

**Universidad Internacional de las Américas
Vicerrectoría Académica**

Facultad de Administración de Empresas

**Estudio de factibilidad financiera para la apertura de tienda
por departamento en San Rafael de Alajuela en el tercer
cuatrimestre 2021 y primer cuatrimestre del 2022**

**Tesis para optar al grado de Licenciatura Administración de Empresas con
Énfasis en Finanzas**

**Sustentante:
Adrián Antonio González Barquero**

**San José, Costa Rica
2022**

ÍNDICE

ÍNDICE.....	i
CAPÍTULO I	1
Aspectos Introdutorios	1
1.1 Antecedentes.....	1
1.2 Justificación.....	5
1.3 Planteamiento del problema	7
1.4 Objetivos	8
1.4.1 Objetivo general.....	8
1.4.2 Objetivos específicos	8
1.5 Proyecciones	9
1.5.1 Limitaciones.....	9
1.5.2 Delimitaciones	10
CAPÍTULO II.....	11
Marco Teórico.....	11
2.1 Aspectos situacionales	11
2.1.1 Breve reseña histórica del Cantón de Alajuela.....	11
2.1.2 Distrito de San Rafael de Alajuela.....	12
2.2 Balance General.....	13

2.3 Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias)	14
2.4 Análisis financiero	15
2.5 Análisis de tendencias	16
2.5.1 Análisis Horizontal	16
2.5.2 Análisis vertical	17
2.6 Sistema de Análisis DuPont.....	17
2.6.1 Sistema de Análisis DuPont Modificado	18
2.7 Análisis Razones Financieras.....	19
2.7.1 Razones de liquidez	20
2.7.2 Razones de actividad.....	20
2.7.3 Razones de rentabilidad	21
2.7.4 Razones de endeudamiento.....	22
2.8 El Estudio de Proyectos	23
2.8.1 Inversión	25
2.9 Estudio de mercado.....	26
2.10 Estudio Técnico	27
2.11 Estudio organizacional-administrativo	29
2.12 Estudio Legal	30
2.13 El análisis económico	31
2.13.1 Macroprecios	32

2.13.1.1 Tasa de interés.....	32
2.13.1.2 Tasa o tipo de cambio	33
2.13.1.3 Nivel general de salarios.....	33
2.13.2 Costo del capital	34
2.13.2.1 Costo promedio ponderado del capital (CPPC)	34
2.13.2.2 Modelo de fijación de precios de activos de capital (MPAC)	35
2.14 El estudio financiero	35
2.14.1 Los flujos de efectivo de un proyecto	37
2.14.2 Valor actual neto (VAN).....	38
2.14.3 Tasa interna de rendimiento (TIR)	39
2.14.4 Índice de Deseabilidad (ID).....	39
2.14.5 Periodo de Recuperación (PR).....	40
2.15 Análisis de sensibilidad.....	40
2.15.1 Análisis unidimensional.....	41
2.15.2 Análisis Bidimensional.....	41
CAPÍTULO III.....	42
Marco Metodológico	42
3.1 Enfoque investigativo.....	42
3.2 Tipo de estudio	43
3.2.1 Estudios exploratorios	43

3.2.2 Estudios descriptivos	43
3.2.3 Estudios explicativos	44
3.2.4 Estudios correlacionales	44
3.3 Diseño investigativo	45
3.3.1 Investigación no experimental	45
3.4 Sujetos y fuentes de información	45
3.4.1 Sujetos (Unidad de análisis)	46
3.4.2 Fuentes de información	46
3.4.2.1 Fuentes de Información Primaria.....	46
3.4.2.2 Fuentes de Información Secundaria.....	47
3.5 Muestra de la investigación.....	47
3.5.1 Muestra no probabilística	48
3.6 Instrumento de medición.....	48
3.6.1 Instrumentos y herramientas de observación.....	49
3.6.2 La entrevista	49
3.6.3 Investigación documental.....	50
3.6.4 Cuestionario.....	51
3.7 Tabla de variables y categorías de análisis o unidad de análisis.....	52
3.7.1 Unidad de análisis	52
CAPÍTULO IV	56

Análisis e interpretación de resultados	56
4.1 Análisis Vertical y Horizontal.....	56
4.1.1 Análisis vertical	56
4.1.2 Análisis Horizontal.....	61
4.2 Razones Financieras	67
4.2.1 Razones de Liquidez	67
4.2.2 Razones de Actividad.....	68
4.2.3 Razones de Deuda	68
4.2.4 Razones de Rentabilidad	70
4.2.5 Análisis DuPont	71
4.2.6 Análisis DuPont modificado.....	71
4.3 Estudio Legal.....	71
4.3.1 Patente Municipal	72
4.3.2 Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud	74
4.3.3 Registro en Seguro social.....	75
4.3.4 Registro en el Instituto Nacional De Seguros	77
4.3.5 Registro como Contribuyente	80
4.3.6 Estudio Ambiental.....	82
4.4 Estudio económico	83
4.4.1 Tipo de cambio	83

4.4.2 Inflación	84
4.4.3 IPC en Costa Rica	85
4.4.4 Tasa Básica pasiva	87
4.4.5 Nivel de salarios.....	89
4.5 Estudio de Mercado	90
4.5.1 Estudio de mercado enfocado al proveedor	106
4.5.2 Estudio de mercado enfocado a la competencia	108
4.6 Estudio Organizacional	114
4.6.1 Estructura Organizacional.....	114
4.7 Estudio técnico	118
4.7.1 Localización de la Tienda	118
4.7.2 El proceso de compras y ventas	121
4.7.3 Inversiones necesarias para la puesta en marcha del negocio	122
4.8 Estudio Financiero	124
4.8.1 Descripción de la Demanda e ingresos del estudio	124
4.8.2 Inversión inicial	125
4.8.3 Estructura de capital	126
4.8.4 Determinación de los gastos del proyecto	127
4.8.5 Depreciación de activos	128
4.8.6 Inflación	129

4.8.7 Aumento en los precios	130
4.8.8 Flujos netos de efectivo del proyecto	130
4.8.9 Indicadores Financieros del Proyecto	133
4.9 Estudio de Sensibilidad del VAN	134
CAPÍTULO V	135
Conclusiones y recomendaciones	135
5.1 Conclusiones	135
5.1.1 Estados Financieros	135
5.1.2 Razones Financieras	136
5.1.3 Estudio de Mercado	137
5.1.4 Estudio Técnico	138
5.1.5 Estudio organizacional	139
5.1.6 Estudio Legal	139
5.1.7 Estudio Económico	139
5.1.8 Estudio Financiero	140
5.1.9 Estudio de Sensibilidad	140
5.2 Recomendaciones	141
5.2.1 Estados Financieros	141
5.2.2 Razones financieras	141
5.2.3 Estudio de mercado	142

5.2.4 Estudio técnico	143
5.2.5 Estudio organizacional	144
5.2.6 Estudio legal	144
5.2.7 Estudio Económico.....	144
5.2.8 Estudio Financiero	145
5.2.9 Estudio de Sensibilidad.....	145
CAPÍTULO VI.....	146
Propuesta	146
6.1 Propuesta del proyecto	146
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	151
APÉNDICES	155
ANEXOS.....	174

CAPÍTULO I

Aspectos Introductorios

1.1 Antecedentes

Una búsqueda exhaustiva, revisión y actualización de investigaciones previas es algo que es muy necesario, ya que permite entender el camino que anteriormente algunas personas tomaron y esto puede servir como una guía para llevar a cabo las mejores maneras o bien ideas con las cuales se debe de establecer una investigación.

Con la finalidad de concretar esa idea de investigación es indispensable revisar estudios, investigaciones y trabajos anteriores, especialmente si uno no es experto en el tema. ((Hernández & Mendoza, 2018, p. 28).

Por otro lado, los antecedentes ayudan a “evitar temas que ya se han investigado tan a fondo que se conocen ampliamente”, “estructurar con mayor claridad la idea de investigación” y “Seleccionar la perspectiva principal desde la cual se abordará la idea de investigación” (Hernández & Mendoza, 2018, p. 29).

Sin duda alguna a lo que los autores hacen referencia, es que el hallar trabajos investigativos aporta el hecho de simplificar mejor las ideas y de aclarar los puntos en los cuales se deben de enfocar la investigación, para así poder realizarla de una forma más eficiente y eficaz.

Este tema ha llevado a investigaciones internacionales tales como la de Vera. (2018), “Análisis de factibilidad de la implementación de una tienda virtual para la expansión de una empresa de bisutería fina”. Como trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Sus objetivos específicos fueron determinar la factibilidad financiera de la creación de la tienda virtual para la empresa de bisutería fina, identificar fundamentos teóricos que se deben

aplicar para la creación de la tienda virtual, y revisar, analizar y utilizar las metodologías adecuadas y efectivas para el estudio de factibilidad de la implementación de la tienda virtual para la empresa. Se aporta que el resultado concluyó que a tienda es factible a través de los métodos de estudio que se abordaron.

También aportaron Carrera Niño de Guzmán, De La Cruz Belisario, Hurtado Sarmiento. (2017) el “Estudio de Pre-Factibilidad para la creación de una tienda física y virtual de ropa de algodón PIMA para bebés y niños de 0 A 3 años en la ciudad de Arequipa, 2017”, para optar el Título Profesional de Administrador de Negocios Internacionales en la Universidad Tecnológica del Perú. Entre sus objetivos estuvieron realizar un Estudio de Mercado de la demanda insatisfecha de ropa de algodón Pima para bebés y niños de 0 a 3 años en la ciudad de Arequipa.

Este estudio incluyó el análisis de productos y oferta, estudio de la competencia, estudio de proveedores y estudio de la demanda para el proyecto. Se realizó la descripción organizativa, la descripción administrativa y base legal del modelo de negocio. Se llevó a cabo un estudio económico-financiero para determinar la viabilidad del proyecto de venta de ropa de algodón Pima para bebés y niños de 0 a 3 años en la ciudad de Arequipa. De acuerdo con el documento el proyecto era viable con el punto económico y financiera. Sin embargo, la empresa debía tomar en cuenta algunas recomendaciones como, por ejemplo, la seguridad y la confianza que deben de brindarle al cliente con respecto a sus competidores.

Otro aporte internacional es el trabajo de Ceas. (2017), “Estudio de Factibilidad para la creación de una tienda física y virtual de ropa de algodón PIMA para bebés y niños de 0 A 3 años en la ciudad de Arequipa, 2017”, para optar por el Título Profesional de Administrador de Negocios Internacionales en la Universidad Tecnológica Del Perú. Sus objetivos específicos

fueron identificar la demanda y oferta a través de una correcta identificación del área de estudio y área de influencia, utilizando la información estadística y registros históricos disponibles, con el fin de determinar la necesidad del mejoramiento de un borde costero.

Por otra parte, se efectuó el estudio técnico, a través de la ingeniería de detalle entregada, describiendo el lugar de asentamiento y su localización, así como las obras físicas y el presupuesto disponible para ella, con el propósito de administrar de manera eficiente los recursos destinados para el proyecto. Se desarrolló un estudio financiero, tomando en cuenta el horizonte de evaluación y la vida útil, la tasa social de descuento y los precios sociales vigentes, para posteriormente realizar la evaluación del proyecto del mejoramiento de un borde costero. Se evaluó mediante un análisis económico-social, la factibilidad del proyecto de mejoramiento del borde costero de Arena Gruesa, tomando en cuenta los beneficios sociales, costos, flujos de caja y sus indicadores de rentabilidad.

Con respecto a las conclusiones ya efectuadas los estudios de mercado, económico, técnico, financiero, los cuales se van a tocar en esta investigación, los resultados fueron satisfactorios por lo tanto la evaluación del proyecto fue bastante viable.

Se pueden mencionar algunos estudios nacionales recientes tales como el de Valverde (2020), denominado “Estudio de Factibilidad Financiera de la comercialización de juguetes STEAMBOX en la empresa Luo & Linares China Comercial Representatives S.A. durante el primer semestre del 2019 y propuesta de la gestión financiera”, como Maestría en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas Trabajo final de graduación en la Universidad Latina de Costa Rica. Sus objetivos específicos fueron identificar los costos operativos del negocio, determinar los flujos financieros y de comercialización del negocio, establecer indicadores financieros de

medición y proponer la gestión financiera de la comercialización de juguetes STEAMBOX. Entre sus principales conclusiones acerca de la investigación, se declaró que la empresa en sí es rentable y su viabilidad financiera es óptima. No obstante, cuenta con muchos costos operativos, algunos indicadores no son positivos y tanto administradores como propietarios no tenían un plan claro u bien una hoja de ruta para cambiar esto.

Además, en la investigación que corresponde a Quirós (2016), “Estudio de factibilidad para la apertura de una tienda de ropa importada desde Perú, en el Cantón Central de Heredia para el III cuatrimestre 2016” que es una Tesis para optar el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con Énfasis en Finanzas en la Universidad Latina de Costa Rica. Se plantearon como objetivos específicos analizar el mercado, a través de un estudio para determinar la demanda potencial del producto, calcular por medio de un estudio técnico la posible inversión del proyecto que incluye la ubicación, distribución interna, y procesos lógicos de importación de ropa.

También se elaboró un estudio organizacional y un estudio legal que permitiera establecer los requerimientos administrativos para la implantación del proyecto y además que estableciera los requerimientos tributarios, funcionamiento requerido para el proyecto y desarrollar un estudio financiero que permitiera determinar la factibilidad financiera de la apertura de la tienda de ropa, mediante indicadores financieros y proyecciones de flujos, para proyectar la rentabilidad del proyecto. De acuerdo con las recomendaciones y conclusiones el estudio arrojó resultados positivos una vez finalizados todos los análisis realizados.

Por último, el estudio realizado por Urbina, Almendares. (2020), titulado “Estudio De Prefactibilidad Para el Establecimiento de un modelo cooperativo de abastecimiento comunitario de Productos Agro-alimentarios en Gamalotillo de Chires de Puriscal”, como Trabajo final de investigación aplicada sometido a la consideración de la Comisión del Programa de Estudios de

Posgrado en Gerencia Agroempresarial para optar al grado y título de Maestría Profesional en Gerencia Agro empresarial, en la Universidad de Costa Rica. Entre sus principales objetivos específicos se encontraron realizar un estudio de mercado que determinara el mercado meta, la demanda del producto y ventas proyectadas. Además, realizar un estudio técnico, para evaluar y definir las variables técnicas requeridas para el modelo de abastecedor cooperativo comunal, realizar un estudio organizacional, para proponer la estructura del personal, funciones y líneas de mando, realizar un estudio legal-ambiental, que indique patentes, legislación que inciden en el desarrollo del proyecto, así como del impacto ambiental y desarrollar un estudio financiero, para evaluar financieramente la viabilidad del proyecto.

De acuerdo con ese estudio, las conclusiones arrojaron resultados positivos teniendo en cuenta análisis realizados como TIR y VAN. Sin embargo, se dieron recomendaciones bastante importantes para que el negocio tenga éxito, entre los que pueden mencionar los resultados que manifestaron el estudio organizacional, como la capacitación y asesoría permanente para los inversores para consolidar el negocio.

1.2 Justificación

Como bien se sabe el efecto de la pandemia ha causado estragos en la economía mundial y Costa Rica no ha estado ajeno de esto, ya que ha influido en el desempleo y la desigualdad. Y dentro del distrito de San Rafael de Alajuela, existe la posibilidad de impulsar un proyecto que generaría empleo y esto sería positivo para la zona, ya que incluso cálculos del INEC al tercer trimestre del 2021, el país alcanzó el 16,4% de población que no cuenta con un empleo fijo.

Es importante señalar que el distrito de San Rafael se puede dividir en tres regiones denominadas Abajo, centro y arriba. En cuanto a San Rafael Abajo, se caracteriza por ser una

zona más cercana a la Guácima, Alajuela. La parte Central es más neutra que conecta la zona de arriba y abajo, donde casualmente el propietario y la oficina central de Pura Vida Shop se encuentra. Finalmente, la zona Arriba se halla ubicada más cerca de la zona de Santa Ana y Belén de Heredia.

Se deben considerar algunos aspectos como el mercado meta, la localización, expansión e infraestructura y tener en cuenta el rápido crecimiento de locales comerciales, como por ejemplo dos nuevos centros comerciales en una localización muy apta, ya que el Liceo de San Rafael está ubicado muy cerca de ellos. Esta institución educacional concentra la mayor parte de jóvenes de San Rafael y también reúne varios prospectos de clientes potenciales, como de otras partes aledañas tales como Guácima, El Coco, San Antonio del Tejar que vienen a estudiar no solo al Liceo, sino también a el Colegio Técnico que está adyacente a esta zona.

Se puede considerar además que la mano de obra y las empresas se encuentran cerca de este lugar, en donde se pueden abrir mercados con asociaciones solidaristas; entre ellas, se encuentra Empaques Universal, que es una de las empresas más importantes del país. Igualmente, hay varios talleres y una empresa arrocera, en las que también se pueden incursionar.

Este proyecto surge como respuesta ante esta necesidad, ya que además de ser una PYME (Pequeña y Mediana Empresa) es un tienda virtual ya establecida con mucho potencial de crecimiento, pero que requiere su negocio y diversificarlo, entrando en el negocio de tienda física por departamentos, dentro de San Rafael. Lo anterior, previo a la realización de estudios de factibilidad que logren establecer claridad de las estrategias que puedan usar para tomar una decisión idónea, que se ajuste a sus necesidades de la empresa.

La viabilidad financiera es el estudio que determina, en último término, la aprobación o rechazo de un proyecto. ((Sapag, Sapag, & Sapag, 2014, pág. 29) Citan los autores que este estudio

es que debe permitirle al inversor tomar una decisión por medio de los diversos análisis que se aplicarán para determinar esa viabilidad.

1.3 Planteamiento del problema

En cambio, plantear un problema, es definir lo que se intenta estudiar específicamente dentro del área temática. Plantear interrogantes e intentar dar respuestas a las mismas, precisando, qué aspectos ameritan su indagación, ya que, sobre los mismos, o no existen suficientes conocimientos, o son poco confiables los disponibles, o se desea profundizar en dicho campo. (Balestrini, 2006, p. 48).

Según como indica el autor es importante una clara definición del problema que se ha de desarrollar mediante la investigación. Esto es primordial interés ya que se debe definir también su respuesta (as) y que las mismas sean puntuales e iluminen el camino o brinden una ruta de acción hacia la resolución del problema ya establecido en la investigación.

El planteamiento del problema incluye los objetivos y preguntas de investigación, justificación, viabilidad y evaluación de las deficiencias en el conocimiento del problema. (Martínez, 2006, p. 48).

Por consiguiente, el planteamiento el problema implementado para este trabajo es el siguiente:

¿Cuál es la viabilidad financiera para la apertura de tienda por departamento en San Rafael de Alajuela en el segundo semestre del 2022?

1.4 Objetivos

Los objetivos deben expresarse con claridad y ser concretos, medibles, apropiados y realistas, es decir, susceptibles de alcanzarse (Bwisa, 2008 y Tucker, 2004).

Según el autor los objetivos deben de ser el eje orientador de la investigación y por supuesto debemos tener en cuenta que estas acciones deben de concretarse y ser medibles, por ende, el fijar los mismos es crucial si se desea el éxito en la investigación.

1.4.1 Objetivo general

- Determinar la viabilidad financiera para la apertura de una tienda por departamentos en San Rafael de Alajuela, en el en el tercer cuatrimestre 2021 y primer cuatrimestre del 2022.

1.4.2 Objetivos específicos

- Analizar la situación financiera de la tienda Pura Vida Shop mediante las razones financieras para la capacidad de la apertura de una tienda por departamentos en San Rafael de Alajuela en el tercer cuatrimestre 2021 y primer cuatrimestre del 2022, a través de la información financiera que la empresa proporciona.
- Realizar los estudios de mercado, técnico, legal, administrativo y económico, requeridos en la preinversión para determinar la factibilidad financiera para la apertura de una por tienda por departamentos.
- Elaborar el estudio financiero mediante los evaluadores financieros de la rentabilidad del proyecto de apertura de una tienda por departamentos.
- Efectuar un análisis de sensibilidad de las variables del proyecto a fin de identificar sus riesgos.

1.5 Proyecciones

- El estudio identifica la factibilidad de la apertura de una tienda física dedicada a la venta por departamentos, que busca competir en el mercado con el propósito de satisfacer las necesidades de los clientes. La investigación también abarca estudios tales como el estudio mercado, técnico del proyecto, organizacionales-administrativo, legal, financiero y de impacto ambiental.
- Este trabajo académico se desarrolla en el distrito de San Rafael de Alajuela, el cual brinda una idea clara de la inversión inicial de capital, que será implementado para el diseño de una tienda departamental.
- Para lograrlo en este trabajo de investigación se brindan conclusiones acerca de la viabilidad financiera para el desarrollo efectivo de la tienda por departamentos y se establece una propuesta dirigida a automatizar el proceso de venta online. Además, de un plan agresivo de mercadeo mediante el cual se dan premios y pluses con alianzas estratégicas, junto a las asociaciones solidaristas.

1.5.1 Limitaciones

La investigación solo cubre un espacio de tiempo ya definido en este caso el III Cuatrimestre 2021 al I Cuatrimestre del 2022. Abarca solamente la legislación vigente sin tomar en cuenta las modificaciones a la ley que se puedan aprobar o empiecen a regir después de este tiempo.

En los inicios hubo dificultad para tener acceso, sin embargo, la situación fue subsanada y la información suministrada ha sido significativa en la investigación.

1.5.2 Delimitaciones

Este proyecto se va a completar durante el III Cuatrimestre 2021 al I Cuatrimestre del 2022. También se realizará en el distrito de San Rafael de Alajuela, que pertenece al Cantón Central de Alajuela. Se realiza por medio análisis de documentación, encuestas, entrevistas a profesionales del tema, análisis de tesis de años anteriores y análisis de estadísticas. Todo lo anterior, enfocado sobre el tema propuesto.

CAPÍTULO II

Marco Teórico

2.1 Aspectos situacionales

Para reseñar sobre la Empresa Pura Vida Shop, se debe indicar que nació como una PYME, creada inicialmente por el comerciante Juan José Villegas Vega en el 2018. El nombre al comienzo fue Pura Vida Sport y se dedicaba a la compra de mercadería para equipos de fútbol para su venta y distribución. Sin embargo, debido a que su principal proveedor no pudo suministrar más este tipo de producto, la empresa tuvo que cambiar su idea. Por lo tanto, cambió al nombre de Pura Vida Shop.

Con una inversión para el negocio de ₡20,000.00 empezó todo y hoy en día la empresa se dedica a la venta y distribución de artículos como ropa, tanto como para hombres y mujeres, calzado deportivo, calzado casual, artículos del hogar y electrodomésticos.

