último período fiscal:	T	otal	Cumple con los requisitos siguientes:	
Valor de Ventas Brutas			Póliza de Riesgos del Trabajo	SI NO
Valor de los Activos Fijos			Obligaciones tributarias	SI NO
Valor de los Activos			Cargas Sociales	SI NO
Totales				

Anexo 11 Encuesta aplicadas

Encuesta

La empresa Morfo azul se encuentra realizando una encuesta con el fin de conocer algunos aspectos relevantes para este mariposa. A continuación, se presentan una serie de interrogantes relacionados al negocio Morfo Azul.

1. Sexo

Masculino =28

Femenino =30

2. El rango de edad de las personas entrevistadas

De 14 a 17 =28

De 18 a 24 =18

De 25 a 34 =9

De 35 a 49 =4

Mas de 50 =4

3. Nivel de educación

Primaria completa =14

Secundaria completa= 14

Universidad =20

Técnico =6

Otros =4

5. Has visitado un mariposario en Costa Rica?

si	30
----	----

no	48
----	----

6. ¿Ha estudiado o trabajado con diferentes especies de mariposas?

Si= 28

No= 40

7. ¿Sería de su agrado un tour por el mariposario?

Si =46

No= 12

8. ¿Qué es lo que más le gustaría ver en un mariposario aparte del proceso de reproducción?

todo el procedimiento 58

9. ¿Como Considera el acceso al mariposario ubicado en el distrito de barbacoas?

Bueno= 28

Malo =10

Regular=20

10. ¿Cuál es su opinión acerca de incentivar y desarrollar proyectos de turismo rural?

apoyaría las propuestas 38

no Apoyaría las propuestas 12

sin comentarios 8

Anexo 12 formulario de setena

 Ministerio de Ambiente y Energía Secretaría Técnica Nacional Ambiental ANEXO 1 DOCUMENTO DE EVALUACIÓN AMBIENTAL D-1	
a. ¿Para qué se hace?	Este proceso consiste en una valoración previa de la actividad, obra o proyecto y el espacio geográfico donde se desarrollará la actividad, obra o proyecto, a fin de determinar, primero, la viabilidad ambiental potencial (VAP) del proyecto respecto a éste, y en caso de que la obtenga, el tipo de evaluación de impacto ambiental que deberá efectuarse. La valoración de viabilidad ambiental, define, en primera instancia, que el espacio geográfico donde se implantará la actividad presenta la condición de aptitud natural suficiente para soportar el desarrollo de la actividad, obra o proyecto. Subsecuentemente, en el caso requerido, el instrumento de impacto ambiental deberá demostrar la capacidad de inserción de la actividad, de forma tal que mantenga un equilibrio ambiental adecuado, y cumpla el objetivo fundamental de armonizar el impacto ambiental con el proceso productivo.
b. ¿Quién lo debe presentar?	El desarrollador de una actividad, obra o proyecto para la cual, las leyes vigentes o los reglamentos lo indiquen, deberán presentar el presente formulario como parte del proceso de Evaluación de Impacto Ambiental establecido en el Artículo 17 de la Ley Orgánica del Ambiente y al artículo 9 del Decreto No. 31849-MINAE-S-MOPT-MAG-MEIC.
c. ¿Quiénes lo deben llenar?	El formulario deberá ser llenado por el desarrollador con la ayuda técnica de un consultor ambiental responsable debidamente inscrito en el Registro de Consultores Ambientales que lleva la SETENA y habilitado por ésta para el ejercicio de sus funciones, en concordancia con lo establecido en la Ley Orgánica del Ambiente.
d. ¿Qué implicación jurídica tiene?	El presente formulario ambiental tiene carácter de declaración jurada. La información técnica, jurídica y ambiental aportada en el presente documento deberá ser verídica y sustentada. Las medidas ambientales incluidas en el mismo tienen un carácter vinculante para el desarrollador y se consideran como parte de los compromisos ambientales que suscribe éste como parte del proceso de EIA.
e. ¿Cómo se debe llenar?	Para llenar el presente formulario ambiental el consultor ambiental responsable y el desarrollador deberán seguir la guía básica, que la SETENA pone a disposición de los usuarios por medio del Manual de Evaluación de Impacto Ambiental (EIA) de Costa Rica.
f. ¿Qué procedimiento se aplica?	La autoridad evaluadora dispondrá de 3 semanas de conformidad con el artículo 17 inciso 4) del Reglamento General sobre los procedimientos de EIA vigente, para analizar la información que se brinda en este formulario y resolver bajo los criterios técnicos establecidos, sobre la necesidad de que se realice un estudio más profundo sobre la situación de fragilidad ambiental del espacio geográfico en que se plantea la actividad, obra o proyecto y la calificación de Significancia de Impacto Ambiental de la actividad, obra o proyecto.
g. ¿Qué se obtiene como resultado?	De conformidad con lo establecido en el Artículo 20 del Reglamento General sobre los Procedimientos de EIA vigente, la actividad, obra o proyecto es potencialmente viable desde el punto de vista ambiental, y en virtud del puntaje de SIA obtenida y fiscalizado por la SETENA, existen tres posibles rutas de decisión en función de la calificación final: <ul style="list-style-type: none"> a) Baja Significancia de Impacto Ambiental (SIA) - Declaración Jurada de Compromisos Ambientales (DJCA). b) Moderada SIA - Pronóstico – Plan de Gestión Ambiental (P-PGA), para lo cual la SETENA brinda al usuario los lineamientos para su elaboración c) Alta SIA - Estudio de Impacto Ambiental (EstIA), para el cual la SETENA brindará los términos de referencia para su confección.
h. Trámites ulteriores	La obtención de la Viabilidad Ambiental Potencial no habilita al desarrollador de la actividad, obra o proyecto al inicio de actividades. No obstante, la misma lo habilita a ejecutar otros trámites ante otras entidades, tanto públicas, como privadas, como parte de las gestiones que deben cumplirse dentro del "ciclo del proyecto" y de previo al diseño final del mismo.
i. ¿Qué recursos administrativos se aplican?	En contra de las resoluciones de la SETENA, el interesado o Desarrollador podrá presentar los recursos de revocatoria y apelación que señala la Ley General de la Administración Pública.
j. Advertencia	LA OMISION DE INFORMACION SOLICITADA EN ESTE FORMULARIO O LA APORTACION DE INFORMACION FALSA O ERRONEA POSIBILITARÁ A LA SETENA A RECHAZAR SU GESTION Y ARCHIVAR EL ESPEDIENTE, SIN MENOSCABO DE LAS SANCIONES ADMINISTRATIVAS Y PENALES QUE PUEDAN APLICARSE A LOS RESPONSABLES.