2.1.1 Breve reseña histórica del Cantón de Alajuela

La provincia Alajuela cubre 9.757,93 km², tiene 847.660 habitantes (censo 2011) y una densidad de 86,87 habitantes por km².

La región mediterránea que se destaca principalmente por sus impresionantes volcanes y una belleza natural exuberante que conforman la cordillera Central de Costa Rica. Las tierras del norte son llanas y despobladas y están avenadas por afluentes del río San Juan (San Carlos, Sabogal) o por emisarios del lago de Nicaragua. Se encuentra limítrofe con Nicaragua y se dedica a actividades agrícolas (café, caña de azúcar, maíz) comercial e industrial (tratamiento del café), ganaderas y a la explotación forestal. Su capital, Alajuela, es la segunda ciudad más poblada de todo el país.

El 12 de octubre de 1782, Esteban Lorenzo de Tristán, obispo de Nicaragua, Nicoya y Costa Rica, abrió un oratorio en el caserío de La Lajuela, entre los ríos Ciruelas y Alajuela, donde también estableció un cuadrante para que los campesinos se agruparan. Esa se considera la fecha de fundación de la actual ciudad.

En 1777 las familias que habitaban la zona debían trasladarse a la Villa Vieja de Heredia, lo cual no era apto en la época, por lo que se levantó una iglesia propuesta por el cura párroco Manuel López del Corral, la misma fue autorizada por el Obispo Esteban Tristán. En 1790 se estableció la parroquia, la segunda ciudad más poblada de todo el país.

El 16 de febrero de 1921 el Papa Benedicto XV emitía la bula Praedecessorum, mediante la cual constituía a la República de Costa Rica, eclesiásticamente, en «provincia eclesiástica». Esta provincia eclesiástica iba a estar integrada por una arquidiócesis, la diócesis de Alajuela y el vicariato apostólico de Limón.

2.1.2 Distrito de San Rafael de Alajuela

El pueblo era llamado antiguamente Rincón de Ocampo y Ojo de Agua hasta el año 1825, cuando la municipalidad de Alajuela decidió bautizarlo con su santo patrono tutelar que es San Rafael. Este es el distrito octavo del cantón central de Alajuela, ubicado al sur de la cabecera del cantón, con un territorio de 19.24 kilómetros cuadrados. Se localiza a unos 10 kilómetros del cantón central y colinda al sur con Santa Ana, al oeste con el distrito de la Guácima, al este con el cantón herediano de Belén y al norte con los distritos de Río Segundo y la Guácima.

Entre sus principales características físicas se destaca que es un territorio plano con pequeñas lomas, presentando tierras muy fértiles aptas para el desarrollo de la agricultura. Además, por el distrito pasan cuatro ríos que son el Virilla, Río Segundo, Bermúdez y Ojo de Agua.

En el año 2011 el estudio del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) sitúa a San Rafael de Alajuela como el distrito, junto a la Guácima, con el mayor aumento de densidad de su población. Por otro lado, en San Rafael la población del sexo masculino supera a la población femenina con un 54% del total.

En este estudio del INEC (2011) se concluye que San Rafael de Alajuela es un distrito totalmente urbano, debido a que supera el 97% de esta característica, Se le atribuye también que es el distrito de Alajuela en quinto lugar en las dimensiones económica, de salud y educación. El estudio muestra lamentablemente que la mayor tasa de desempleo se ubica en San Rafael, a pesa que es uno de los distritos que contribuye mayormente a la actividad económica.

Algunos distritos de Alajuela tales como Turrúcares, Guácima, San Rafael y la Garita, se caracterizan por ser de carácter más rurales. Por ejemplo, se dedican sobre todo al desarrollo de actividades agrícolas, actividad de comercios y servicios menos concentrados que en la región central y existen algunas zonas con potencial desarrollo industrial.

Es muy importante señalar que en San Rafael los servicios de construcción y comerciales, lo convierten en el distrito con mayor crecimiento. Sin embargo, es el distrito con menor actividad económica.

2.2 Balance General

La definición clásica del balance general indica que es aquel estado que muestra la posición de la empresa a una fecha determinada, cuyo concepto a pesar de ser correcto, es demasiado general y genérico, por lo que no revela con claridad la información que contiene ese estado financiero.

Según Beltrán (2019):

Nos referimos a todas las aportaciones (capital) que realizaron los accionistas o propietarios y que se convirtieron en bienes y derechos (activos); en tanto que cuando se trata de situación financiera, nos referimos específicamente a los financiamientos (pasivos) contraídos con terceras personas, llámense proveedores, acreedores o el mismo gobierno a través de las contribuciones no pagadas (p.80).

Como menciona el autor el balance general es muy importante ya que con él se puede entender más de donde se financian las inversiones y sus principales cuentas muestran los activos, capital y pasivos.

Sin embargo, este no determina la situación final de la empresa, ya que es necesario un análisis financiero que sea conciso y concreto para la medición de las cuentas

2.3 Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias)

Según García E. (2019) el Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias) “es un estado financiero básico en el cual se presenta información relativa a los logros alcanzados por la administración de una empresa durante un periodo determinado. Asimismo, hace notar los esfuerzos que se realizaron para alcanzar dichos logros” (p.121). La diferencia entre logros y esfuerzos es un indicador de la eficiencia de la administración y sirve de medida para evaluar su desempeño.

De acuerdo con el autor el estado de resultados se encarga de mostrar los ingresos, costos y gastos, así como el resultado de las transacciones que la empresa realizó durante un tiempo ya determinadas.

Los elementos del Estado de resultados son los ingresos, los costos y gastos, los cuales son determinantes en la utilidad neta. Se entiende por ingresos el aumento de activos o disminución de pasivos como resultado de las operaciones que realizó la empresa; en cambio, el resultado que se obtiene por los gastos es que aumentan los pasivos o disminuyen los activos. (García E., 2019, p.122)

2.4 Análisis financiero

De acuerdo con Beltrán (2019):

El estudio financiero es el que determina de manera cuantitativa y monetaria el costo de la operación del proyecto y su aceleración, este permite evaluar la rentabilidad del proyecto de negocio y visualizar su rentabilidad y recuperación de este en el tiempo. (p.2)

Sin duda el análisis financiero es una herramienta que ayuda a entender la situación real de la empresa ya sea actual o comparando diferentes años y, además, permitiendo que se puedan establecer criterios de comparación con las diferentes competencias.

Entre los más importantes tópicos que el análisis cubre están los siguientes:

- Posición de liquidez y flujo de efectivo.
- Nivel y efecto del endeudamiento (apalancamiento financiero).
- Financiamiento y estructura de capital
- Rendimiento de inversiones del capital
- Manejo y eficiencia de inversiones en activo circulante.
- Márgenes de utilidad y estructura de costos y gastos.
- Rentabilidad del patrimonio.
- Cumplimiento de planes, presupuestos y estándares.

- Solidez de la estructura del balance y posición financiera.
- Evaluación del riesgo operativo y sus efectos. (Salas, 2011, p. 24).

Con base al proyecto que se ha gestionado estudiar es importante determinar la condición financiera en que se encuentra la empresa Pura Vida Shop y con esto, los escenarios que debe enfrentar y asumir.

Este análisis se realiza mediante la revisión de dos estados financieros que son el Balance General y el Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias) del último año. La obtención y utilización de fondos se reflejan en el balance general y los ingresos, costos, gastos y beneficios, como resultado de las operaciones, que se concretan en el Estado de Resultados de Pura Vida Shop.

2.5 Análisis de tendencias

Según Beltrán (2019) “es el método de análisis que consiste en observar el comportamiento de los diferentes rubros del Balance general y del Estado de resultados, para detectar algunos cambios significativos que pueden tener su origen en errores administrativos” (p.92).

Este método permite conocer la dirección y velocidad de los cambios que se han dado en la situación financiera de la empresa a través del tiempo. Es una técnica que intenta predecir los movimientos futuros de los precios de las acciones en función de los datos de tendencias observados recientemente. El análisis de tendencias utiliza datos históricos, como movimientos de precios y volumen de transacciones, para pronosticar la dirección de un negocio.

2.5.1 Análisis Horizontal

Para Beltrán (2019) “ el análisis horizontal calcula la variación absoluta y relativa que ha sufrido cada una de las partidas del balance o la cuenta de resultados en dos períodos de tiempo consecutivos” (p. 92).

Por tanto, el análisis horizontal o dinámico se centra en averiguar qué ha sucedido con una partida contable en un período determinado. Normalmente se calcula entre dos ejercicios económicos y en el año natural. Hay que tener en cuenta que se utilizan valores absolutos y relativos, siendo estos últimos los más útiles para mostrar las variaciones.

El comparar un mismo concepto en dos periodos diferentes, es decir la función principal de este análisis, consiste en determinar la variación absoluta o porcentual de las cifras de los estados financieros de un periodo a otro

2.5.2 Análisis vertical

El análisis vertical es una técnica del análisis financiero que permite conocer el peso porcentual de cada partida de los estados financieros de una empresa en un período de tiempo determinado. (Beltrán, 2019, p.93)

También es llamado análisis estructural, de los estados financieros o porcentual de base cien. Su concepto es sencillo, se calculan porcentajes sobre valores totales. De esta forma, sabemos el peso que tiene cada parte en el todo.

El comparar dos conceptos diferentes en una misma fecha, se puede mencionar que consiste en determinar la posición estructural de cada de las cifras que conforman los estados financieros con relación a una cifra base.

2.6 Sistema de Análisis DuPont

La meta final de la empresa es lograr una valoración máxima para sus títulos valores en el sitio del patrimonio y, se puede acercar o no a esa meta utilizando la deuda para aumentar el retorno sobre el capital. Todas las situaciones se deben evaluar por separado. (Rodríguez, 2017, p.58)

Por eso el mismo autor señala que el sistema de análisis DuPont se utiliza para examinar los estados financieros de la empresa y evaluar su condición financiera. Reúne el estado de resultados y el estado de posición financiera en dos medidas de rentabilidad que son el Rendimiento sobre Activos o por sus siglas en Inglés (ROA: Return on Total Assets) y Retorno sobre el patrimonio (ROE: Return on Common Equity), utilizando el Margen de Apalancamiento Financiero (MAF) respectivamente.

El sistema Dupont reúne, en principio, el margen neto de utilidades, que mide la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, y la rotación de activos totales, que indica cuán eficientemente se ha dispuesto de los activos para la generación de ventas. (Rodríguez, 2017, p.58)

El sistema DuPont relaciona el margen de la utilidad neta, como medida de la rentabilidad de la empresa en ventas, con la rotación de los activos totales, como medida de eficiencia en la utilización de activos para generar ventas.

El producto de estas dos razones resulta del rendimiento sobre los activos (ROA):

$$\text{ROA} = \text{MARGEN NETO} / \text{ROTACION DE ACTIVOS TOTALES}$$

2.6.1 Sistema de Análisis DuPont Modificado

Según Rodríguez (2017), “el segundo paso del sistema Du Pont emplea la fórmula modificada. Esta fórmula relaciona el rendimiento sobre los activos totales de la empresa (ROA) con su retorno sobre el patrimonio (ROE)” (p. 60). Este último se calcula al multiplicar el rendimiento sobre los activos totales por el multiplicador de apalancamiento financiero (MAF), que es la razón entre los activos totales de la empresa y su capital de acciones comunes.

El uso del (MAF) para convertir el (ROA) en (ROE) refleja el impacto del apalancamiento financiero en el retorno de los propietarios.

2.7 Análisis Razones Financieras

Según Gitman et al (2018), “las razones financieras se han diseñado para mostrar las relaciones que existen entre las cuentas de los estados financieros.” (p. 71).

Se puede mencionar que las razones en si son las que dictan un panorama favorable o bien desfavorable de la situación financiera tanto interna como en comparación con el mercado que la empresa se ha incursionado. En este caso lo conveniente es revisar los estados financieros que serán creados para Pura vida Shop, con el propósito de supervisar y analizar los diferentes tipos de razones para identificar cual es el desempeño financiero real de la empresa.

Existen diferentes tipos de razones o indicadores financieros, entre los cuales se pueden mencionar los siguientes:

- Razones de liquidez
- Razones de actividad
- Razones de rentabilidad
- Razones de endeudamiento

De estas se dará una breve reseña dentro de la investigación para dejar en claro sus conceptos.

2.7.1 Razones de liquidez

Según Gitman et al (2018):

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas

La fórmula para determinar el índice de liquidez corriente es la siguiente:

Activo circulante/Pasivo circulante.

La fórmula para determinar el índice de razón rápida (prueba ácida) es la siguiente:

(Activo circulante – Inventario) /Pasivo circulante

2.7.2 Razones de actividad

Según Gitman et al (2018), las razones financieras de actividad permiten conocer “en qué medida aprovecha sus recursos una empresa; cuando un analista quiere determinar qué tan bien asigna sus recursos una firma, compara estas razones con los estándares de la industria” (p.56). Son también llamadas ratios de administración de activos, porque indican qué tan bien funciona una organización con relación a cómo se administra sus activos a corto y largo plazo.

Entre estas razones financieras se tienen las siguientes:

- Índice de Rotación de inventarios: La rotación de inventarios permite identificar cuántas veces se convierte el inventario en dinero o en cuentas por cobrar (se ha vendido). Entre más se rote el inventario, más rápido se realiza el dinero invertido en ellos, lo que permite un mayor retorno o rentabilidad en la inversión. La rotación de inventarios se determina dividiendo el costo de las mercancías vendidas en el periodo entre el promedio de inventarios durante el periodo

$(Costo\ mercancías\ vendidas / Promedio\ inventarios) = N\ veces.$

- Índice de Periodo Promedio de Cobro (PPC): Se define como los días que, por término medio, tarda una empresa en cobrar de sus clientes. Desde el punto de vista del ciclo de explotación, sería el número de días que transcurren desde que se vende un producto hasta que se produce el cobro. Se calcula haciendo una media de los clientes medios (clientes año x + clientes año x-1)/2.

$$PMC = (Clientes\ medios / (ventas * (1 - IVA))) * 365$$

- Periodo promedio de pago: Se refiere al número de días que, por término medio, financian los proveedores a una empresa. Se calcula dividiendo el saldo de la cuenta de proveedores entre la cifra de ventas neta, y multiplicándolo por 365 días.

$$PPP = Cuentas\ por\ pagar / (Compras\ anuales / 365)$$

- Rotación de los activos totales: Es un indicador financiero a través del cual, se mide el porcentaje de retorno que generan los activos netos de una empresa. En otras palabras, la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos netos para generar ingresos de ventas. (Gitman et al, 2018, p.57)

$$Rotación\ de\ Activos\ Totales = Ventas\ Totales / Activo\ Total$$

2.7.3 Razones de rentabilidad

Se refieren a la rentabilidad y según Rodríguez (2017):

La rentabilidad se refiere a la capacidad de la entidad para generar utilidades o incremento en sus activos netos. Sirve al usuario general para medir la utilidad neta o cambios de los activos

netos de la entidad, en relación con sus ingresos, su capital o patrimonio contables y sus propios activos. (p. 33)

Se pueden encontrar varias razones que las conforman como son:

- Margen de utilidad neta y operativa: El margen de utilidad neta incorpora tanto las variables relacionadas con la utilidad bruta, como las de la utilidad operacional; adicionalmente, asocia las variaciones de los gastos financieros, impuestos y todos los ingresos y gastos no operacionales.

$$\text{Utilidad neta} = \text{Ganancias (ventas totales)} - \text{Costos y gastos incluyendo deducciones de intereses e impuestos.}$$

- Rendimiento sobre los activos (inversión): Es la utilidad después de quitar todos los costos y gastos. Muestra que tan eficiente es la empresa para generar utilidades con los activos disponibles. El resultado es el % de utilidad por cada peso invertido en activos.

$$ROA = \text{Utilidad neta} / \text{activo total}$$

- Rendimiento sobre el patrimonio: La fórmula para calcular la rentabilidad sobre el patrimonio es relativamente sencilla, ya que se obtiene dividiendo el beneficio neto de la empresa entre su patrimonio neto y el resultado se multiplica por cien para obtener el porcentaje

$$RPA = (\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

2.7.4 Razones de endeudamiento

La posición de endeudamiento de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque estas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo

plazo. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos. (Rodríguez, 2017, p. 34)

En general, cuanto mayor es la cantidad de deuda que utiliza una empresa en relación con sus activos totales, mayor es su apalancamiento financiero. El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y el rendimiento mediante el uso de financiamiento de costo fijo, como la deuda y las acciones preferentes. Cuanto mayor es la deuda de costo fijo que utiliza la empresa, mayores serán su riesgo y su rendimiento esperados

2.8 El Estudio de Proyectos

Los proyectos de inversión son de suma importancia ya que ayudan a establecer el camino para determinar si un proyecto es rentable y es viable. Esto ante la posibilidad de una inversión a futuro. El estudio de proyectos se refiere a la preparación, elaboración y diseño de proyectos, los cuales una vez terminados de formular deben dar como resultado una real viabilidad para poder continuar con la etapa de desarrollo del proyecto.

Según García E. (2019) la correcta formulación de un proyecto promueve el desarrollo de temas como los siguientes:

- Estudio de Mercado. Para estimar el tamaño de la demanda y la necesidad del producto.
- Tamaño del Proyecto. Para definir la capacidad de la producción de la empresa.
- Localización del Proyecto. Para establecer el mejor lugar para el proyecto donde se obtenga la mayor rentabilidad y los menores costos.
- Ingeniería del Proyecto. Para seleccionar el grupo técnico que desarrollara el diseño del producto del proyecto.

- Organización del Proyecto. Para definir las estructuras organizacionales que administraran el Proyecto. Una estructura para la ejecución y otra para cuando se entregue al proyecto en operación.
- Programa para la Ejecución del Proyecto. Para estimar el tiempo de construcción y montaje del Proyecto.
- Inversiones del Proyecto. Para identificar la cantidad total de dinero requerida para la ejecución del Proyecto.
- Costos de Operación y de Financiación. Para estimar los costos de operación asociados a la producción una vez esté terminado y entregado el producto del Proyecto. Estos costos incluyen: Materia prima, Mano de Obra directa, gastos de administración, de operación, de ventas y distribución. Los costos de financiación se estiman con el cálculo de los intereses acordados con las entidades bancarias si se utilizan préstamos.
- Proyecciones Financieras. Para poder elaborar los pronósticos de los estados financieros en la empresa en cada año de la fase de inversión y en la fase de operación. Por lo general las proyecciones financieras son: Estados de Resultados Integral, Flujo de Caja, Balance Projectado, Punto de Equilibrio e indicadores financieros (García, E., 2019).
- Evaluación Financiera. Esta evaluación se realiza para saber si la futura empresa es un buen negocio para los inversionistas, por medio de la sostenibilidad en el tiempo.
- Evaluación Social. Para determinar de qué forma el incremento de bienestar se distribuye en los distintos estratos socioeconómicos.
- Evaluación Ambiental. Esta evaluación garantiza que no se tendrá efectos negativos sobre el medio ambiente. (p. 119)

En resumen, un Estudio o Plan de Negocio de un Proyecto puede contemplar en lo posible las evaluaciones de Mercado, Técnica, Financieras, Económica, Social y Ambiental, entre otras.

2.8.1 Inversión

Según Westreicher (2018) “la inversión financiera es aquella que se destina a la adquisición de derechos sobre determinados activos, de manera que estos puedan generar en el futuro una potencial ganancia” (p.8).

En otras palabras, la inversión financiera es aquella que consiste en comprar un activo financiero, como una acción, un bono o un contrato de futuro.

La inversión financiera corresponde a la adquisición de un derecho, por ejemplo, sobre los dividendos o rentas que generarán las acciones de una empresa. Es decir, no está relacionada directamente a un bien tangible.

La inversión financiera es líquida, pues existe un mercado de capitales donde se puede fácilmente intercambiar, convirtiendo los activos en beneficios en efectivo. Por ejemplo, hay instrumentos financieros que en un muy corto plazo, incluso un par de días, pueden venderse y generar ganancias, como en el mercado de divisas.

Lo anterior implica que la inversión financiera, normalmente, exige menos ahorro acumulado pues no demanda la inmovilización de fondos por un plazo, entre la compra y la venta posterior del bien adquirido. (Westreicher,2018, p. 9-10)

2.9 Estudio de mercado

Para Arboleda, G, (2018) “el mercado es el sitio donde convergen las fuerzas de oferta y demanda para establecer precio y las cantidades a negociar” (p.25). Según su amplitud se pueden clasificar en:

- Mercado de Competencia Perfecta. Se caracteriza por tener un gran número de compradores y vendedores, productos tipificados, libertad de selección del producto y la indivisibilidad del precio y del producto.
- Monopolio de Oferta. En este mercado la influencia es ejercida por un solo productor sobre el precio, debido a la escasa oferta.
- Monopolio de demanda. A diferencia del mercado anterior, este se caracteriza por la influencia de pocos compradores ya que existe ausencia de demanda.
- Oligopolio de Oferta. En este caso, la oferta está compuesta por unos pocos productores que obran de común acuerdo.
- Oligopolio de demanda. Al igual que el caso anterior, se caracteriza por pocos actores; en este caso de la demanda, para obrar de común acuerdo. (p.24)

El principal objetivo de un estudio de mercado es estimar la cuantía de los bienes o servicios provenientes de la nueva unidad de producción que el público estaría dispuesto a adquirir por un precio determinado. Para el caso de los Proyectos de Inversión, la finalidad consiste en probar que existe un número suficientes de individuos que dadas ciertas condiciones presentan una demanda que justifica la puesta en marcha de un programa de producción en cierto tiempo (Arboleda, G, 2016).

Por otro lado, el estudio de mercado busca aclarar las necesidades en el mercado, hallar dentro de las existentes cual es la mejor opción, además determina cual es la población meta a la que se desea enrumbar el proyecto, la ubicación, así como la demanda y la oferta, indica cual es la cantidad a la cual estaría dispuesto a consumir la esta población de acuerdo con el precio y las características de los servicios. Se debe realizar un análisis del consumidor se caracteriza a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, etcétera, para obtener un perfil sobre el cual pueda basarse la estrategia comercial. (Sapag et al, 2014, p. 30).

En el análisis de la demanda cuantifica el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto. Estos dos tipos de análisis son fundamentales ya que determinan gran parte del proyecto, determinan de una manera concreta que clase de gustos tienen los posibles consumidores del producto o servicio, lo que estarían dispuestos a pagar, la disposición movilizarse por satisfacer la necesidad de consumo, el tipo de persona que usualmente puede adquirir el producto. (Sapag et al, 2014, p. 30)

2.10 Estudio Técnico

El estudio técnico provee información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área. (Sapag et al, 2014, p. 32)

El estudio técnico identifica y describe el tamaño de proyecto, estableciendo su capacidad de producción. El análisis del tamaño del proyecto es el tema fundamental del Estudio Técnico, ya que dependiendo de esta varían una serie de elementos que pueden cambiar totalmente el modelo de negocio.

Las variables determinantes del tamaño del Proyecto son:

- Dimensión y característica del mercado.
- Tecnología del proceso productivo.
- Disponibilidad de insumos y materia prima.
- Localización del proyecto.
- Costos de inversión y de operación.
- Financiamiento del proyecto.

Al considerar el tamaño del proyecto como una función de la capacidad de producción se debe distinguir entre la Capacidad Teórica, Capacidad Normal Viable y Capacidad Normal Máxima (Arboleda, G, 2016, p. 26). Este mismo autor se refiere acerca de esos términos:

- Capacidad Teórica. Aquella capacidad que entrega un volumen de producción con técnicas óptimas, operando al mínimo costo.
- Capacidad Nominal Máxima. Corresponde a la capacidad técnicamente viable de operación, a menudo se identifica como Capacidad Instalada de acuerdo con las garantías.
- Capacidad Normal Viable. Esta capacidad se logra en condiciones normales de trabajo, teniendo en cuenta no solo el equipo instalado sino también el sistema de gestión aplicado. Esta demanda debe corresponder a la demanda resultado del Estudio de Mercado.

El estudio detallado del mercado estará alineado con un tamaño de proyecto en el que la demanda sea superior al tamaño mínimo posible. Gracias a este estudio se obtendrá la información requerida para definir todas las necesidades de patrimonio que requiere el proyecto para la puesta en marcha y operación del negocio.

2.11 Estudio organizacional-administrativo

El estudio organizacional se encarga de los factores propios de la actividad ejecutiva de la administración del proyecto que son organización, procedimientos administrativos y normativas legales asociadas. (Sapag et al, 2014, p. 33).

Esta clase de estudio es indispensable describir o definir los respectivos procesos organizacionales y administrativos los cuales van de ser implementados para el negocio. Es fundamental y necesario establecer la estructura organizacional, esto brindará una ruta para determinar el tema de los costos de una eventual mano de obra que va a desempeñar dentro del posible proyecto.

La estructura organizacional se refiere a la forma de desarrollar las distintas actividades de la organización. Los departamentos o áreas de un proyecto se pueden estructurar por funciones, por producto, por mercado o matricialmente. (Sapag et al, 2014, p. 170). Establece el autor una estructura organizacional debe de ser sólida a la hora de definir los procesos ya que es la columna vertebral de una gestión administrativa adecuada de la cual se pondrá en práctica dentro del negocio.

Señala Beltrán (2019) que “las estructuras se refieren a las relaciones relativamente fijas que existen entre los puestos de una organización, y son el resultado de los procesos de división del trabajo, departamentalización, esferas de control y delegación” (p.105). La estructura organizacional influye en las decisiones tomadas y la forma de resolver los problemas, también se influye en las actitudes de los empleados frente a su trabajo. Además, una estructura adecuada minimiza los costos de la empresa y maximiza su eficiencia.” Dado que la estructura de una organización afecta directamente la posibilidad de éxito.

El tamaño del proyecto es el factor que influye más en el diseño y tamaño de la estructura organizacional. Lo cual el tamaño está correlacionado con el número de niveles jerárquicos y divisiones funciones de la organización. (Beltrán, 2019, p.106).

La complejidad de los procedimientos administrativos, puede ser un factor determinante para el diseño de la estructura organizativa. Como Sapag et al. (2014) mencionan, “la diversidad de tareas tiende a incrementar las necesidades de comunicaciones verticales, y exige una mayor extensión de las divisiones jerárquicas”.

2.12 Estudio Legal

El ordenamiento jurídico de cada país está fijado por su constitución política, sus leyes, reglamentos, decretos y costumbres, entre otros elementos, determina diversas condiciones que se traducen en normas permisivas o prohibitivas que pueden afectar directa o indirectamente el flujo de caja que se elabora para el proyecto que se evalúa. (Sapag et al, 2014, pág.185).

De acuerdo con la naturaleza del negocio o servicio, se requiere acatar todos exigencias y requisitos. En este caso se deben tramitar algunos que se pueden mencionar como lo son las licencias, permisos, estudio en ámbito ecológico y ambiental, además de cumplir y ser responsable de las exigencias tributarias y económicas que rigen a la región o país.

Para Torres y Torres (2017):

Los proyectos se desenvuelven en un marco legal de referencia. Es en este punto que se otorga certeza jurídica a las acciones que habrán de desarrollar los propietarios, los administradores de proyectos y sus participantes. Se firman contratos por la compra o venta de productos o servicios, que habrán de satisfacer los requerimientos de un proyecto. Sin embargo, existe un universo jurídico, amplio o complejo, ligado a los proyectos. (p. 570)

Normalmente existen disposiciones que afectan de manera diferente a los proyectos, dependiendo del bien o servicio que produzcan. Esto se manifiesta en el otorgamiento de permisos y patentes, en las tasas arancelarias diferenciadas para tipos distintos de materias primas o productos terminados, o incluso en la constitución de la empresa que llevará a cabo el proyecto, la cual tiene exigencias impositivas distintas como sea el tipo de organización que se seleccione.

El autor Barahona (2019), define la ley como “Disposición jurídica con eficacia general, dictada por la Asamblea Legislativa en el ejercicio de sus funciones para dictar normas en consonancia con los principios de la justicia y el bien común” (pág.18).

Según Flores (2019), las patentes comerciales son una licencia o permiso que otorga las municipalidades de cada cantón para abrir un negocio.

De acuerdo con el Ministerio de Salud de Costa Rica (2019), “es una autorización o permiso sanitario de Funcionamiento para operar en el territorio nacional, según sea la actividad” (párr.1).

Sumado a lo anterior, Sapag et al. (2014) señalan que:

Un proyecto puede ser viable tanto por tener un mercado asegurado como por ser técnicamente factible. Sin embargo, podrían existir algunas restricciones de carácter legal que impedirían su funcionamiento en los términos en los que pudiera haberse previsto, ocasionando que su ejecución no sea recomendable; por ejemplo, limitaciones en cuanto a su localización o en el uso del producto. (p.26)

2.13 El análisis económico

Para Medina y Nogueira (2018) el análisis económico, “es un conjunto de técnicas para diagnosticar la situación de la empresa, detectar reservas y tomar las decisiones adecuadas” (p.6).

Su utilidad está en función del objetivo que se defina en el estudio y de la posición de quien lo realiza: Puede ser desde una perspectiva interna, la dirección de la empresa puede tomar decisiones que corrijan los puntos débiles que puedan amenazar el futuro, así como potenciar los puntos fuertes para alcanzar los objetivos; desde una perspectiva externa, resultan de utilidad para las personas y organizaciones interesadas en conocer la situación y evolución previsible de la empresa. (Medina y Nogueira, 2018)

De acuerdo con lo anterior, se puede ver que no solamente es vital cómo se comportan los competidores o el análisis financiero, porque se deben tomar en cuenta los aspectos económicos a nivel a nacional, lo que es suma importancia ya que de esto dependen decisiones acerca de las inversiones, compras, ventas, precios, estimar costos, entre otras.

2.13.1 Macroprecios

Los Macroprecios son el precio del dinero (tasa de interés) y el precio de las otras monedas (tasa de cambio) y la predictibilidad de estos son determinantes para las decisiones de inversión de los diferentes actores. (Acosta, 2020, p.2)

2.13.1.1 Tasa de interés

Para Acosta (2020) “la tasa de interés es un porcentaje de la operación que se realiza. Es un porcentaje que se traduce en un monto de dinero, mediante el cual se paga por el uso del dinero” (p.3).

Los préstamos de fondos que una empresa requiera siempre pueden ser utilizados de varias maneras, con el fin de cubrir las diferentes formas que van en función de los objetivos que se necesiten para esto. Se conoce además que estos préstamos dependen de las entidades bancarias y la oferta y la demanda de los terceros para las tasas de interés por lo que esto las determinará. Por

lo tanto, es conveniente tener en cuenta que si una empresa solicita un préstamo la tasa de interés dependerá del movimiento y el volumen de los fondos que los bancos estén dispuestos a ofrecer.

2.13.1.2 Tasa o tipo de cambio

Para Acosta, (2020) el tipo de cambio “es una referencia que se usa en el mercado cambiario para conocer el número de unidades de moneda nacional que deben pagarse para obtener una moneda extranjera, o similarmente, el número de unidades de moneda nacional que se obtienen al vender una unidad de moneda extranjera” (p.3).

En Costa Rica y en Latinoamérica la moneda extranjera que predomina es el dólar norteamericano, por lo que se ha convertido en una especulación si sube o baja cada día. Este tipo de especulación para las empresas representa un ambiente económico inestable debido a que su fluctuación es constante cada día.

2.13.1.3 Nivel general de salarios

Es importante este rubro ya que todos los trabajadores reciben diferentes salarios en función de su trabajo. Sin embargo, la distribución de esos salarios en la economía y en la sociedad, depende de las necesidades y obligaciones de cada uno.

Según Messina (2019), “las empresas carecen de poder para fijar los salarios cuando los mercados son perfectamente competitivos” (p.22). Lo único que pueden hacer es contratar a los trabajadores que necesitan para cada tipo de trabajo con su respectivo salario de mercado. Es evidente que esta visión está reñida con la percepción que tiene la gente.

Para el mismo autor, algunas empresas pagan salarios más altos que otras. En algunos casos, las diferencias de salario parecen compensar las condiciones del trabajo. Puede que las empresas que funcionan en entornos riesgosos, o donde los trabajadores tienen que permanecer de

pie durante largas horas, por ejemplo, tengan que pagar salarios más altos para atraer a los trabajadores. Otras empresas sencillamente parecen ser mejores para los trabajadores porque pagan salarios más altos e incluso ofrecen otras ventajas atractivas. (Messina, 2019, p.22)

2.13.2 Costo del capital

Los autores Gitman, Berk, De Marzo y Franklin (2018) señalan que:

El costo de capital se calcula en un momento específico en el tiempo. Refleja el costo futuro promedio esperado de los fondos a largo plazo. Aunque las empresas recaudan fondos en bloque, el costo de capital debe reflejar la interrelación de las actividades de financiamiento. (p.166)

Lo anterior, implica un desafío para las empresas y sus áreas financieras por las presiones económicas que empujan la toma de decisiones para establecer la seguridad de sus capitales asociados a su costo.

2.13.2.1 Costo promedio ponderado del capital (CPPC)

El CPPC indica exactamente a los administradores qué tipo de rendimiento sobre sus inversiones en planta y equipo, publicidad y recursos humanos se debe ganar para que la empresa satisfaga a los inversionistas. En esencia, el CPPC es la tasa mínima de rendimiento aceptable que una empresa debe ganar sobre cualquier inversión que realice. (Gitman, Berk, De Marzo y Franklin, 2018, p. 290).

Básicamente lo que indican los autores es que este modelo muestra qué son los costos de los recursos financieros de una empresa y a englobar en un número, el costo de las diferentes fuentes de financiamiento en específico o de una empresa.

2.13.2.2 Modelo de fijación de precios de activos de capital (MPAC)

El MPAC indica a los inversionistas y administradores qué rendimiento deben esperar de un activo en el que desean invertir, considerando un riesgo específico. (Gitman, Berk, De Marzo y Franklin, 2018, p.).

Se puede decir que este modelo se utiliza para determinar el costo del capital de la empresa, ya que es la rentabilidad o rendimiento mínimo que el negocio debe de pagarle a sus inversionistas

2.14 El estudio financiero

El estudio financiero ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elabora los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y estudia los antecedentes para determinar su rentabilidad. (Sapag et al, 2014, pág.34).

Entre sus principales objetivos se puede mencionar el ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores; elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y estudiar los antecedentes para determinar su rentabilidad. (Sapag et al,2014, pág.34).

De acuerdo con Beltrán (2019):

El análisis financiero es el estudio e interpretación de la información contable de una empresa u organización con el fin de diagnosticar su situación actual y proyectar su desenvolvimiento futuro. El análisis financiero consiste en una serie de técnicas y procedimientos (como estudios de ratios financieros, indicadores y otros) que permiten

analizar la información contable de la empresa para obtener una visión objetiva acerca de su situación actual y cómo se espera que esta evolucione en el futuro. (p.39)

El objetivo del análisis financiero es obtener un diagnóstico que permita que los agentes económicos interesados o relacionados con la organización, tomen las decisiones más acertadas. El uso del análisis financiero dependerá de la posición o perspectiva en la que se encuentre el agente económico en cuestión. Según Beltrán (2019) se puede dividir a los agentes en dos grupos:

- Internos: Los administradores de la empresa utilizan el análisis financiero con el fin de mejorar la gestión de la firma, corregir desequilibrios, prevenir riesgos o aprovechar oportunidades. Un buen análisis financiero es clave para poder planificar, corregir y gestionar.
- Externos: Los agentes externos utilizan el análisis financiero para conocer la situación actual de la empresa y su posible tendencia futura. Así, por ejemplo, para un inversor es un importante conocer el estado de una empresa para ver si vale o no la pena invertir en ella. Otros agentes externos relevantes son: clientes, proveedores, posibles inversores, reguladores, autoridades fiscales, etc. (p. 40)

Por esa razón es de vital importancia el análisis minucioso de cada uno de los estudios ya mencionados anteriormente, porque a partir de ellos se provee información indispensable y relevante para establecer la rentabilidad del proyecto de inversión en todos los campos de estudio, con la finalidad de dar una posible aprobación o rechazo de la propuesta planteada.

2.14.1 Los flujos de efectivo de un proyecto

El propósito de los flujos de efectivo es reportar los flujos de entrada y salida de efectivo en una empresa durante un periodo. Están clasificados en tres categorías que son actividades operativas, de inversión y de financiamiento., (Van Horne, Wachowicz 2010, pág.176).

Para el éxito para el análisis de un proyecto de capital se necesita la estimación de los flujos de efectivo. Esto flujos se componen de entradas y las salidas de efectivo en un periodo ya establecido, que otorga información acerca de todos sus movimientos.

En cada proyecto es de suma importancia conocer los flujos iniciales, que son la inversión inicial requerida. Estos forman parte del capital de trabajo, los gastos, activos fijos, por lo que se debe optar por las fuentes de financiamiento con capital propio, préstamos bancarios o inversionistas. Según Ross, Westerfield y Jaffe (2016):

El primer paso para determinar el cambio en el nivel de efectivo es calcular el flujo de efectivo proveniente de las actividades de operación. Este es el flujo de efectivo que resulta de las actividades normales de la empresa para producir y vender bienes y servicios. El segundo paso consiste en hacer un ajuste por el flujo de efectivo proveniente de las actividades de inversión. El paso final es hacer un ajuste por el flujo de efectivo proveniente de las actividades de financiamiento. Las actividades de financiamiento son los pagos netos efectuados a los acreedores y propietarios (excepto los gastos por intereses) durante el año (p.32).

El estado de flujos de efectivo de manera general muestra:

- Entradas y salidas: Describe los ingresos y egresos de la empresa en un periodo determinado.

- Analiza los flujos de efectivo: Evalúa la capacidad de la empresa de generar flujos positivos mediante las actividades de operación.
- Considera distintas actividades: Clasifica las entradas y salidas en flujos de efectivo por operación, inversión o financiación. (Ross, Westerfield y Jaffe, 2016, p. 32-33)

2.14.2 Valor actual neto (VAN)

Los autores Gallardo y Maldonado (2016) explican que:

Consiste en actualizar al valor presente los flujos netos a futuro que va a generar el proyecto, a un cierto tipo de interés (“la tasa de costo del capital”), y compararlos con el importe inicial de la inversión. (...) Según este criterio, un proyecto de inversión debe aceptarse cuando su VC es positivo o mayor a cero (p. 99).

En otras palabras, VAN se usa para tomar decisiones de aceptar o rechazar un proyecto por lo que sí es mayor que 0, se acepta el proyecto; si el VAN es menor que 0 se rechaza el proyecto. También si el VAN es mayor que 0, la empresa obtendrá un rendimiento mayor que el costo de capital, lo cual aumentará el valor de mercado del negocio.

Algo que se debe de tomar en cuenta es que para el cálculo del el VAN, se procede a calcular la suma de los valores presentes de los flujos de efectivo futuros y su costo inicial, lo cual sirve para determinar su viabilidad financiera.

2.14.3 Tasa interna de rendimiento (TIR)

Según Gallardo y Maldonado (2016), la TIR se utiliza para:

Determinar si un proyecto de inversión es o no rentable de acuerdo con este criterio, se debe comparar su TIR con la tasa de costo de capital (K). Un proyecto de inversión será rentable, entonces, cuando su TIR sea superior a la tasa de costo de capital (K). (p.100)

Para la toma de decisiones acertada se debe de tener claro que se debe de aceptar o rechazar el proyecto de la siguiente de manera:

Si la TIR es mayor que la tasa de descuento, se acepta el proyecto, porque estaría generando rentabilidad superior a la mínima requerida, además si la TIR es menor que la tasa de descuento, el proyecto se rechaza, puesto que el proyecto generaría una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida. (Gallardo y Maldonado (2016)

2.14.4 Índice de Deseabilidad (ID)

Según Gallardo y Maldonado (2016), el Índice de Deseabilidad (ID) de un proyecto, “es la relación que resulta de dividir los flujos positivos descontados entre los flujos de inversión inicial” (p.102).

La jerarquización (determinación de la prioridad) es necesaria cuando ocurre una de dos circunstancias:

- Cuando los recursos financieros destinados a inversiones de capital están limitados o racionados.
- Cuando existen dos o más oportunidades de inversión que son mutuamente excluyentes, o lo que es lo mismo, que solamente una de las oportunidades puede y debe realizarse.

2.14.5 Periodo de Recuperación (PR)

Para Gallardo y Maldonado (2016):

El período de recuperación de la inversión (RI) es un indicador que mide en cuánto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente. Puede revelar con precisión, en años, meses y días, la fecha en la cual será cubierta la inversión inicial. (p.102)

De acuerdo con los autores el PR es el tiempo que se tarda una empresa en la recuperación del costo de su inversión original del proyecto. Esto se logra al dividir la inversión inicial entre el flujo positivo de efectivo anual.

2.15 Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad es el estudio del riesgo y la incertidumbre de la ocurrencia de los beneficios que se esperan del proyecto. (Sapag et al, 2014, pág.34).

La importancia del análisis de sensibilidad radica en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto pueden tener desviaciones con efectos de consideración en la medición de sus resultados. Tomar decisiones bajo riesgo necesariamente lleva implícita la idea de que existen escenarios no necesariamente favorables. (Sapag, Sapag, Sapag 2014, pág.315).

Es importante establecer este tipo de métodos o análisis por medio de diferentes variables tales como el VAN o el TIR, con el propósito de dar un criterio que decida los riesgos críticos a los cuales se podría enfrentar el proyecto, en términos de rentabilidad financiera

2.15.1 Análisis unidimensional

Es el análisis de sensibilización que se aplica a una sola variable, determina hasta dónde puede modificarse el valor de una variable para que el proyecto siga siendo rentable. (Sapag et al, 2014, pág. 316)

2.15.2 Análisis Bidimensional

Este análisis busca establecer los resultados posibles del proyecto, tomando en consideración cambios en las dos variables de mayor incidencia (Sapag et al, 2014, pág. 319).

CAPÍTULO III

Marco Metodológico

3.1 Enfoque investigativo

La investigación es conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema con el resultado (o el objetivo) de ampliar su conocimiento. Esta concepción se aplica por igual a los enfoques cuantitativo, cualitativo y mixto. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 4).

Por consiguiente, es fundamental tener definido de manera clara, el mejor método o bien el que sea adecuado para la tesis. Pero para efectos de la presente investigación, se utiliza el enfoque cuantitativo el cual se describirán a continuación.

El enfoque cuantitativo representa un conjunto de procesos organizado de manera secuencial para comprobar ciertas suposiciones. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 4). La investigación cuantitativa brinda una gran posibilidad de repetición y un enfoque sobre puntos específicos de los fenómenos, además de que facilita la comparación entre estudios similares. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 20).

Esta investigación se clasifica como cuantitativa, ya que de acuerdo con las características que se notan en este enfoque, nace de una idea en la cual se logra plantear un problema del cual se realizaron los objetivos y preguntas de investigación.

La recolección de datos que se va a realizar y la información, se fundamentan en mediciones, mediante las cuales se analizan las variables. Para estos fines que se desarrollarán herramientas estadísticas, con las que se espera generalizar los datos encontrados en un grupo

definido como la muestra. Estos datos se analizarán llevando a cabo procedimientos ya establecidos, con el fin de lograr la aceptación y credibilidad de la investigación.

3.2 Tipo de estudio

Del alcance dependerá el método o estrategia de investigación, incluido el diseño, los procedimientos y otros de sus componentes. Los alcances son cuatro denominados exploratorio, descriptivo, correlacional y explicativo. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 106).

Tal como los autores señalan, existen cuatro alcances de estos estudios, los cuales se procede a explicar.

3.2.1 Estudios exploratorios

Los estudios exploratorios sirven para preparar el terreno. Anteceden a investigaciones con alcances descriptivos, correlacionales o explicativos. Se llevan a cabo cuando el propósito es estudiar fenómenos y problemas nuevos, desconocidos o poco estudiados. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 106-107)

Además, los autores mencionan que los estudios exploratorios tienen como propósito familiarizar con un planteamiento desconocido, poco estudiado o novedoso. Son útiles para desarrollar estudios más profundos. (Hernández y Mendoza ,2018, p. 107)

3.2.2 Estudios descriptivos

Los estudios descriptivos son la base de las investigaciones correlacionales. Proporcionan información para llevar a cabo estudios explicativos.). Tienen como finalidad especificar propiedades y características de conceptos, fenómenos, variables o hechos en un contexto determinado. (Hernández y Mendoza 2018, p. 106)

Los estudios descriptivos sirven para analizar cómo es y cómo se manifiesta un fenómeno o planteamiento y sus componentes (variables). (Hernández, y Mendoza, 2018, p. 116).

3.2.3 Estudios explicativos

Los estudios explicativos Investigaciones en las que se tiene como propósito establecer las causas de los sucesos, problemas o fenómenos que se estudian. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 111).

También los autores profundizan acerca de que los estudios explicativos pretenden encontrar las razones que provocan ciertos fenómenos o establecer relaciones de causalidad entre variables. (Hernández y Mendoza 2018, p. 116).

3.2.4 Estudios correlacionales

Los estudios o investigaciones correlacionales pretenden asociar conceptos, fenómenos, hechos o variables. Miden las variables y su relación en términos estadísticos. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 109).

Señalan los autores que los estudios correlacionales buscan determinar cómo se relacionan o vinculan diversos hechos, fenómenos, conceptos, variables o características entre sí o, también, si no se relacionan. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 116).

Una vez definidos los conceptos, se busca profundizar e indagar el fondo a cada concepto, con el fin de identificar características descriptivas que permitan mostrar con precisión las dimensiones y el efecto del fenómeno estudiado. Para este caso, de cada variable que se presenta en el estudio de factibilidad.

3.3 Diseño investigativo

El diseño es el plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información (datos) requerida en una investigación con el fin último de responder satisfactoriamente el planteamiento del problema. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 150).

En una investigación cuantitativa señalan los autores que el diseño se realiza con el fin de sustentar que el plan para la recolección de la información responde o no al planteamiento del problema. Entonces, es necesario seleccionar minuciosamente el diseño de investigación a ejecutar, lo cual contribuye a obtener mayores posibilidades de conocimientos.

3.3.1 Investigación no experimental

Esta investigación, según Hernández y Mendoza (2018), se puede definir de la siguiente manera, “estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos.” (p. 176).

La investigación no experimental se puede decir que se enfoca en muchos estudios cuantitativos, sin una manipulación directa ni intencional en la variable independiente, porque ya han pasado bien lo sucedido y se contemplan tal y como se han dado.

En la presente investigación, se plantea una oportunidad de negocio en la cual se cuenta con muchas variables en el nivel financiero, técnico, legal, mercado, organizacional y con el fin de analizar cada una y con esta información concluir con la viabilidad de cada una. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 176).

3.4 Sujetos y fuentes de información

Este apartado se subdivide en sujetos de información y fuentes de información.

3.4.1 Sujetos (Unidad de análisis)

Los sujetos de estudio son aquellas personas o grupos de personas que forman parte de los colectivos cuyas características, opiniones, experiencias, condiciones de vida, entre otros rasgos y atributos cobran interés particular para investigaciones con enfoque cuantitativo o cualitativo. (Mata, L. 2021, s.f)

3.4.2 Fuentes de información

Una fuente de información es todo aquello que nos proporciona datos para reconstruir hechos y las bases del conocimiento. Las fuentes de información son un instrumento para el conocimiento, la búsqueda y el acceso de a la información. Encontraremos diferentes fuentes de información, dependiendo del nivel de búsqueda que hagamos. (Maranto; González, 2015, p. 2).

La obtención de información es un proceso primordial en lo que contempla la investigación, ya que es la que determina la confiabilidad y validez de la investigación.

Los datos recolectados por medio de la obtención de la información deben ser veraces, es decir pertinentes y suficientes, por lo que es necesario tener bien establecidas los instrumentos y las fuentes adecuadas para la obtención de la información.

3.4.2.1 Fuentes de Información Primaria

Las fuentes primarias “son obras de un autor clásico, son originales, son aportaciones directas” (Baena, 2017, p. 65).

Como indica la autora son obras de primera mano o sea que las ideas de los autores vienen directamente de ellos o bien de ellas, lo que es de vital importancia porque se puede utilizar para el presente proceso de investigación.

3.4.2.2 Fuentes de Información Secundaria

Las fuentes secundarias “son versiones o interpretaciones de autores clásicos u originales, también se consideran fuentes secundarias a la información periodística dado que los hechos ya están contados por una versión de alguien que recabó datos o entrevistó a las personas actores del suceso”. (Baena, 2017, p. 65).

Estos son datos que se pueden tomar de autores que mencionan en obras, pero que ya habían sido recolectados por otros.

3.5 Muestra de la investigación

La población puede ser definida como el total de las unidades de estudio, que contienen las características requeridas, para ser consideradas como tales. Estas unidades pueden ser personas, objetos, conglomerados, hechos o fenómenos, que presentan las características requeridas para la investigación. (Ñaupas, Valdivia, Palacios, Romero, 2018, p. 334)

En esta parte de la investigación el interés es definir quién es y qué características deberán tener los sujetos. En este caso las personas que conforman la población que son el objeto de estudio. La población debe representar todo un conjunto de elementos que presentan las mismas características y que tengan como propósito la solución del problema.

La muestra es una “porción de la población que por lo tanto tienen las características necesarias para la investigación, es suficientemente clara para que no haya confusión alguna” (Ñaupas et al, 2018, p. 334).

Según la explicación de los autores la muestra debe de definirse, ser precisa y además representativa de la población.

La muestra, es una parte de la población seleccionada por la persona que investiga, la cual tiene el fin recopilar los datos necesarios que contribuyan a solucionar el problema planteado en el proyecto. Para obtener de la información se utilizan instrumentos medibles con los cual se recopila, analizan y se interpretan los datos.

Esta es representativa, por ser sexo, por grado académico, edad, lugar y entre otros.

3.5.1 Muestra no probabilística

Es el subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 200). Para efectos de la investigación, toda la población será seleccionado haciendo enfoque al nicho de mercado al cual se comercializa los productos que se quieren vender.

3.6 Instrumento de medición

Se define como el “recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente. ” (Hernández y Mendoza, 2018, p. 228).

El instrumento es una herramienta de suma importancia ya que con él se desarrolla prácticamente la recolección de los datos necesarios para encontrar las rutas que llevarán a lograr los objetivos que se tienen que cumplir a cabalidad en la investigación. Se señala que “toda medición o instrumento de recolección de datos cuantitativo debe reunir tres requisitos esenciales: confiabilidad, validez y objetividad”. (Hernández, y Mendoza, 2018, p. 228).

Además, los autores Hernández y Mendoza (2018), mencionan que los instrumentos deben de cumplir tres requisitos esenciales que son confiabilidad, validez y objetividad. O sea, los instrumentos deben de ser de confianza que sus resultados sean consistentes y veraces, también que puedan ser validados, que puedan definirse por métodos que realmente sean los correctos y,

por último, que sean objetivos que indican que no sean maleables o que se dejen influir por tendencias o sesgos.

3.6.1 Instrumentos y herramientas de observación

Se refiere que “dado que la observación es una técnica subjetiva, el rigor científico lo posibilita una serie de instrumentos que permitan registrar de manera sistemática lo observado.” (Baena, 2017, p. 72). La observación debe ser muy veraz y debe recopilarse o registrarse de manera que se documente y sea validada.

Estos factores se dan mediante algunos instrumentos auxiliares para la recolección de datos, tales como libreta de notas esto, con el fin de anotar lo que se observa. Se emplea el diario, con el que se pueden utilizar tablas a manera de esquemas para tratar datos estadísticos y también mapas, los cuales son de útiles para ubicar el lugar donde se desea investigar.

3.6.2 La entrevista

En cuanto a la entrevista Baena (2017), señala que:

Una entrevista es una indagación que se realiza a una persona o varias para obtener un testimonio sobre un hecho vivido, una opinión o un comentario y hasta una semblanza, una entrevista biográfica o monográfica puede hacer uso de un estudio de caso o de una historia de vida. (p. 80)

Es importante este tipo de instrumentos ya que se puede recabar información fidedigna que ayudará a entender más sobre el tema que se quiere investigar y, estas experiencias que tienen los entrevistados, se pueden transmitir en el proyecto por medio de su experiencia profesional o de vida.

Algunas características principales actitudes hacia un entrevistado se puede mencionar que son:

- Plantear las menores preguntas posibles.
- Intervenir de la manera más abierta como sea posible.
- Abstenerse de intervenir uno mismo en el contenido.
- Vigilar que la entrevista se realice en un ambiente y un contexto adecuado.
- Grabar las entrevistas.

Hay además tres tipos de entrevistas, entre las que se pueden citar las entrevistas con expertos, que son las que se hacen a profesionales, maestros en el campo de investigación de un tema en específico. También están las entrevistas de calidad, que son las que se realizan a personas que por su experiencia tiene un conocimiento muy grande acerca el tema investigado y, finalmente, la entrevista de opinión que son que se realizan a un público relacionado al estudio.

3.6.3 Investigación documental

Se refiere que “la investigación documental es la búsqueda de una respuesta específica a partir de la indagación en documentos. “ (Baena, 2017, p. 68). Por lo que una clasificación documental sería de:

- Libros.
- Publicaciones periódicas: periódicos, revistas.
- Impresos: folletos, carteles, volantes, trípticos, despleables.
- Documentos de archivo.
- Películas y videos.
- Programas de televisión.
- Programas de radio.
- Grabaciones de audio y video.

- Mapas.
- Cartas.
- Estadísticas.
- Sistemas de información computarizada (redes, Internet, correo electrónico).
- Información vía satélite o fibra óptica.
- Grafitis.
- Monumentos.
- Esculturas, cuadros.
- Ropa y accesorios.
- Todo tipo de objetos. (Baena, 2017, p. 68, 69).

3.6.4 Cuestionario

De acuerdo con la autora Baena (2017), es el instrumento fundamental de las técnicas de interrogación, hay elementos que debemos considerar en la elaboración de las preguntas, tanto su clase como la manera de redactarlas y de colocarlas en el cuestionario, preguntas directas, cerradas y semicerradas. (Baena, 2017, p. 82).

Esto es muy importante ya que con este instrumento se va a recolectar la mayoría de la información para el estudio de mercado, ya que se va a descubrir por medio de estos tres tipos de preguntas las distintas maneras de implementar recomendaciones y establecer parámetros. Esto es necesario de establecer para la investigación, por ejemplo, determinar el rango de edad que puede tener el mercado meta, o bien el sexo, en el que se debe de poner todas las fuerzas para atraer al negocio .

3.7 Tabla de variables y categorías de análisis o unidad de análisis

El concepto de variable en el enfoque cuantitativo juega un papel relevante, ya que son las unidades esenciales de una hipótesis. Son atributos, cualidades, características observables que poseen las personas, objetos, instituciones que expresan magnitudes que varían discretamente o en forma continua. Por ejemplo son variables biológicas de las personas la edad, sexo, talla, peso, contextura, color del cabello, color de ojos. Variables psicológicas se tienen el grado de atención, inteligencia, conocimientos previos: variables sociológicas: confesión religiosa, procedencia, clase social, entre otras. Son variables de las cosas, objetos como la forma, color, tamaño, peso, conservación, antigüedad, entre otros. Las instituciones también poseen variables como: antigüedad, organización, eficiencia, magnitud y productividad (Ñaupas et al., 2018, pág.256).

Sin duda las variables son esenciales ya que se puede establecer criterios con los cuales definir los alcances para esta investigación. Se emplea además una tabla con diferentes secciones, con el fin de tener un parámetro lógico con el cual se pueda brindar propuesta clara y concisa del tema a investigar.

3.7.1 Unidad de análisis

Son los segmentos de los datos narrativos para ir generando o descubriendo categorías que describan los conceptos de interés y sus vínculos, los cuales conforman el planteamiento del problema y permiten entender el fenómeno bajo análisis. (Hernández y Mendoza, 2018, p. 472).

Tabla 1. Variables de investigación

Objetivo	Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Definición Instrumental
<p>Analizar la situación financiera de la tienda Pura vida Shop mediante las razones financieras para la capacidad de la apertura de una tienda por departamento en San Rafael de Alajuela en el en el tercer cuatrimestre 2021 y primer cuatrimestre del 2022, a través de la información financiera que la empresa proporciona.</p>	<p>-Creación y revisión de estados financieros</p>	<p>Lo estados financieros buscan plasmar las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado período.</p>	<p>Se analizará mediante los siguientes indicadores Elaboración del balance general y estados de resultados Liquidez</p>	<p>Revisión documental y elaboración de cuadro de cálculos</p>
	<p>-Análisis financiero y Du pont</p>	<p>El análisis financiero es una herramienta que ayuda a entender la situación real de la empresa ya sea actual o comparando diferentes años y el Du pont se utiliza para examinar los estados financieros de la empresa y evaluar su condición financiera.</p>	<p>Indicadores financieros de liquidez, actividad, rentabilidad y endeudamiento</p>	<p>Revisión documental y elaboración de cuadro de cálculos</p>
	<p>-Análisis de tendencias</p>	<p>Es una técnica que intenta predecir los movimientos futuros de los precios de las acciones en función de los datos de tendencias observados recientemente.</p>	<p>Análisis vertical y horizontal</p>	<p>Revisión documental y elaboración de cuadro de cálculos</p>

<p>• Realizar los estudios de mercado, técnico, legal, administrativo y económico, requeridos en la preinversión para determinar la factibilidad financiera para la apertura de una por tienda departamentos.</p>	-Estudio de mercado	El principal objetivo de un estudio de mercado es estimar la cuantía de los bienes o servicios provenientes de la nueva unidad de producción que el público estaría dispuesto a adquirir por un precio determinado.	Análisis de estudio de mercado por medio de la demanda, oferta de clientes y proveedores. Identificación de la demanda, gustos y preferencias del consumidor, características del cliente, competencia y proveedores.	Encuestas a clientes y revisión documental
	-Estudio legal	El estudio legal busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a localización de productos, subproductos y patentes.	Identificar los requisitos legales, patentes, leyes los cuales son requisitos esenciales.	Revisión documental y entrevistas a expertos
	-Estudio administrativo-organizacional	Se encarga de los factores propios de la actividad ejecutiva de la administración del proyecto: organización, procedimientos administrativos y normativas legales asociadas.	Análisis necesario del tema organizacional, organigrama, regulaciones laborales, estimación de salarios, control interno y la inversión en aspectos administrativos, servicio outsourcing.	Revisión documental y entrevistas a expertos
	-Estudio técnico	En el caso del tema organizacional su finalidad es si existen las condiciones mínimas necesarias para garantizar la viabilidad de la implementación	Determinar la localización más apta, distribución, diseño de instalaciones, equipo requerido, planificar el presupuesto de inversión, procesos productivos y logísticos.	Encuestas y entrevistas a expertos
	-Estudio económico y cálculo del costo del capital del proyecto	Es un conjunto de técnicas para diagnosticar la situación de la empresa, detectar reservas y tomar las decisiones adecuadas	Investigar macroprecios, tendencias del: tipo de cambio, inflación y tasas de interés, WACC o CCPP, MPAC o CAMS con y sin financiamiento.	Revisión documental y entrevistas a expertos

<p>• Elaborar el estudio financiero mediante los evaluadores financieros la rentabilidad del proyecto de apertura de una tienda por departamentos.</p>	<p>-Elaboración de los flujos netos de efectivo del proyecto</p>	<p>El propósito de flujos de efectivo es reportar los flujos de entrada y salida de efectivo en una empresa durante un periodo, clasificados en tres categorías: actividades operativas, de inversión y de financiamiento</p>	<p>Determinar el monto de inversión total requerido y el tiempo en que será realizado. Proyección de ingresos, flujos netos, con y sin financiamiento.</p>	<p>Revisión documental y entrevistas a expertos</p>
	<p>-Cálculo de los evaluadores financieros del proyecto con y sin financiamiento</p>	<p>La correcta evaluación financiera de proyectos de inversión, el componente financiero analiza su viabilidad para tomar decisiones.</p>	<p>Cálculo del VAN, TIR, ID y PR sin y con financiamiento</p>	<p>Revisión documental y entrevistas a expertos</p>
	<p>-Análisis de resultados de rentabilidad del proyecto con y sin financiamiento</p>	<p>Este concentra principalmente en la relación entre los resultados de las operaciones según se presentan en el estado de resultados y los recursos disponibles para la empresa como se presentan en el balance general.</p>	<p>Identificación de la opción más rentable para desarrollar el proyecto, sea sin o con financiamiento.</p>	<p>Revisión documental y entrevistas a expertos</p>
<p>•Efectuar un análisis de sensibilidad de las variables del proyecto a fin de identificar los riesgos de este.</p>	<p>-Análisis de sensibilidad</p>	<p>Es el análisis de sensibilización que se aplica a una sola variable, determina hasta dónde puede modificarse el valor de una variable para que el proyecto siga siendo rentable</p>	<p>Análisis unidimensional: rentabilidad, VAN y TIR.</p>	<p>Revisión documental y entrevistas</p>
		<p>Este análisis busca establecer los resultados posibles del proyecto, tomando en consideración cambios en las dos variables de mayor incidencia</p>	<p>Análisis bidimensional de la sensibilización del: rentabilidad, VAN y TIR.</p>	<p>Revisión documental y entrevistas</p>

Fuente: Elaboración propia, 2021.

CAPÍTULO IV

Análisis e interpretación de resultados

En este capítulo se van a mostrar todos los resultados que fueron obtenidos del análisis financiero de la empresa Pura Vida Shop. Estos resultados que se van a presentar fueron realizados en la herramienta Microsoft Excel, que fue utilizada para la creación de los estados financieros, los análisis, tanto vertical como horizontal, así como el cálculo de las razones financieras.

4.1 Análisis Vertical y Horizontal

A continuación, se realiza el debido análisis vertical y horizontal de los Estados de Situación Financiera y del Estado de Resultados, en los cuales se compararán los períodos 2019, 2020 y 2021.

El análisis vertical determina la posición estructural de cada uno de los saldos de las cuentas contables que conforman los estados financieros en relación un total determinado dentro del mismo estado. En el análisis horizontal por otro lado, su función es determinar la variación absoluta o porcentual de las cifras de los estados financieros de un periodo a otro.

4.1.1 Análisis vertical

Para los tres años analizados, el activo corriente representa el 100% del total de los activos, ya que Pura Vida Shop no mantiene saldos como activos no corrientes dentro de su cartera. Se puede mencionar que, por cada colón invertido por la organización (C\$1,00) se destinan para activos de corto plazo, que se pueden identificar como el efectivo, inventario y mayormente las cuentas por cobrar. Sin embargo, para los periodos 2020-2021 el activo corriente, específicamente el inventario, empieza a incrementarse. Por otro lado, las cuentas por cobrar representan el mayor

porcentaje del activo total de la empresa. Por lo tanto, se puede decir que la organización incrementó sus ventas a crédito, pero se observa un gran cambio del 2020 con respecto al 2021, por el aumento en la demanda de pedidos en la pandemia del COVID 19.

En el apartado de los pasivos para el periodo 2019, se aprecia que el pasivo a corto plazo es de un 9.50% del pasivo total y el pasivo a largo plazo presenta un 90.50% del pasivo total. En el 2020 en los pasivos, se ve que el pasivo a corto plazo es de un 66% del pasivo total y el pasivo a largo plazo presenta un 34% del pasivo total.

En el 2021 en los pasivos, el pasivo a corto plazo es de un 100% del pasivo total, pero el pasivo a largo plazo para este año 2021 fue saldado en su totalidad. Entonces se puede concluir que el pasivo total está compuesto solo por el pasivo a corto plazo.

Se nota una disminución del pasivo a largo plazo, ya que en los años 2019 y 2020, que representaba un gran porcentaje del pasivo total en estos periodos. Sin embargo, para el año 2021 sufrió una disminución considerable al saldar estos totales en cero.

Para la estructura del total del patrimonio las partidas más importantes son las utilidades retenidas y las del periodo los cuales en los tres años han representado una proporción importante del total patrimonio un 94.19%, 77.78% y 68.50% respectivamente. Igualmente, esta cuenta de utilidad retenida en el total del pasivo y capital representa entre 50% al 51% en los tres periodos.

En el caso de la utilidad retenida en el 2019 se tiene un valor negativo. No obstante, en los siguientes años del 2020 y 2021 se ve un crecimiento, sobre todo en el 2021 de casi 101.77% del total del patrimonio total. Pero se toma en cuenta que en este año también fueron entregadas los dividendos.

Tabla 2. Análisis Vertical Balance General

	PURA VIDA SHOP			ANALISIS VERTICAL			
	BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE	2019	2020	2021	2019	2020	2021
EFFECTIVO		1056 000	2 865 984	2 709 832	44,84%	33,61%	38,52%
VALORES NEGOCIABLES		-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
CUENTAS POR COBRAR		1098 920	4 944 720	3 536 920	46,66%	57,99%	50,27%
INVENTARIOS		200 360	715 676	788 528	8,51%	8,39%	11,21%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		2 355 280	8 526 380	7 035 280	100,00%	100,00%	100,00%
INVERSIONES A L. P.		-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
ACTIVO FIJO BRUTO		-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
DEPRECIACIÓN ACUMUL.		-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
ACTIVO FIJO NETO		-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
TOTAL ACTIVOS		2 355 280	8 526 380	7 035 280	100,00%	100,00%	100,00%
CUENTAS POR PAGAR		55 000	250 000	250 000			
OTROS PASIVOS ACUMULADOS		50 000	150 000	150 000	47,62%	7,89%	7,89%
IMPUESTOS POR PAGAR		-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
DOCUMENTOS POR PAGAR		-	1 500 000	1 500 000	0,00%	78,95%	78,95%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		105 000	1 900 000	1 900 000	9,50%	65,52%	100,00%
DEUDA LARGO PLAZO		1 000 000	1 000 000	-	90,50%	34,48%	0,00%
TOTAL PASIVOS		1 105 000	2 900 000	1 900 000	100,00%	100,00%	100,00%
ACCIONES PREFERENTES		-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
ACCIONES COMUNES		400 000	400 000	400 000	31,99%	7,11%	7,79%
UTILIDADES DEL PERIODO		1 177 640	4 376 100	3 517 640	94,19%	77,78%	68,50%
DIVIDENDOS		-	-	(4 008 740)	0,00%	0,00%	-78,06%
UTILIDADES RETENIDAS		(327 360)	850 280	5 226 380	-26,18%	15,11%	101,77%
TOTAL PATRIMONIO		1 250 280	5 626 380	5 135 280	100,00%	100,00%	100,00%
TOTAL PASIVO Y CAPITAL		2 355 280	8 526 380	7 035 280			

Fuente: Elaboración propia, 2022.

En el análisis realizado en el estado de resultados se puede observar que para el año 2019 los gastos operativos representan el 44% del total de ingresos por las ventas netas y la utilidad operativa el -4.48%. Los gastos operativos consumieron el 44% del total de ingresos generados por la empresa para el periodo 2019 de las ventas netas, quedando un remanente del -4% para cubrir otros gastos, impuestos, intereses y además para generación de utilidades. Esto en comparación con los periodos anteriores, en los cuales se puede apreciar que la empresa disminuyó los gastos operativos, ya que estos cambiaron de un 44% para el 2019 a un 35% y 40% en los años 2020 y 2021 respectivamente, lo que le permite a la Pura Vida Shop incrementar sus utilidades.

Los gastos administrativos y de ventas constituyen la mayoría de las salidas por los servicios que la tienda brinda. Se puede evidenciar que gastos como publicidad, combustibles, el datafono del BAC posee un porcentaje que no representan algo significativo o relevante para la estructura que comprende el estado de resultados, lo que es recurrente en los tres años estudiados. La utilidad antes de impuestos en los tres años representa entre el -8.99% al -5.90% esto del total de ingresos de acuerdo con las ventas netas.

Tabla 3. Análisis Vertical Estado de Resultados

PURA VIDA SHOP				ANALISIS VERTICAL		
ESTADO DE RESULTADOS				2019	2020	2021
POR EL PERIODO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE						
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
VENTAS NETAS	2 329 000	6 952 650	6 571 000	100,00%	100,00%	100,00%
COSTO DE BIENES VENDIDOS	1 397 400	4 171 590	3 942 600	60,00%	60,00%	60,00%
UTILIDAD BRUTA	931 600	2 781 060	2 628 400	40,00%	40,00%	40,00%
GASTOS DE VENTAS	1 036 000	2 071 000	2 136 000	44,48%	29,79%	32,51%
SERV PROFESIONALES	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
PUBLICIDAD	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	-	40 000	40 000	0,00%	0,58%	0,61%
PEAJES Y PARQUEOS	-	10 000	10 000	0,00%	0,14%	0,15%
DATAFONO BAC CREDOMATIC	-	30 000	30 000	0,00%	0,43%	0,46%
OTROS GASTOS	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-	300 000	400 000	0,00%	4,31%	6,09%
GASTOS DE ARRENDAMIENTO	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
GASTO DE DEPRECIACIÓN	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	1 036 000	2 451 000	2 616 000	44,48%	35,25%	39,81%
UTILIDAD OPERATIVA	(104 400)	330 060	12 400	-4,48%	4,75%	0,19%
GASTO POR INTERESES	105 000	105 000	400 000	4,51%	1,51%	6,09%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	(209 400)	225 060	(387 600)	-8,99%	3,24%	-5,90%
IMPUESTO S. RENTA	-	67 518	-	0,00%	0,97%	0,00%
UTILIDAD NETA	(209 400)	157 542	(387 600)	-8,99%	2,27%	-5,90%
DIVIDENDOS PREFERENTES	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
UNCA	(209 400)	157 542	(387 600)	-8,99%	2,27%	-5,90%
Nº ACCIONES COMUNES	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%

Fuente: Elaboración propia, 2022.

4.1.2 Análisis Horizontal

Al analizar los activos, se observa que en el total de activos hay un fuerte aumento de un 262% del período 2019 al 2020, lo que equivale a un aumento de ₡ 6 171 100 un año al otro. Para el 2020-2021 hay ciertas disminuciones del -17%, entre estos dos años analizados.

Este aumento se debe principalmente a dos partidas, en la que una es el efectivo que presenta la diferencia de ₡1,809,6984.00. Pero sobre todo el mayor aumento está en las cuentas por cobrar que representaron un incremento del ₡ 3.845.800,00. Estas dos cifras significan un aumento considerable en los activos de un año al otro 28% y 350% respectivamente. En el 2020-2021 igualmente estas cuentas son las que presentaron la mayor disminución en que las cuentas por cobrar disminuyeron en un 28% y el efectivo en un 5%. Las cuentas por cobrar en los tres años representan la mayor parte del activo en cada periodo. En el 2019-2020 debido al comienzo de la tienda la cuenta de inventario que se tiene un aumento abrupto, ya que era su comienzo y la mercadería que se adquiría se vendía en el momento y quedaba muy poco inventario. En el año 2020 se incrementó ₡715 676 porque debido a la pandemia la demanda de los productos tuvo mucho auge. Ahora en comparación del 20-21 se puede ver que hubo un aumento del 10% ya para este año. Esto representa un incremento de ₡72 852, comparando ambos años.

Cabe mencionar que la empresa no tiene activos fijos solo activos corrientes, ya que no ha adquirido activos de mayor valor.

Tabla 4. Análisis Horizontal Balance General Activos

	PURA VIDA SHOP			ANÁLISIS	
	BALANCE GENERAL			HORIZONTAL	
	AL 31 DE DICIEMBRE			19-20	20-21
	2019	2020	2021		
EFFECTIVO	1056 000	2 865 984	2 709 832	171,40%	-5,45%
VALORES NEGOCIABLES	-	-	-	0,00%	0,00%
CUENTAS POR COBRAR	1098 920	4 944 720	3 536 920	349,96%	-28,47%
INVENTARIOS	200 360	715 676	788 528	257,20%	10,18%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2 355 280	8 526 380	7 035 280	262,01%	-17,49%
INVERSIONES A L. P.	-	-	-	0,00%	0,00%
ACTIVO FIJO BRUTO	-	-	-	0,00%	0,00%
DEPRECIACIÓN ACUMUL.	-	-	-	0,00%	0,00%
ACTIVO FIJO NETO	-	-	-	0,00%	0,00%
TOTAL ACTIVOS	2 355 280	8 526 380	7 035 280	262,01%	-17,49%

Fuente: Elaboración propia, 2022.

En el caso de los pasivos, en el total hay un aumento del 162%, del período 2019 al 2020, lo que equivale a un aumento de ₡1.795.000,00 de un año al otro. Esto sucede ya que se adquirió financiamiento no bancario durante este periodo. Para el 2020-2021 hay ciertas disminuciones del 34% entre estos dos años analizados, debido a que se saldó la totalidad de la deuda bancaria de largo plazo.

Estas disminuciones y aumentos están conformados por los pasivos corrientes que están representadas sobre todo por pasivos acumulados hay una diferencia de casi 200% de los periodos de 2019-2020 que son equivalentes a ₡ 200 000 que son intereses de financiamientos no bancarios que deben de reintegrar a inversionistas del negocio. En los periodos 2020-2021 el monto sigue estable no sufre disminución ni aumento. Los documentos por pagar son los certificados de inversión que se les hacen a los inversionistas, que se les debe de retribuir también junto con los intereses. Estos fueron incorporados desde el 2020, esto es importante, ya que para los periodos 2019-2020 en el pasivo corriente total hay un gran aumento del 1710% ya que estos documentos

por pagar se empiezan a implementar desde el año comentado. También es importante aclarar que para el periodo 2019-2020 las deudas de largo plazo son estables, sin embargo, para el 20-21 esto ya fue saldo mostrando una disminución del 100% del pasivo a largo plazo, esto era un préstamo que se tenía con un Banco el cual se canceló en el 2021.

Tabla 5. Análisis Horizontal Balance General Pasivos

	PURA VIDA SHOP			ANALISIS HORIZONTAL	
	BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE				
CUENTAS POR PAGAR	55 000	250 000	250 000	354,55%	0,00%
OTROS PASIVOS ACUMULADOS	50 000	150 000	150 000	200,00%	0,00%
IMPUESTOS POR PAGAR	-	-	-	0,00%	0,00%
DOCUMENTOS POR PAGAR	-	1 500 000	1 500 000	0,00%	0,00%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	105 000	1 900 000	1 900 000	1709,52%	0,00%
DEUDA LARGO PLAZO	1 000 000	1 000 000	-	0,00%	-100,00%
TOTAL PASIVOS	1 105 000	2 900 000	1 900 000	162,44%	-34,48%

Fuente: Elaboración propia, 2022.

En lo que respecta al patrimonio, para el 2020 muestra un aumento de ¢ 4 376 100, lo que significa un incremento de un 350% con respecto al 2019. Esto debido al gran aumento en la utilidad en el periodo de la pandemia y para el 2021 se disminuye ligeramente en 9%, que corresponde a un ¢1.491.100,00. Estas variaciones principalmente corresponden a: Un incremento en las cuentas de

Las utilidades del periodo del 2020 y las utilidades retenidas las cuales aumentaron un 272% y 160%, respectivamente, equivalentes a ¢ 3198 460 y ¢ 522 920. Por otro lado, para el 2020-2021 el patrimonio total disminuyó en casi 9%, que es un monto total de ¢491 100 menos.

De igual manera se observa una disminución en las utilidades del periodo y un fuerte aumento en las utilidades retenidas.

Tabla 6. Análisis Horizontal Balance General Patrimonio

	PURA VIDA SHOP			ANALISIS	
	BALANCE GENERAL			HORIZONTAL	
	AL 31 DE DICIEMBRE			19-20	20-21
	2019	2020	2021		
ACCIONES PREFERENTES	-	-	-	0,00%	0,00%
ACCIONES COMUNES	400 000	400 000	400 000	0,00%	0,00%
UTILIDADES DEL PERIODO	1177 640	4 376 100	3 517 640	271,60%	-19,62%
DIVIDENDOS	-	-	(4 008 740)	0,00%	0,00%
UTILIDADES RETENIDAS	(327 360)	850 280	5 226 380	159,74%	514,67%
TOTAL PATRIMONIO	1 250 280	5 626 380	5 135 280	350,01%	-8,73%

Fuente: Elaboración propia, 2022.

En el análisis horizontal del Estado de Resultados, se puede ver que las ventas netas 2019-2020 crecieron para el período 2020 casi en un 200% con respecto al año 2019, lo que equivale a ¢ 4 623 650. Por otro lado, en el análisis del 2020-2021 las ventas netas que al final son la utilidad bruta para los tres años, disminuyen un 5% que son ¢381 650.

En el rubro de los gastos, mayormente se puede notar que el análisis del 2019-2020 el gasto de la venta tiene un gran aumento en ¢ 1 019 000, lo que representa un crecimiento casi de un 99%. En el 2020-2021 varia ya que hay un leve incremento, pero muy ligero, de casi el 4% que equivalen a ¢ 81 000.

Al seguir con los gastos administrativos se evidencia que solo en el periodo 20-21 hay un alza del 33.33% de ¢100 000, que son los gastos de la planilla. Los gastos totales operacionales muestran un crecimiento de casi un 137% y un 7% para los periodos 2019-2020 y 2020-2021 respectivamente, que corresponde a un crecimiento de ¢1 415 000 y ¢181 000.

Las cuentas de Gastos por intereses e Ingresos por intereses se mantuvieron en los periodos 2019-2020, sin embargo, en el 2020-2019 crecieron en un 280,95% respectivamente, lo que representa un aumento de ¢295 000.

La utilidad operativa muestra un crecimiento abrupto de 248.16% en el periodo 2019-2020 que son ¢3 208 650 de aumento. No obstante, esto disminuye en el 2021 en un 12.50% que corresponden a ¢562 650.

En la Utilidad antes de impuestos se nota como representan un aumento del 270% o sea un monto de ¢3 208 650, en el periodo 2019-2020. Mientras tanto, hay una disminución, del 19.51% para el periodo 2020-2021 ¢857 650. Los impuestos que se pagan tienen un crecimiento del 98% en el periodo del 2019-2020, que corresponde casi al doble de los que se pagan en el 2019 que significan ¢10 190 y, además, en el 2020-2021 crecen levemente en 4% que son ¢810.

Y por último la utilidad neta en el 2019-2020 se puede ver el crecimiento exponencial del 271.60% que equivalen a ¢3 198 460 y en el 2020-2021, el decrecimiento del 20% que corresponden al ¢858 460.

Tabla 7. Análisis Horizontal Estado de Resultados

PURA VIDA SHOP				ANALISIS	
BALANCE GENERAL				HORIZONTAL	
AL 31 DE DICIEMBRE				19-20 20-21	
	2019	2020	2021		
ESTADO DE RESULTADOS					
POR EL PERIODO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE					
	2019	2020	2021	19-20	20-21
VENTAS NETAS	2 329 000	6 952 650	6 571 000	198,53%	-5,49%
COSTO DE BIENES VENDIDOS	-	-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA	2 329 000	6 952 650	6 571 000	198,53%	-5,49%
GASTOS DE VENTAS	1 036 000	2 055 000	2 136 000	98,36%	3,94%
SERV PROFESIONALES	-	-	-	0,00%	0,00%
PUBLICIDAD	-	16 000	16 000	0,00%	0,00%
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	-	40 000	40 000	0,00%	0,00%
PEAJES Y PARQUEOS	-	10 000	10 000	0,00%	0,00%
DATAFONO BAC CREDOMATIC	-	30 000	30 000	0,00%	0,00%
OTROS GASTOS	-	-	-	0,00%	0,00%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-	300 000	400 000	0,00%	33,33%
GASTOS DE ARRENDAMIENTO	-	-	-	0,00%	0,00%
GASTO DE DEPRECIACIÓN	-	-	-	0,00%	0,00%
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	1 036 000	2 451 000	2 632 000	136,58%	7,38%
UTILIDAD OPERATIVA	1 293 000	4 501 650	3 939 000	248,16%	-12,50%
GASTO POR INTERESES	105 000	105 000	400 000	0,00%	280,95%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1 188 000	4 396 650	3 539 000	270,09%	-19,51%
IMPUESTO S. RENTA	10 360	20 550	21 360	98,36%	3,94%
UTILIDAD NETA	1 177 640	4 376 100	3 517 640	271,60%	-19,62%
DIVIDENDOS PREFERENTES	-	-	-	0,00%	0,00%
UNCA	1 177 640	4 376 100	3 517 640	271,60%	-19,62%
Nº ACCIONES COMUNES	-	-	-	0,00%	0,00%

Fuente: Elaboración propia, 2022.

4.2 Razones Financieras

En este punto se puede observar el análisis y los resultados que fueron alcanzados al aplicar las razones financieras, son sumamente importantes y útiles para un exitoso análisis financiero de la empresa Pura Vida Shop. Esto es fundamental para evaluar su posición financiera. Las razones financieras que se investigaron son las razones de liquidez, actividad, deuda y rentabilidad.

4.2.1 Razones de Liquidez

En los tres periodos se pueden ver índices de liquidez bastante mejorables. En la razón líquida del año 2019 sí se nota bastante estabilidad. El alto resultado este fue de 22,43 veces, lo que muestra que tiene una alta capacidad de hacerle frente a sus pasivos a corto plazo. Sin embargo, en los siguientes dos años hay una caída de esta razón en el 2020, 4.49 veces y en el 2021 disminuyó más a 3.70 veces, lo cual es aceptable, pero no es lo mejor. Se debe analizar que en el 2019 no se contaba con un pasivo corriente tan alto como en los otros años, en los que se adquirieron pasivos por documentos por pagar que vinieron a incrementar esta partida. En otras palabras, en el 2019 el activo corriente cubría en 22,43 veces el pasivo corriente y así sucesivamente cada año como se mencionó.

La prueba de ácido también disminuyó para el año 2020 y además en el 2021 con respecto al 2019, pasaron de 22,43 a 4,11 seguidamente a 3,29 veces, lo que muestra que la empresa es capaz de cubrir sus pasivos corrientes con los activos que son más líquidos, esta razón disminuyendo cada año, esta razón calcula activos que no son tan líquidos como es el caso del inventario por lo cual esta partida no se toma en cuenta.

Igualmente, en la prueba super ácida se considera directamente solo aquellos activos de reconocida liquidez en el 2019 se obtuvo 11,97 veces, disminuyendo en el 2020 a 1,51 y en el

2021 a 1,43 veces, lo que quiere decir es que la empresa puede hacer frente a los pasivos corrientes, no tomando en cuenta las cuentas por cobrar y los inventarios.

4.2.2 Razones de Actividad

La rotación de las cuentas por cobrar para el año 2019 es de 2,12, que disminuyó en el 2020 a 1,41 veces, pero en el 2021 aumentó nuevamente a 1,86, lo que significa que las cuentas por cobrar se convirtieron en efectivo 1,86 veces en el 2021. Es muy importante recordar que esta razón consiste en la oportunidad promedio de veces que la empresa tiene para recuperar sus cuentas por cobrar en un periodo determinado.

El período medio de cobro de la compañía disminuyó para el año 2021 con respecto al 2020, pasó de 256 a 194, en el año 2019 esta razón fue de 170 días, que significa que para el 2021 la compañía tarda 194 días en recuperar las ventas a crédito. Además, esta razón mide el tiempo en que los clientes cancelan sus facturas. Cuanto más rápido la entidad rote sus saldos por cobrar será menor el periodo medio de cobro.

Por otro lado, analizando la rotación de activo corriente y activo total, son los mismos ya que los activos de la empresa están constituidos por el activo corriente. En el 2019 fue de 0,99 veces, 2020 0,82 veces y en 0,93 veces, esto quiere decir que tomando en cuenta que el 2021 es el último año analizado, este último fue más eficiente que el 2020, utilizando sus activos para la generación de ventas 0.93 veces al año.

4.2.3 Razones de Deuda

Esta razón muestra la capacidad que tiene la empresa para pagar todas sus cuentas de pasivo, con el activo total o si se desea ser más detallista con el patrimonio. Esto ayuda al negocio para comprender que tan obligado se encuentra. En el 2019 este indicador es de 47%, 2020

disminuyó y en el 2021 disminuyó casi a un 27% con respecto al 2020. Esto quiere decir la empresa ha financiado cerca del 30% de sus activos con deuda.

Con respecto a la cobertura de interés, de carga financiera y cargos fijos en los tres años es el mismo cálculo en el 2019 es de -0.99 veces, 3.14 en el 2020 y en el 2021 0.03. En el caso de en los tres casos se ve como es algo inconstante para el cargo de intereses, lo que la empresa todavía podría cubrir sus pagos de interés con las utilidades un -0.99 veces, 3.14 veces y 0.03 veces respectivamente. De igual manera en la cobertura financiera se deduce que la empresa puede cubrir con las utilidades antes de impuestos -0.99 veces en el 2019, 3.14 en el 2020 y en el 2021 0.03 veces los requerimientos por gastos financieros que la empresa necesite. Esto se da en la razón de cobertura de cargos fijos, que es la capacidad que tiene la compañía para hacer frente a los costos fijos tales como interés y los arrendamientos. En este caso Pura Vida Shop no cuenta con una partida de arrendamiento, ya que no mantiene un alquiler fijo de local o de un vehículo. Es muy necesario saber que este indicador mide la capacidad o facilidad con la que una compañía puede solventar sus facturas cuando vencen. Una empresa que no pueda pagar el alquiler o la deuda no sobrevivirá mucho tiempo.

La razón pasivo capital para el 2019 es de 88%, disminuyó en un 52% en el 2020 y en el 2021 disminuyendo otra vez a un 37% lo que representa que el pasivo total cubre un 88% en el 2019, en un 52% en el 2020 y en un 37% en el 2021 al patrimonio total de la empresa.

El multiplicador de apalancamiento financiero muestra las veces que el activo representa al patrimonio, en este caso quiere decir que por cada colón invertido de capital se ha generado inversiones por 1,88 en el 2019, disminuyendo a 1,52 en el 2020 y también una leve disminución en el 2021 de 1,37. Se puede decir que los activos totales representan 1.88 en el 2019 veces al patrimonio, 1,52 en el 2020 y en el 2021 de 1,37.

4.2.4 Razones de Rentabilidad

Mide el porcentaje que queda de cada colón de ventas después de que la empresa pagó sus bienes. En los tres años tuvo un margen de utilidad bruta Pura Vida Shop del 40%, lo que significa que la compañía por cada 100 colones de ventas netas produce 40 colones de utilidad bruta.

El margen de utilidad operativa para el período 2020 tuvo un crecimiento con respecto al 2019, pasó de -4% a 5%, lo que representa que, por cada colón de ventas, la compañía genera en el año 2020 una utilidad operacional de 0.05 colones. Este en el 2021 disminuyó del 5% al 6%, debido al decrecimiento de la utilidad operativa y de las ventas netas, en el 2021 por cada colón de ventas, la compañía generó en el año 2021 una utilidad operacional de 0.00 colones.

El margen neto de utilidad para el año 2020 es de -9% y en el 2020 de 2%, es decir, tuvo un crecimiento de un 7%. La compañía en el 2020 por cada 100 colones de venta obtuvo 2 colones de utilidad neta. Sin embargo, en el año 2021 sufre una disminución de al -6% por cada 100 colones de venta con lo que obtuvo una pérdida de 6 colones de utilidad neta.

En la razón de rendimiento sobre inversión de activos se busca determinar la generación de rendimientos del patrimonio para corroborar el rendimiento por cada colón invertido por los accionistas. En el 2019 y 2021 este indicador permaneció en 0.50 veces, pero en 2020 aumentó muy levemente a 0.51 veces lo que muestra es que en el 2020 Pura vida Shop como empresa ganó 0.51 centavos por cada colón de inversión en activos.

En el caso del indicador de rendimiento sobre patrimonio en el 2019 es de 0.94, en el 2020 disminuye en 0.78 y en el 2021 vuelve a disminuir a 0.68. Si se toma el 2021 como referencia, se interpreta que Pura Vida Shop ganó 0.68 colones centavos por cada colón de capital en acciones comunes.

4.2.5 Análisis DuPont

De acuerdo con la formula DuPont realizada, no hay eficiencia en el manejo de los costos por lo que utilidades son negativas en los años 2019 y 2021, pero también la inversión de activos es muy grande con relación a las ventas. Es decir por cada colon invertido se está generando menos de un colon en ventas, por lo cual no hay productividad de la inversión

DUPONT	MUN	RAT (ROA)	ROA
2019	-8,99%	0,99	-8,89%
2020	2,27%	0,82	1,85%
2021	-5,90%	0,93	-5,51%

4.2.6 Análisis DuPont modificado

En el 2019 la empresa tenía un endeudamiento muy alto, el cual se ha venido reduciendo a través de los años, por lo que esto le ha impedido generar valor por medio de la deuda.

DUPONT MODIFICADO	ROA	MAF	ROE
2019	-8,89%	1,88	-16,75%
2020	1,85%	1,52	2,80%
2021	-5,51%	1,37	-7,55%

4.3 Estudio Legal

En este estudio se identifica todo lo relacionado al marco regulatorio que se debe cumplir para que la tienda pueda iniciar sus operaciones, así también los requisitos legales para la puesta en marcha del negocio. Todas estas disposiciones presentan un conjunto de normas carácter legal, que constituyen parte del ordenamiento jurídico del derecho costarricense.

Cada uno de los requerimientos municipales, legales, tributario, que se desarrollan en esta investigación presentan un fundamento de carácter oficial, jurídico y obligatorio, ya que para el debido funcionamiento de la empresa se necesitan cumplir con ellos a cabalidad.

- a) Patente Municipal
- b) Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud
- c) Registro en Seguro social
- d) Registro en el Instituto Nacional De Seguros
- e) Registro de Marca o nombre comercial
- f) Registro como Contribuyente

4.3.1 Patente Municipal

Para cualquier actividad lucrativa o económica se requiere una licencia o bien alguna Patente de la municipalidad del cantón para la actividad se desea desarrollar. Esta implica el pago de un impuesto durante el tiempo de operación (Código Municipal, Ley N° 7794, Artículo 79).

Para este proyecto se realizará el trámite en el cantón de Alajuela, por lo cual de acuerdo con los requisitos que esta misma necesita estos son los requisitos que la Municipalidad de Alajuela solicita:

- Formulario de solicitud de patente comercial, sin tachaduras o manchones ni corrector. Debidamente firmado por el solicitante de la patente comercial y el propietario del inmueble (en caso de que la propiedad se encuentre en derechos, deberán aportar una

nota firmada por todos los copropietarios, debidamente autenticada y copia de las cédulas de identidad al día. Tratándose de personas jurídicas aportar personería jurídica emitida por el Registro Público con no más de un mes de emitida.

- Constancia de uso de suelo de patente y resolución de ubicación emitida por el Sub-Proceso de Planificación Urbana, para la actividad comercial que se pretende desarrollar. La cual deberá indicar correctamente la dirección del local y la actividad comercial.
- Según sea el caso, permiso sanitario de funcionamiento vigente emitido por el Ministerio de Salud y/o permiso de SENASA vigente emitido por el Ministerio de Agricultura y Ganadería para la actividad comercial que se pretende desarrollar. Para obtener dicho permiso debe contar con el uso de suelo aprobado por la Municipalidad de Alajuela.
- Copia de la cédula de identidad al día por ambos lados del solicitante y del (de los) propietario (s) del inmueble si se trata de personas físicas. Tratándose de personas jurídicas, deberán aportar: 1) certificación de personería jurídica de la sociedad con no más de un mes de emitida. 2) Copia de la cédula de identidad del (los) representante(s) legal(es) al día.
- Encontrarse al día en el pago de los tributos municipales el solicitante de la patente comercial y el (los) dueño(s) del inmueble.
- Permiso de construcción o remodelación, en caso de que el local comercial sea nuevo o remodelado.
- Informe registral del inmueble o certificación registral con no más de un mes de emitida (En caso de que la propiedad esté en derechos, deberá aportar una certificación de derechos).

- Constancia general de póliza de riesgo del trabajo para la actividad comercial que se pretende desarrollar con la dirección exacta del local comercial con no menos de un mes de emitida o constancia de exoneración en los casos que proceda, la cual deberá indicar la actividad comercial por desarrollar y la dirección exacta del local comercial con no más de un mes de emitida.
- Plano catastrado de la propiedad donde se instalará el local comercial.
- Constancia de que el solicitante se encuentra inscrito como contribuyente emitida por el Ministerio de Hacienda, Tributaria directa, en la cual indique el régimen al que pertenece (Régimen simplificado o Régimen renta).
- Llenar formulario de declaración jurada.
- Timbres fiscales con un costo de ¢125.00.
- Cumplir con los requisitos ambientales, según el tipo de actividad y la ley orgánica del ambiente (SETENA)

4.3.2 Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud

De acuerdo con el Decreto Ejecutivo N° 34728-S todos los establecimientos industriales, comerciales y de servicio deben contar la autorización o permiso sanitario de funcionamiento para operar en el territorio nacional, según sea la actividad.

Para obtener este permiso el decreto categoriza en tres categorías según su nivel de riesgo ambiental y sanitario que se clasifica en A (riesgo alto); B (riesgo moderado) y C (riesgo bajo).

- Grupo A (Riesgo Alto): Son aquellos establecimientos que por las características de las actividades que desarrollan pueden presentar un riesgo sanitario y ambiental alto, lo que

podría eventualmente afectar la integridad de las personas y el ambiente.

Grupo B (Riesgo Moderado): Son aquellos establecimientos que por las características de las actividades que desarrollan pueden presentar un riesgo sanitario y ambiental moderado, por lo que eventualmente la integridad de las personas y el ambiente no estarían expuestos a daños significativos.

- Grupo C (Riesgo Bajo): Son aquellos establecimientos que por las características de las actividades que desarrollan, presentan un riesgo sanitario y ambiental bajo, por lo que la integridad de las personas y el ambiente eventualmente no se ven afectados.

El estudio se ubica en el grupo C de Venta al por Mayor de productos textiles, prendas de vestir y calzado, que puede representar un riesgo u amenaza moderado, sin embargo, la integridad no estaría expuesta para las personas ni para el medio ambiente.

4.3.3 Registro en Seguro social

De acuerdo con la legislación de Costa Rica, como patrono debe contribuir al régimen de la seguridad social de los trabajadores. Para la inscripción se puede realizar por medio la aplicación web de la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS), en este caso aplica el método para un patrono físico:

- Aceptación de condiciones de Uso
- Declaración jurada
- Completar el formulario de inscripción
- Adjuntar los documentos tales como: cédula de identidad del patrono, cédula de cada trabajador, estas son obligatorias, pero también se pueden adjuntar documentos los cuales

no son obligatorios como planillas internas, recibos de pago cartas de despido, renuncia y cualquier otro documento cancelado a los trabajadores.

El patrono debe de aportar un porcentaje de 26,50% del salario bruto del empleado, mientras tanto los empleados deben de realizar un aporte del 10,50%. Dichos porcentajes se muestra de manera detallada en la siguiente tabla:

Tabla 8. Registro en la Caja Costarricense del Seguro Social

	Patrono	Trabajador	TOTAL
SEM/CCSS	9.25%	5.50%	14.75%
IVM/CCSS	5.25%	4.00%	9.25%
TOTAL CCSS	14.50%	9.50%	24.00%
Recaudación Otras Instituciones			
Institución	Patrono	Trabajador	Monto
Cuota Patronal Banco Popular	0.25%	0.00%	0.25%
Asignaciones Familiares	5.00%	0.00%	5.00%
IMAS	0.50%	0.00%	0.50%
INA	1.50%	0.00%	1.50%
TOTAL OTRAS INSTITUCIONES	7.25%	0.00%	7.25%
Ley de Protección al Trabajador (LPT)			
Concepto	Patrono	Trabajador	Monto
Aporte Patrono Banco Popular	0.25%	0.00%	0.25%
Fondo de Capitalización Laboral	1.50%	0.00%	1.50%
Fondo de Pensiones Complementarias	2.00%	0.00%	2.00%
Aporte Trabajador Banco Popular	0.00%	1.00%	1.00%
INS	1.00%	0.00%	1.00%
TOTAL LPT	4.75%	1.00%	5.75%
Total			
	Patrono	Trabajador	Total
PORCENTAJES TOTALES	26.50%	10.50%	37.00%

Fuente: CCSS, 2022.

Además, se realizan las siguiente reservas legales:

Tabla 9. Registro en Seguro Social Reserva Legal

Reserva Legal	Porcentaje
Vacaciones	4,16%
Aguinaldo	8,33%
Cesantía	5,33%
Preaviso	1,84%
Total	19,66%

Fuente: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS)

4.3.4 Registro en el Instituto Nacional De Seguros

Según el Código de Trabajo de Costa Rica, el patrono está obligado a asegurar a sus trabajadores contra riesgos del trabajo, por medio del Instituto Nacional de Seguros (INS). La póliza debe estar suscrita al inicio de operaciones y estar vigente durante la operación.

El INS ofrece el Seguro Obligatorio de Riesgos del Trabajo, el cual aparte de ser un instrumento de la seguridad social, de conformidad a lo establecido en el artículo 193 del Código de Trabajo, es de carácter obligatorio. Le garantiza a la persona empleadora mediante el pago de una prima y el correcto aseguramiento de los trabajadores, el otorgamiento de las prestaciones en dinero, médicas sanitarias y de rehabilitación que requieran ante posibles riesgos laborales. Este Seguro se distingue por contar con una Red de Servicios de Salud, única en la región con cobertura a nivel nacional, adicionalmente, se otorga a las personas trabajadoras afectadas prestaciones tales como prestaciones médico-quirúrgicas, hospitalaria, farmacéutica y de rehabilitación; prótesis y aparatos médicos y prestaciones económicas (incapacidad temporal, incapacidad permanente, indemnización por muerte).

Para el cálculo de la prima del seguro se toman en cuenta 2 factores que se detallan a continuación:

Monto Asegurado: Se refiere a la estimación de salarios a pagar durante la vigencia de la póliza.

Tarifa: Se refiere a la tarifa de la actividad económica asegurada que se define al momento de la emisión de la póliza, de acuerdo con el manual tarifario vigente, adicionando el recargo o descuento según las características del seguro, así como el recargo por fraccionamiento de la prima.

La fórmula utilizada para calcular la cifra de la prima es:

Figura 1. Registro en el Instituto Nacional de Seguros



Fuente: INS, 2022.

Los tipos de pago según el INS Son los siguientes:

Tabla 10. Registro en el Instituto Nacional de Seguros Tipos de Pago

Tipo de forma de pago	Recargo
Periodo Corto	Sin recargo
Anual	Sin recargo
Semestral	8%
Trimestral	11%
Mensual	13%

Fuente: INS, 2022.

4.3.5 Registro de Marca o nombre comercial

Para el proceso de inscribir una persona jurídica se debe llevar de la mano de los servicios profesionales de un abogado notario, el cual se encargará de realizar el trámite de esta solicitud ante el Registro Nacional.

Previo a la presentación de la solicitud de inscripción al Registro, 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.

Se debe llevar el formulario respectivo debidamente firmado por el solicitante o representante y la firma autenticada por el notario. El pago de los timbres de registro puede realizarse con la presentación de la solicitud o posteriormente.

A continuación, se detallan los requisitos que se deben contemplar para presentar la escritura pública según la guía de calificación del registro nacional para personas jurídicas:

- Comparecencia de al menos dos socios constituyentes
- Calidades y domicilio completos de esos socios

- Para la elaboración de los estatutos se deberá cumplir con lo estipulado artículo 18 C. Comercio, los cuales se desarrollan con mayor profundidad en el apartado B, el cual trata los requisitos específicos
- La inscripción de una Sociedad Anónima cuando su capital sea aportado mediante dinero en efectivo o títulos valores en moneda nacional o en dólares, se tramitará siempre mediante el sitio web Tramite YA. Además, en el caso de aporte de bienes no inscribibles será opcional que pueda tramitarse mediante este medio, o bien de forma física o ventanilla digital.

Una vez esto, el notario presenta la escritura al Registro Nacional y se necesita su publicación en el Diario Oficial La Gaceta. Posteriormente, se debe de hacer el trámite en el Ministerio de Hacienda para la incorporación de la Sociedad Anónima como contribuyente.

4.3.5 Registro como Contribuyente

Si se desea abrir algún negocio y brindar un servicio dentro de Costa Rica ,se debe llevar a cabo el registro ante en el Ministerio de Hacienda como contribuyente.

Para efectos del proyecto, la tienda Pura Vida Shop debe tramitar los requisitos para ser contribuyente inscrito en el régimen tradicional. Es un requisito indispensable llenar y completar el formulario del Registro Único Tributario D-140. Esto se realiza mediante la plataforma de la Administración Tributaria Virtual ATV.

Los requisitos generales, así como los específicos por actividad, varían según correspondan. Este régimen está habilitado para incorporarse a todos los contribuyentes sin importar el tipo de actividad a que se dediquen. Los contribuyentes sujetos a este régimen deberán llevar libros y registros contables correspondientes.

4.3.5.1 Determinación del Impuesto sobre la Renta

Los contribuyentes bajo el régimen tradicional tributan en base a las utilidades generadas en el periodo fiscal, el cual va de enero a diciembre de cada año y se declara y paga en marzo del año siguiente.

Según la utilidad netos de la persona jurídica, deberá tributar basado en una tasa o tarifa la cual dependerá a su vez de los ingresos brutos de la compañía.

Personas jurídicas cuya renta bruta en el período fiscal 2022 no exceda de
¢112.070.000,00

Las rentas netas anuales de hasta ¢5.286,000,00	Exentas
Sobre el exceso de ¢5.286,000, 00 y hasta ¢7,930,000.00 de renta neta anual	10%
Sobre el exceso de 7,930,000.00 y hasta 10,573,000 de renta neta anual	15%
Sobre el exceso de 10,573,000 de renta nueva anual	20%
Personas jurídicas cuya renta bruta en el período fiscal exceda ¢112.070.000,00	30%

La declaración de este impuesto se realiza en el formulario D101 Declaración Jurada del Impuesto sobre la Renta- Régimen Tradicional, utilizando la plataforma de la Administración Tributaria Virtual.

4.3.5.2 Determinación del Impuesto al Valor Agregado

Este impuesto sufrió cambios con la entrada en vigor de la ley 9635 en julio del 2019, gravando todos los servicios que antes se manejaban exentos con una tarifa general del 13%, como el mayor cambio.

Existen tarifas diferenciadas al 2%, 4%, 8% transitoriamente que cambiarían en un futuro al 13%. La determinación de este impuesto debe de realizarse de forma mensual, y se declara y paga dentro de los días naturales del mes siguiente.

Se utiliza el formulario D104 Declaración Jurada del Impuesto al Valor Agregado, siempre en la plataforma del ATV. Para efectos de la compañía Pura Vida Shop que comercializa productos se aplicaría la tarifa general del 13%

4.3.6 Estudio Ambiental

Este proyecto representa muy bajo impacto ambiental, según con la resolución N°2370-2004-SETENA la cual indica, que las municipalidades deben velar por el cumplimiento de las “buenas prácticas ambientales” para las actividades que sean consideradas de bajo impacto.

De acuerdo a las condiciones establecidas, cuando se trate de una remodelación o mejora sobre una edificación preexistente, sin que se amplíe el total de la edificación en un área que sea inferior a los 300 metros cuadrados de construcción.

Por tanto, se completará el debido formulario, para que la Municipalidad otorgue el aval y el debido permiso de funcionamiento la vez se cumplirá con lo establecido en el Código de Buenas Prácticas Ambientales (CBPA). Dicho documento contiene el conjunto de prácticas ambientales, generales y específicas, que debe cumplir todo desarrollador de un proyecto, sin considerar la categoría ambiental en que se encuentre la actividad, obra o proyecto, como complemento de las regulaciones ambientales vigentes en el país.

En este mismo se establecen acciones de prevención, corrección, mitigación y compensación que deben ejecutarse a fin de promover la protección y prevenir daños al ambiente.

4.4 Estudio económico

En este estudio se buscan las tendencias con las cuales distintos actores económicos y financieros, que son parte fundamental del motor diario de un país, pueden afectar la puesta en marcha.

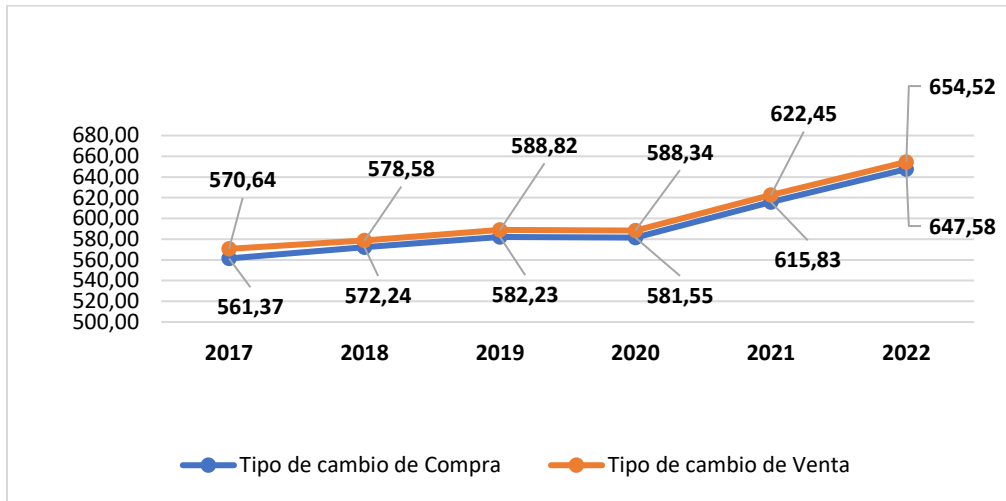
Para este trabajo se analizarán las tendencias en Costa Rica del tipo de cambio, tasas de interés y la inflación esto tomando 5 años que van del 2017 a la 2022, demostrando su comportamiento y cómo afectan el comercio y cómo funcionan como una barrera para el inicio del proyecto, además se investigó los niveles de salarios mínimos en Costa Rica y patrón de estos.

4.4.1 Tipo de cambio

Evidentemente se está al tanto que el aumento del tipo de cambio de la moneda es algo que ha estado descontrolado en los últimos meses. Pero el cambio hacia el incremento desde el 2020 al 2022, se debe más que todo debido a la pandemia por Covid-10, a la falta de entradas de divisas extranjeras por el cierre de fronteras combinadas con la crisis económica de la guerra y al aumento constante en los precios.

Para el caso de la tienda en estudio, el tipo de cambio afectaría mucho si los proveedores importan mercaderías, ya que los aumentos se los trasladan al consumidor de los productos, en este caso Pura Vida Shop.

Figura 2. Tipo de cambio del 2017 al 2022, promedio de compra y venta.



Fuente: Banco Central de Costa Rica, 2022

4.4.2 Inflación

Este se conoce cómo es el aumento generalizado y sostenido del precio de los bienes y servicios existentes en mercado durante un periodo de tiempo. Las que se detallan a continuación:

- a) **La inflación de demanda:** Es la inflación que se produce cuando la demanda agregada aumenta más deprisa que la producción. Este aumento puede tener diversos orígenes como son el incremento del consumo de las familias, incremento del gasto público, o del gasto en inversión de las empresas. Hay explicaciones como la keynesiana, que dice cuando aumenta la demanda agregada se traducirá en un incremento de los precios de la economía al estar cercanos al pleno empleo. La explicación monetarista, sin embargo, se basa en que el aumento de la demanda agregada viene dado por el incremento de la oferta monetaria, que llegará a las familias y estas demandarán más.
- b) **Inflación de costos:** la inflación se produciría al aumentar los costos de producción al encarecerse algún factor productivo. Puede estar motivado por: el encarecimiento de

recursos naturales básicos, o del precio del dinero o tipo de interés, y como última posibilidad, el aumento de los salarios de los trabajadores tras ceder ante la presión de los sindicatos. Las empresas disminuyen la oferta para así aumentar los precios.

- c) **Inflación estructural:** Se debe a varias circunstancias que afectan a la estructura económica de un país: existencia de mercados imperfectos, los cuales fijan los precios a unos niveles superiores a los de la libre competencia, la existencia de conflictos entre agentes económicos, la existencia de precios administrativos para proteger o beneficiar a ciertos sectores sociales, y la existencia de un nivel de desarrollo bajo, lo que causa desequilibrios entre la renta de los grupos sociales.

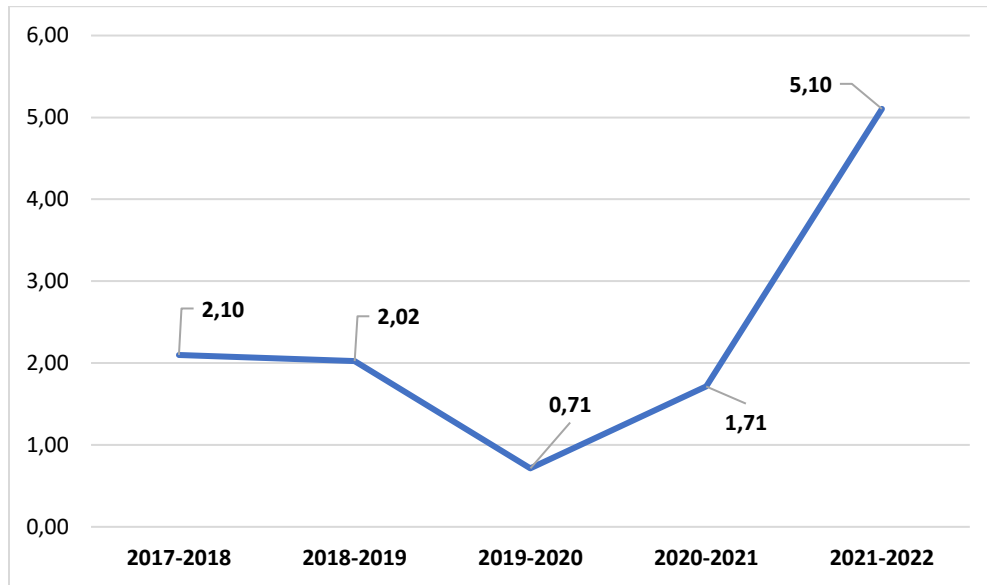
4.4.3 IPC en Costa Rica

Se calcula mediante una investigación mensual de los precios reportados por 3100 establecimientos sobre 315 bienes y servicios. La recopilación de precios se realiza en todo el país.

Al comparar los años en del 2017-2022 se ve un aumento en la inflación desde el 2020 hasta el 2022, en el cual hay crecimiento muy alto en presente año. Esto más que todo por el efecto económico de la pandemia la cual inició en el 2020 y hasta el momento se sigue en proceso de recuperación, de acuerdo con el artículo publicado por de la firma Deloitte acerca del impacto económico mundial que a la producción global, así como la interrupción de las cadenas de suministro y de distribución, que tuvieron repercusiones financieras en las empresas y los mercados bursátiles.

Además de esto, se suma el conflicto entre Rusia y Ucrania que llegó este 2022, que ha afectado todas las naciones y Costa Rica no ha sido la excepción. Esto debido al aumento desproporcionado de los combustibles, lo que es un impacto que ha alcanzado el IPC, afectando dirimentemente la inflación de varios productos de una forma abrupta.

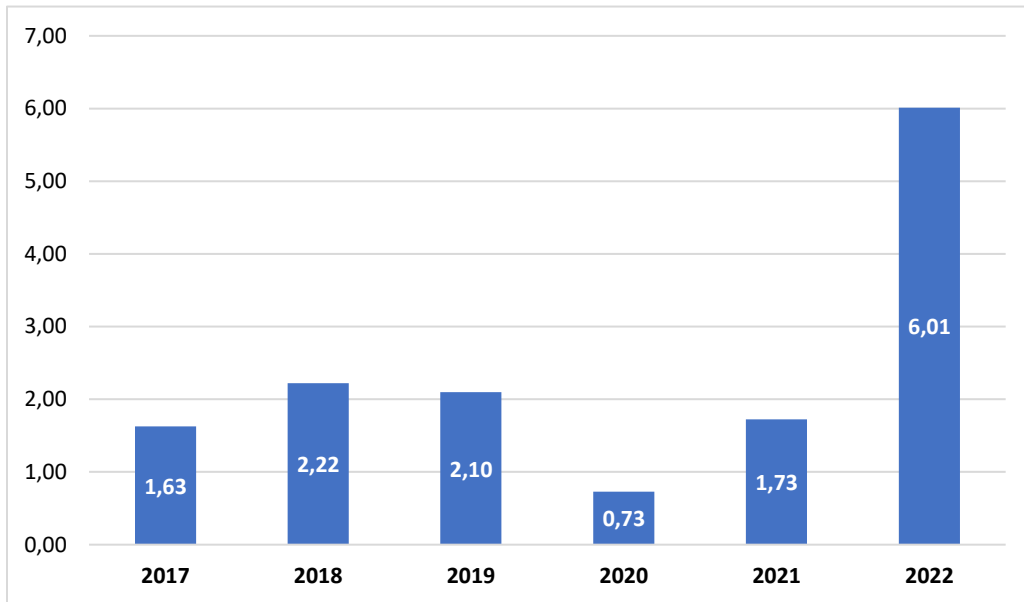
Figura 3. Variaciones del Promedio anual del nivel general del IPC de cada mes desde el 2017 al 2022.



Fuente: Banco Central de Costa Rica, 2022.

En la figura siguiente se puede observar que la inflación promedio anual de los últimos cinco años da una inflación promedio de un 2,40%. Esto se realizó con el programa de Excel con mediante la fórmula de “Promedio”. Esta información es de suma importancia para el proyecto, ya que de acuerdo con esta, se deben aplicar los correspondientes ajustes en el precio de venta de la mercadería para compensar el efecto que tiene. Con esta información se esperan que los diversos gastos fluctúen un 2,40%, en los siguientes 5 años.

Figura 4. Promedio de Variación interanual del IPC de cada mes desde el 2017 al 2022.



Fuente Banco Central de costa Rica, 2022.

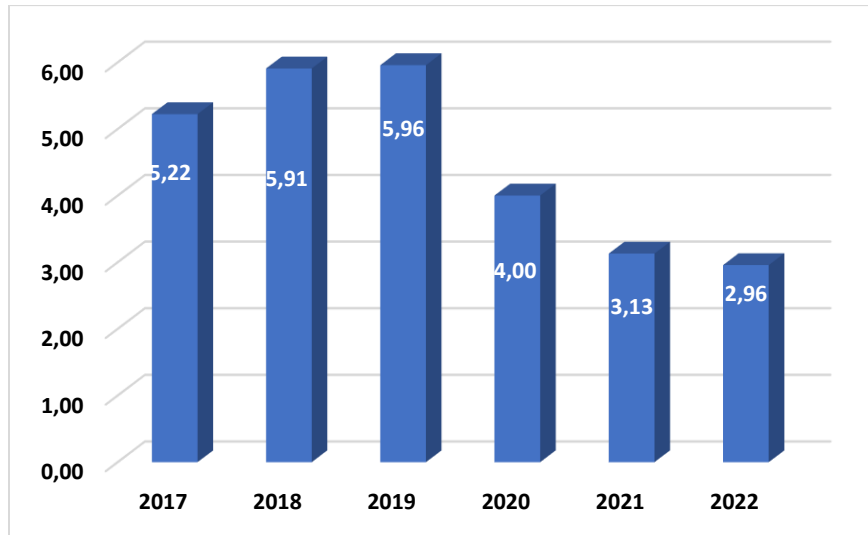
4.4.4 Tasa Básica pasiva

La tasa básica pasiva es un promedio ponderado de las tasas de interés de captación brutas en colones, negociadas por los intermediarios financieros residentes en el país y de las tasas de interés de los instrumentos de captación del Banco Central y del Ministerio de Hacienda negociadas tanto en el mercado primario como en el secundario. Todas estas tasas correspondientes a los plazos entre 150 y 210 días. En este proyecto, se realizó una proyección de la tasa básica pasiva que contempla del 2017 al 2022, años en los que se les analiza la factibilidad. Esta tasa se considera para el cálculo del valor actual neto del presente proyecto.

Este cálculo se elaboró mediante el programa de Excel con la fórmula de “pronóstico”, ya que permite determinar las tasas en los siguientes periodos. Tomando en cuenta la tasa básica

pasiva de los últimos cinco años, sobre los cuales existen los datos, que se obtuvieron de la página del Banco Central de Costa Rica.

Figura 5. Tasa Básica Pasiva



Fuente: Elaboración propia, con datos del Banco Central de Costa Rica, 2022.

De acuerdo con la proyección realizada en la figura anterior de la tasa básica pasiva, se muestra la estimación de la inflación para los siguientes cinco años.

En esta proyección se parte de una tasa básica pasiva de un 5,22% que corresponde al promedio del 2017, hasta llegar al año 5 con una tasa proyectada de un 2,96% en el 2022. Por lo tanto, al tomar en cuenta la inflación, más la tasa básica pasiva, el proyecto debe crecer más de lo que estas proyecciones indican, para alcanzar los objetivos de rentabilidad y el mayor rendimiento financiero.

4.4.5 Nivel de salarios

En este rubro se debe tener en claro que los trabajadores reciben diferentes salarios en función de su trabajo, pero su distribución dentro de una economía depende de las necesidades y las obligaciones. Además, se debe contemplar que las empresas o entidades productivas deben de hacer una adecuada compensación ya que si es elevada, puede contribuir a altos o bajos costos de producción, lo que también ayudaría al incremento de bienes y servicios por lo tanto la inflación subiría.

Figura 6. Nivel de salarios Salario por cotizante Nominal

Mes	Salario (colones)			Variación mensual			Variación interanual		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Ene	678 549	709 015	704 526	0,4	2,0	-5,5	3,4	4,5	-0,6
Feb	663 622	680 532	699 452	-2,2	-4,0	-0,7	2,5	2,5	2,8
Mar	679 292	719 365	755 889	2,4	5,7	8,1	-3,4	5,9	5,1
Abr	652 351	705 527		-4,0	-1,9		-1,6	8,2	
May	651 003	688 779		-0,2	-2,4		-3,0	5,8	
Jun	653 164	693 822		0,3	0,7		-0,6	6,2	
Jul	691 807	723 244		5,9	4,2		5,3	4,5	
Ago	659 396	692 400		-4,7	-4,3		-4,4	5,0	
Sep	670 286	698 192		1,7	0,8		0,8	4,2	
Oct	678 579	696 912		1,2	-0,2		-0,4	2,7	
Nov	672 054	694 957		-1,0	-0,3		1,1	3,4	
Dic	695 229	745 353		3,4	7,3		2,9	7,2	
PROMEDIO	670.444	704.008	719.956	0,3	0,6	0,6	0,2	5,0	2,4

Fuente: Banco Central de Costa Rica, 2022.

Figura 7. Nivel de salarios Salario Real

Mes	Salario real			Variación mensual			Variación interanual		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Ene	373.739	386.810	371.370	0,3	1,8	-5,8	1,8	3,5	-4,0
Feb	364.475	372.220	364.708	-2,5	-3,8	-1,8	0,7	2,1	-2,0
Mar	373.194	393.350	390.688	2,4	5,7	7,1	-5,3	5,4	-0,7
Abr	359.981	384.670		-3,5	-2,2		-2,5	6,9	
May	359.759	375.595		-0,1	-2,4		-3,5	4,4	
Jun	361.030	376.323		0,4	0,2		-0,9	4,2	
Jul	381.416	393.089		5,6	4,5		5,5	3,1	
Ago	363.562	375.286		-4,7	-4,5		-4,3	3,2	
Sep	368.562	376.060		1,4	0,2		0,5	2,0	
Oct	372.825	373.544		1,2	-0,7		-0,9	0,2	
Nov	369.235	369.457		-1,0	-1,1		0,8	0,1	
Dic	379.960	394.344		2,9	6,7		2,0	3,8	
PROMEDIO	368.978	380.896	375.589	0,2	0,4	-0,2	-0,5	3,2	-2,2

Fuente: Banco Central de Costa Rica, 2022.

De acuerdo con el Banco Central de Costa Rica, en el último estudio el salario en colones nominal de un costarricense en promedio es de ₡755,899.00 y el real ₡390,688.00; esto es calculado como deflactor del Índice de Precios al Consumidor (IPC).

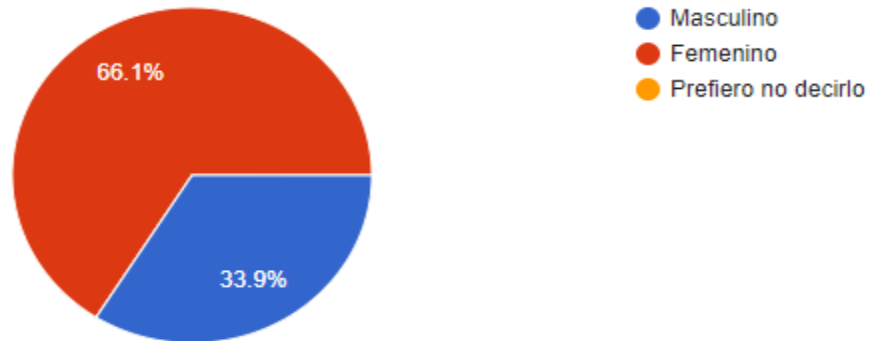
4.5 Estudio de Mercado

Con el estudio de mercado se desea obtener la demanda potencial de la venta de una tienda de venta por departamentos en San Rafael de Alajuela y, además, conocer los factores que podrían afectar el estudio técnico, organizacional y financiero, así como los tipos de ropa que la tienda debe de ofrecer a sus clientes potenciales.

Figura 8: Sexo

1) ¿Sexo?

109 respuestas



Fuente: Elaboración propia, 2022.

En la pregunta número 1, se consulta sobre el sexo de los entrevistados, porque se tomó en cuenta ambos sexos, ya que se sabe que el mercado reacciona de maneras distintas, tantos hombres como mujeres. Usualmente se tiene como referencia que las mujeres optan más por comprar artículos como ropa y zapatos, sin embargo, se desea conocer los gustos y preferencias también de los hombres para así acaparar todas las necesidades de ambos.

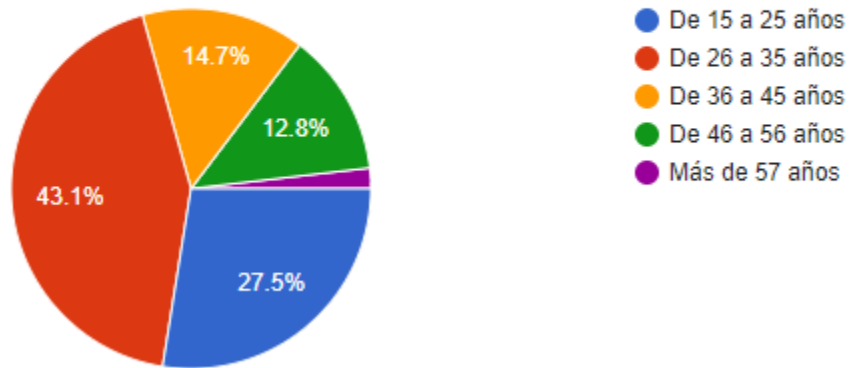
Según a la figura número 8, se entrevistaron 109 personas, 72 (el 66,1%) fueron mujeres, y el resto correspondiente a 37 hombres (el 33,9%).

En la pregunta número 2, se consultó acerca de las edades de la población censada, con el fin de identificar el rango en que se encuentran. La información se representa en la figura 9.

Figura 9: Edad

2)Edad

109 respuestas



Fuente: Elaboración propia, 2022.

De acuerdo con la figura número 9, la mayor cantidad de personas se encuentran en el rango de edades entre los 26 a 35 años.

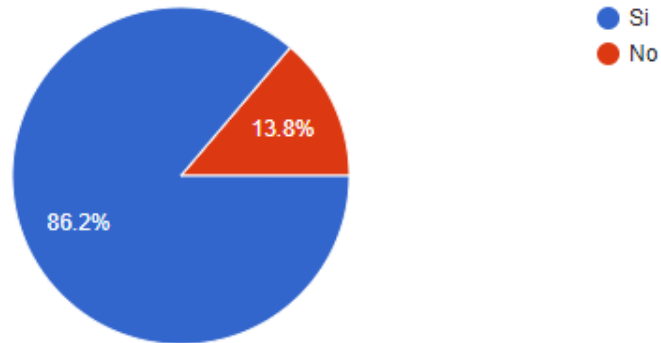
En este caso 47 con un 43,1% del total de los encuestados. Después siguen los de 15 a 25 años que corresponde a 30 personas con un 27,5%. De 36 a 45 años fueron 16 personas con un 14,7% y de 46 a 56 años; 14 personas con un 12,8 % y por último, de más de 57 años 2 personas con un 1,8%. Según estos datos recolectados, alrededor de un 85% de la población son menores de 45 años. Por tanto, los modelos y estilos de los productos mayormente deben estar dirigidos a las personas de estas edades.

Este es muy importante para entender el enfoque al cual se debe dirigir en el mercado, pero no se debe de tomar a menos la población restante que corresponde a 15%

Figura 10: Es asalariado

3) Es asalariado

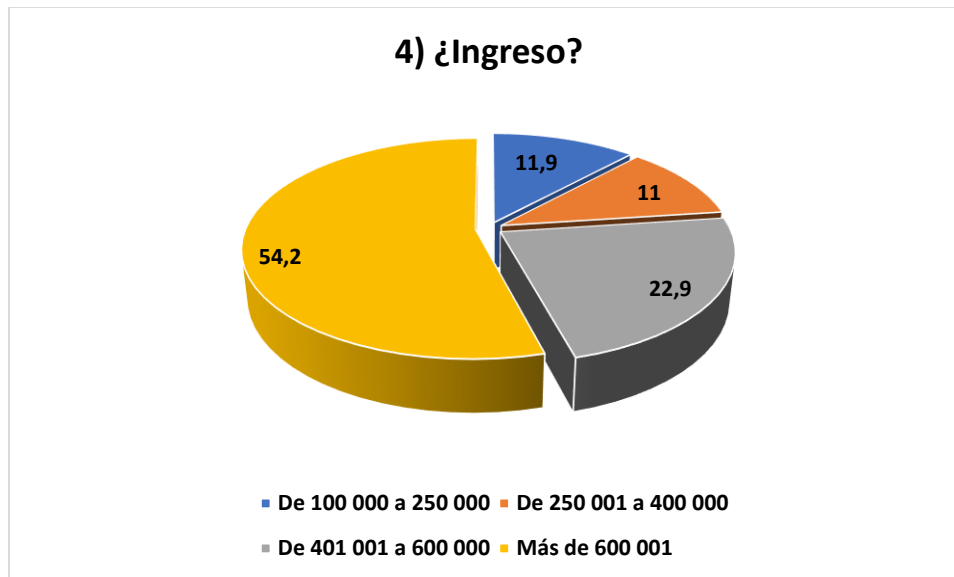
109 respuestas



Fuente: Elaboración propia, 2022.

En la figura 10 de la encuesta se consulta a 109 personas si son asalariados o no. En la que 15 persona afirman que no lo son y esto es un 13,8% de las personas censadas. Un 86,2% que corresponde a 94 individuos que sí son asalariados. Esto permite acoplar muchas veces a tener una política amigable con las personas no asalariadas, creando sistemas de apartados con el fin de incentivar compras para el público en general.

Figura 11: Ingreso

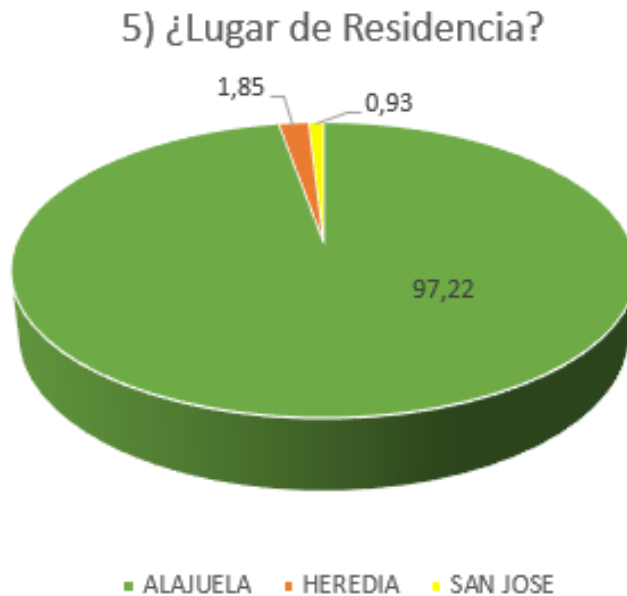


Fuente: Elaboración propia, 2022.

En la pregunta número 4, se consulta a los encuestados el ingreso mensual que perciben. Los resultados muestran que 59 personas (53,7%) ganan más de $\text{C}\$600.001,00$. Que 25 personas tienen (22,9%) ingresos entre de $\text{C}\$401.001,00$ a $\text{C}\$600.000,00$. También 13 (11,9%) perciben ingresos de $\text{C}\$100.000,00$ a $\text{C}\$250.000,00$ y, finalmente, 12 personas (11 %), ganan entre $\text{C}\$250.001,00$ a $\text{C}\$400.000,00$.

Con respecto a lo anterior, se toma en cuenta que la mayor parte de la población tiene un ingreso económico considerable, para poder comprar las prendas que se pondrán a la venta en la tienda.

Figura 12: Lugar de residencia



Fuente: Elaboración propia, 2022.

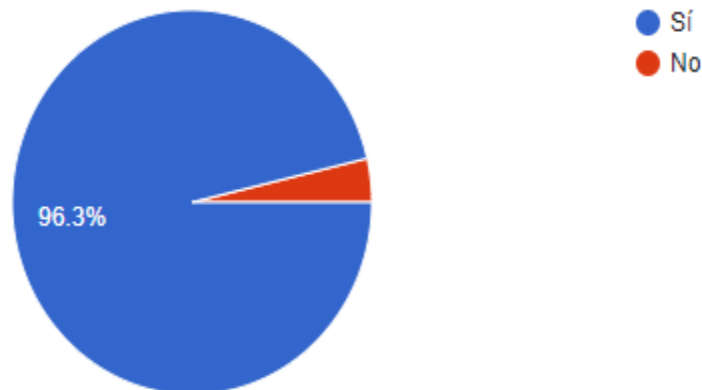
En la pregunta número 5 del cuestionario, se les consulta a los 109 encuestados el lugar de residencia. Tomando en cuenta la ubicación de la tienda, se entrevistaron personas que son cercanas a la zona, para que esta información facilite establecer la ubicación del mercado meta.

En la figura 12 se observa que 107 viven en Alajuela, lo que representa el 97,22% de la población entrevistada. Luego 2 personas se encuentran en Heredia con 1,85%, y San José con 1 censado 0,93%.

Figura 13: ¿Usualmente usted compra ropa y calzado?

6) ¿Usualmente usted compra su ropa y calzado?

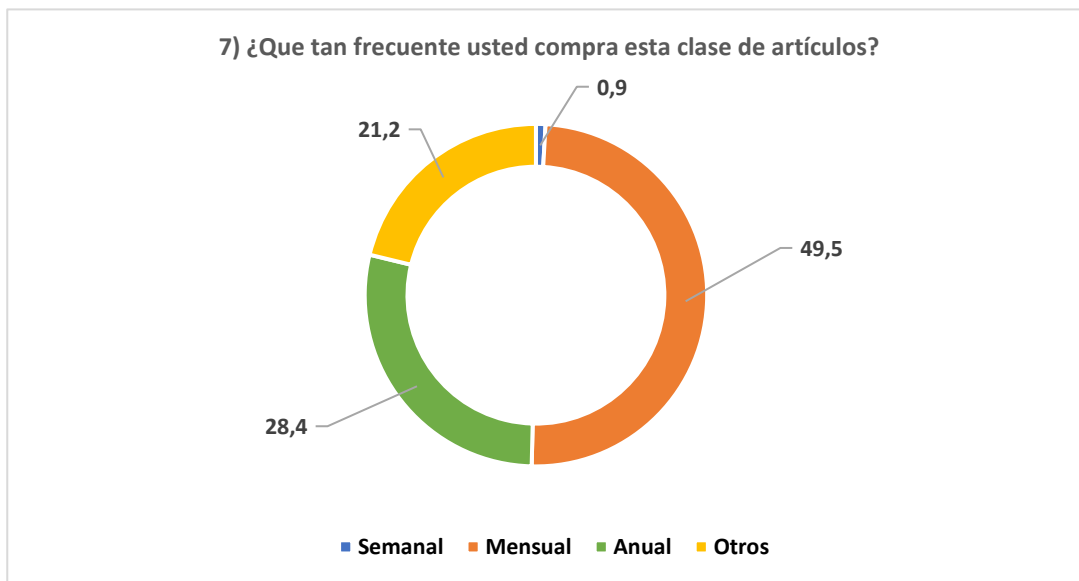
109 respuestas



Fuente: Elaboración propia, 2022.

En esta pregunta número 6, consulta acerca de la frecuencia con la que los encuestados adquieren o compran ropa o calzado. De ellos, 105 personas contestaron que frecuentemente sí compran ropa, lo que dice que el 96,3% de las personas encuestadas compran estos artículos y el 3,7% dijeron que no, lo cual son 4 personas. Esto permite identificar que las personas sí acostumbran a realizar este tipo de compras.

Figura 14: ¿Qué tan frecuente usted compra esta clase de artículos?



Fuente: Elaboración propia, 2022.

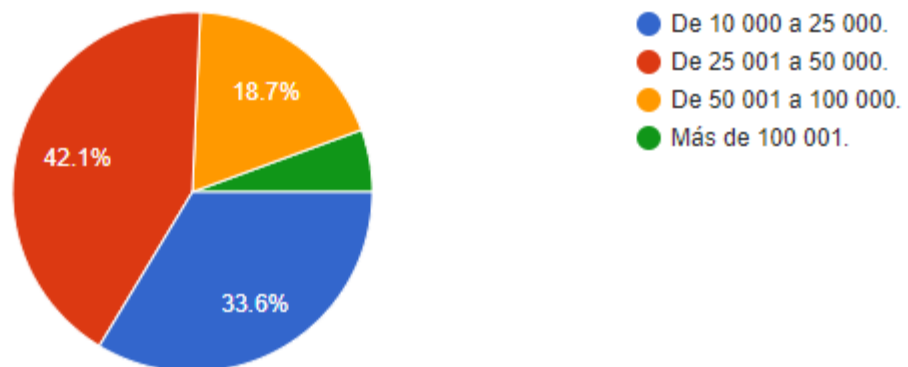
En la misma sintonía con la pregunta número 7, se consultó a los encuestados, que tan frecuente hacen compras de calzado y ropa. Se encuentra que la mayor parte de las personas compran mensualmente, es decir, 54 personas contestaron así, lo que representa un 49,5%; seguidamente la opción de las compras anuales esto fue lo que respondieron el 28,4% que son 31 personas. Después 21,2% respondieron que acostumbran a comprar en otras ocasiones como, por ejemplo, trimestralmente, cada seis meses o bien cada vez que lo necesiten. Por último 1 persona indica que compra semanalmente, que es un 0,9%.

Esto claramente da un panorama de los hábitos de compra que tienen los clientes y así se podrá determinar una estrategia adecuada de ventas como descuentos, promociones y la adquisición de un inventario robusto para los clientes y su satisfacción.

Figura 15: ¿Cuál es el monto promedio mensual que usted invierte en este tipo de compras?

8) ¿Cuál es el monto promedio mensual que usted invierte en este tipo de compras?

107 respuestas



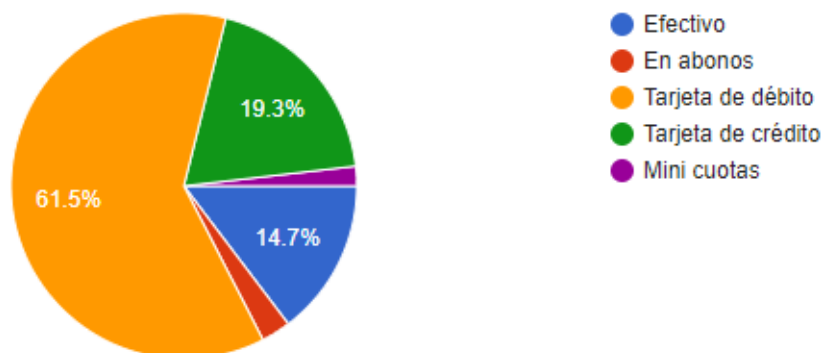
Fuente: Elaboración propia, 2022.

En la pregunta número 8 se requiere conocer cuánto es el monto mensual en colones que invierten en este tipo de compras. De los encuestados, 107 de las 109 brindaron sus respuestas, que son que el 42,1% de las personas encuestadas invierten de ₡25,001.00 a ₡50,000.00 que es lo aportado por 45 personas; de ₡10,000.00 a ₡25,000.00 un 33,6% que corresponde a 36 personas; 20 personas de ₡50,001.00 a ₡100,000.00, con un 18,7% y, finalmente, 6 personas invierten más de ₡100,001.00 lo que representa 5,6%.

Figura 16: ¿Qué método de pago usted prefiere para realizar las compras de ropa y electrodomésticos

9) ¿Qué método de pago usted prefiere para realizar las compras de ropa o electrodomésticos?

109 respuestas

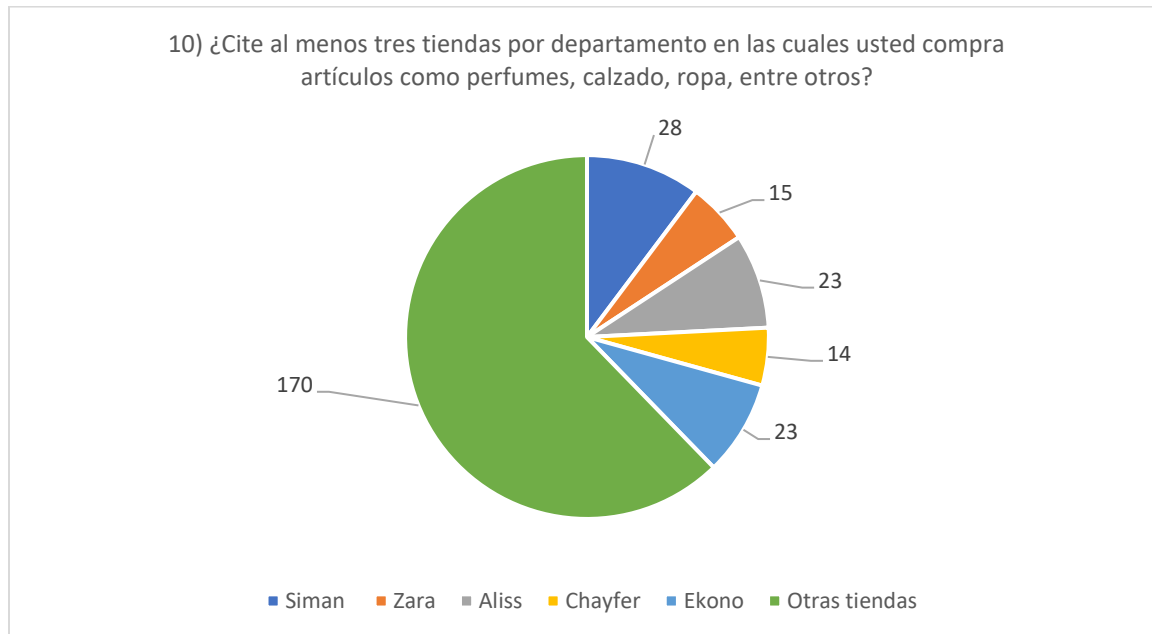


Fuente: Elaboración propia, 2022.

En la pregunta número 9 se consulta acerca del método de pago que más utilizan los consumidores para realizar las compras, por lo que 109 encuestados respondieron mayormente que utilizan Tarjeta de Débito, que corresponde a 67 personas que lo respondieron que representa un 61,5%. Por otro lado, 21 personas indican que utilizan Tarjeta de Crédito 19,3%; un 14,7% que son 16 personas prefieren pagar en efectivo; 2,8% de 3 personas, que prefieren pagar en abonos y, por último, 2 personas que utilizan las mini cuotas.

Esto indica que las personas utilizan las Tarjetas de Crédito como de Débito, es decir, casi el 81% de los encuestados, las prefiere, por lo que es importante contar convenios bancarios para facilitar un datáfono y además otros métodos de pago para incentivar las compras más fáciles.

Figura 17: Cite al menos tres tiendas por departamento en las cuales usted compra artículos como perfumes, calzado, ropa, entre otros

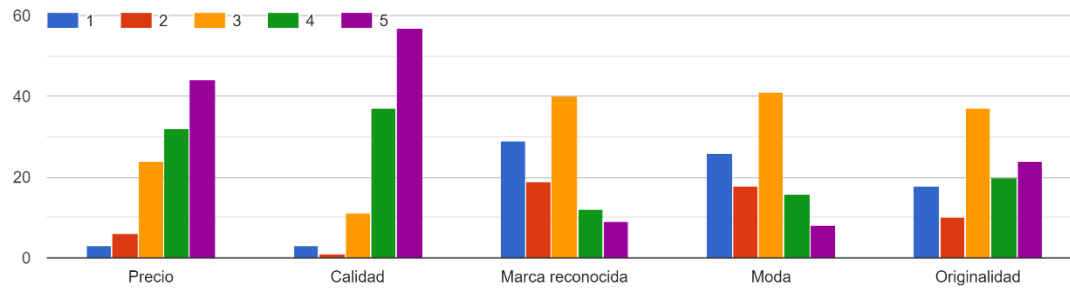


Fuente: Elaboración propia, 2022.

En la décima pregunta se consulta acerca de las tiendas que más frecuentan y la mayoría eligió a Siman en primer lugar; Aliss en segundo lugar junto con Ekono; Zara en tercer lugar y Chayfer en último lugar. Sin embargo, los encuestados hacen referencia a 170 tiendas, en las cuales se indican como Otros.

Figura 18: ¿Qué tan importante es para usted los siguientes criterios a la hora de comprar un artículo? Esto en una escala de 1 al 5 en donde 1 es poco importante y 5 muy importante.

11) ¿Qué tan importante es para usted los siguientes criterios a la hora de comprar un artículo? Esto en una escala de 1 al 5 en donde 1 es poco importante y 5 muy importante.



Fuente: Elaboración propia, 2022.

En la pregunta 11 se consulta sobre ciertos factores en los cuales los encuestados se guían para una satisfactoria elección de una prenda o calzado.

Se tomaron cinco patrones los cuales son:

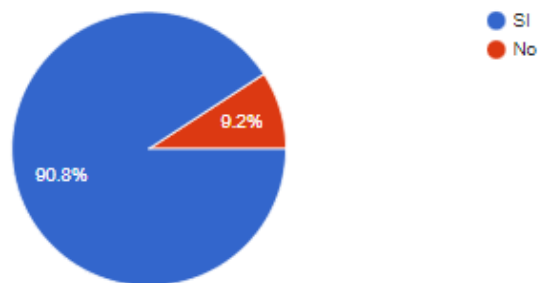
- Precio
- Calidad
- Marca reconocida
- Moda
- Originalidad

Para esto se usó una escala que va de 1 al 5, en donde 1 es poco importante y 5 muy importante.

De acuerdo con la figura anterior, es notorio que los encuestados creen que la calidad de la ropa es de suma importancia, seguidamente por el precio como un aspecto para considerar. Se puede ver las otras, por ejemplo, que a los encuestados no les es tan necesario comprar o adquirir una marca reconocida.

Figura 19: ¿Si se abriera una tienda por departamento en San Rafael debajo de Alajuela, le interesaría visitarla?

12) ¿Si se abriera una tienda por departamento en San Rafael Abajo de Alajuela, le interesaría visitarla?
109 respuestas



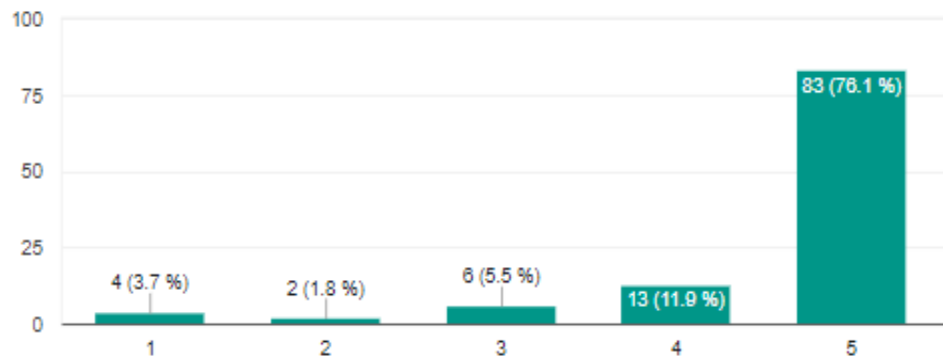
Fuente: Elaboración propia, 2022.

En la pregunta número 12 el objetivo es encontrar si a las personas se les hace atractivo el visitar una tienda nueva localizada en San Rafael de Alajuela. De ese modo, de manera satisfactoria para el proyecto las personas encuestadas o bien la mayoría con un 90,8% sí les interesaría visitar la tienda, esto representa 99 personas y un 9,2% que dijeron que no les interesa, lo cual corresponde a 10 personas.

Figura 20: ¿Qué tan importante es para usted que la tienda cuente con un parqueo? Esto en una escala de 1 al 5 en donde 1 es poco importante y 5 muy importante

13) ¿Qué tan importante es para usted que la tienda cuente con un parqueo? Esto en una escala de 1 al 5 en donde 1 es poco importante y 5 muy importante.

109 respuestas

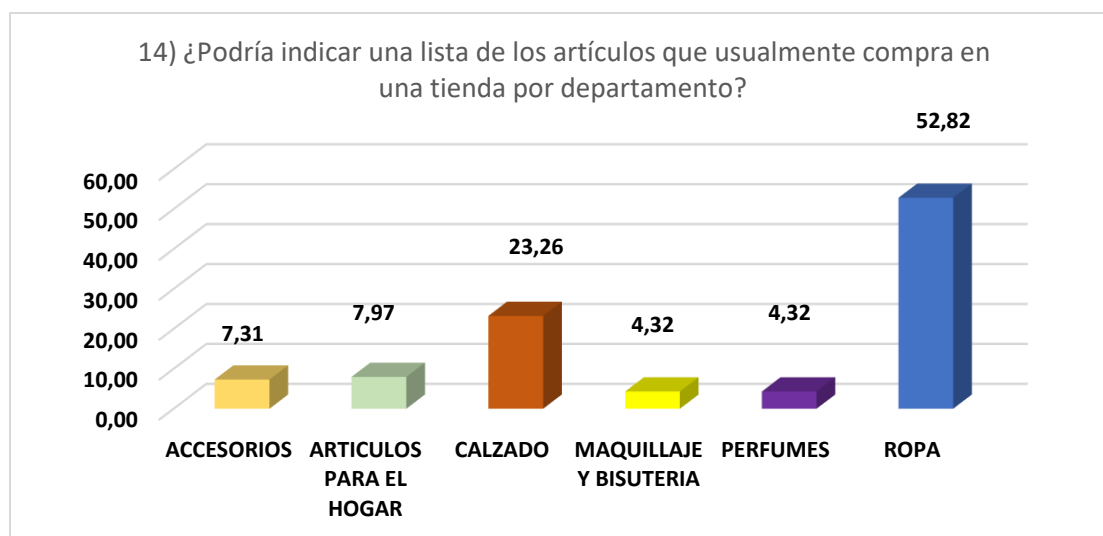


Fuente:

Elaboración propia, 2022.

De la misma manera se consultó a los encuestados en la pregunta 13, si creen necesario que la tienda tenga un parqueo, por lo que la mayoría con 76,1%, indicó contundentemente que en definitiva es muy importante el que se cuente con un parqueo.

Figura 21: ¿Podría indicar una lista de artículos que usualmente compra en una tienda por departamento?



Fuente: Elaboración propia, 2022.

En la pregunta número 14, se les preguntó a los encuestados si podrían indicar acerca de una lista corta acerca de artículos que usualmente ellos compran en una tienda por departamentos. Se obtuvieron 301 respuestas, en las que para resumir los resultados se clasificaron en 5 categorías que son ropa, perfumes, calzado, accesorios, artículos para el hogar y maquillaje y bisutería.

Según los resultados, 159 respuestas fueron clasificadas por ropa tales como pantalones, ropa de ejercicio, buzos, abrigos, pijamas, camisas y blusas, lo que representa 52,82%. Después, en segundo lugar el calzado que obtuvo 70 respuestas, esto es el 23,26% del total; seguidamente artículos para el hogar tales como almohadas, electrodomésticos, decoración, cristalería, que se recopiló de 24 respuestas, para un 7,97%. Los accesorios como cremas, juguetes, bolsos, billeteras,

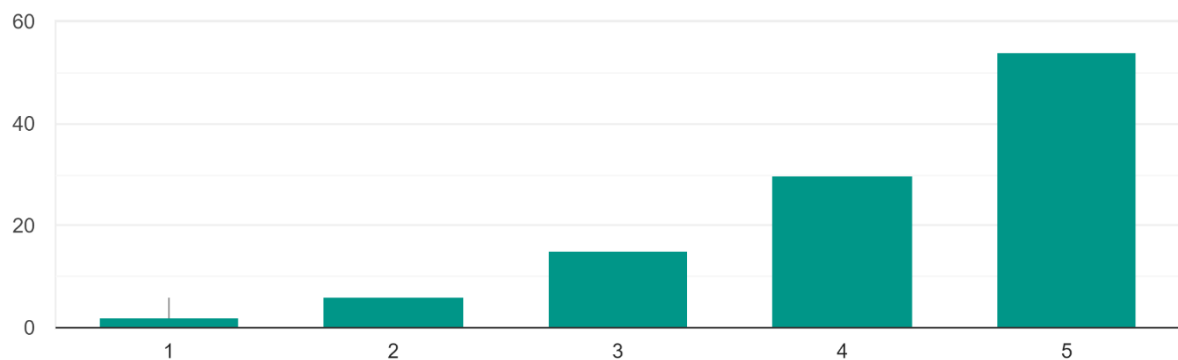
fajas y algunos otros, con el 7,31%. Los perfumes, maquillaje y bisutería tuvieron un 4,32%, cada uno siendo, la categoría con menos repuestas.

Con estos resultados obtenidos de los encuestados, se puede definir a través de los datos un inventario que se adecue a las necesidades del cliente.

Figura 22: ¿Qué tan importante es para usted comprar ropa y calzado? Esto en una escala del 1 al 5 en donde 1 es poco importante y 5 muy importante

15) ¿Qué tan importante es para usted comprar ropa y calzado? Esto en una escala de 1 al 5 en donde 1 es poco importante y 5 muy importante.

107 respuestas



Fuente: Elaboración propia, 2022.

En la pregunta número 15 se puede comprobar que casi un 85% de los encuestados creen que comprar ropa o calzado es importante o muy importante. Con esto se puede decir que para la mayoría de las personas encuestadas, la compra de estos artículos es parte fundamental de sus gastos.

4.5.1 Estudio de mercado enfocado al proveedor

El estudio de mercado al proveedor puede clasificarse en tres categorías que son proveedores de materias primas e insumos; proveedores de servicios, como aseo, seguridad, logística, bodegaje, etcétera, y proveedores de tecnología, asociada a las decisiones de operación, lo que se verá con mayor detalle en el estudio técnico. (Sapag, et al 2014, p. 46)

Con respecto al estudio se analizó el comportamiento de algunos proveedores que puedan suplir el negocio con producto. El objetivo es conocer condiciones como la calidad, las condiciones de pago, garantías y entre otros. Estas fueron las preguntas realizadas a los proveedores:

- 1) ¿Qué clase de productos ofrece la empresa? ¿Favor detallar cuáles son estos?

En esta pregunta los proveedores comentan acerca de los productos que ellos ofrecen, por ejemplo, Junico artículos como tenis, ropa y relojes. En el caso de Tienda Puerto indican que tenis y, por último, AcoStore que se dedica a comercializar artículos electrónicos. En este caso los tres proveedores pueden suministrar artículos variados y con esto la tienda puede lidiar con la demanda que el cliente solicita.

- 2) ¿Realizan entrega a domicilio dependiendo de algún monto de compra? ¿A partir de que monto se ofrece este servicio?

Dos de los suplidores no cuentan con este tipo de servicio. Sin embargo, AcoStore si lo tiene, pero el costo del envío lo asume el cliente y este servicio se brinda, no importa el artículo, pero va a depender si el cliente lo requiere o no.

- 3) ¿Este servicio de transporte representa un costo extra para el comprador? ¿Favor detallar cuáles son estos?

De acuerdo con el convenio de transporte que tiene AcoStore con respecto al servicio de transporte, sí implica un costo extra, ya que se toma en cuenta la distancia y el peso del artículo.

- 4) ¿Se establece condiciones para las devoluciones de mercadería? ¿Favor detallar cuáles son estos?

Los tres proveedores indican que ellos que brindan devoluciones, solo que deben tener la factura de la compra. Con el proveedor Junico, da al cliente solo 7 días hábiles para este trámite.

- 5) ¿Cuáles son las formas de pago que existen a la hora de cancelar el producto? Ofrecen alguna condición de pago?

Los tres suplidores solo cuentan con dos métodos de pago, Sinpe y efectivo. Lo que da poco margen para pagar a plazos, ya que la tienda debe de contar con un buen flujo de efectivo para adquirir mercadería.

- 6) ¿Proporcionan o emiten factura electrónica? Si o no

Solamente Junico emite factura electrónica, los otros dos no.

- 7) ¿Qué tipo de garantía se le brindan al producto?

Los tres suplidores ofrecen 1 mes de garantía, lo cual permite tener una idea del control de calidad que se debe de tener a la hora adquirir un producto.

- 8) ¿Ofrecen promociones o descuentos por la compra? Si o no, en qué condiciones Favor detallar cuáles son estos.

Dos de los suplidores solamente Tienda Puerto y AcoStore tienen estos tipos de promociones o descuentos. Por ejemplo, AcoStore brinda promociones y descuentos solamente

a los clientes que frecuentan las compras al por mayor. Para el caso de Tienda Puerto después de la compra de 6 pares dan un descuento.

9) ¿Se brindan entregas de los pedidos es al negocio? ¿Si o no, tiene algún costo esta entrega?

Solo venden en el negocio, no hay entregas. Solo AcoStore realiza esto y tiene un costo adicional.

10) ¿Brindan crédito, además ofrecen algún beneficio por pronto pago?

Los tres proveedores solo venden de contado, lo cual claramente indica que no tienen accesibilidad con el crédito y esto puede dificultar las negociaciones.

11) Tienen políticas de reclamos por mercadería defectuosa

Sí, los tres proveedores cuentan con este tipo de política.

4.5.2 Estudio de mercado enfocado a la competencia

La competencia es necesaria para identificar el entorno en el cual se va a desempeñar el negocio, por lo que resulta fundamental su análisis ya que se puede identificar quiénes son los competidores directos y así recabar la experiencia han desarrollado a través del tiempo

Se contó con la participación de tres tiendas de las cuales se puede mencionar las formas en que se organizan dentro de la tienda, el efecto pre y post pandemia, el tipo de cliente que frecuenta los puntos de venta, los créditos que brindan, en cuestión de proveedores cual es la política la cual ellos se desempeñan, como es su proceso publicitario, entre otros.

A continuación, se presentan un resumen de las entrevistas realizadas a los tres competidores:

1. ¿Cuál es volumen de ventas diario, mensuales?

Según la encuesta la tienda Adristore mensualmente facturan alrededor de ₡2,000,000. Sasa Fashion, una tienda que está emergiendo, alrededor de ₡1,000,000 mensuales y Flory Chi, ₡2,600,000 mensuales. En estos tres casos es posible ver la diferencia entre las tres tiendas, sin embargo, esto más que todo se debe al hecho de que Flory Chi es una empresa que está ya muy posicionada en la ciudad de San Rafael de Alajuela y las otras dos vienen iniciando y, por lo tanto, las ventas mensuales poco a poco van surgiendo.

2. ¿Cuáles es la función de cada uno dentro de la empresa? Favor detallar las funciones de cada posición.

En AdriStore trabajan 2 personas, la dueña que está todo el día en la tienda y una muchacha trabaja a medio tiempo de 1 pm a 6 pm. La función de la dueña es estar en la caja, decorar la ventana, atender a proveedores y publicidad, la dependiente se encarga de acomodar mercadería y venderla. En Sasa Fashion hay dos colaboradores que laboran en ventas, uno se encarga de contactar con proveedores para realizar compras y coordinar entregas y pagos, esto es rotativo cada día. Por otro lado, Flory Chi trabajan dos personas un cajero y una administradora, los cuales se encargan de recibir a los clientes y vender el producto y la administradora tiene el proceso de contactar a los proveedores y la caja.

Se puede observar que cada una de las tiendas tiene personal suficiente para atender la demanda de venta, así como alguien que se dedica más a labores administrativas. Con esto es posible guiar el proyecto y su eficiente organización de la tienda.

3. ¿Cómo ha sido la evolución antes, durante y después de la pandemia?

Según la encargada de AdriStore antes de la pandemia estaban muy estandarizadas las ventas,

al menos a un año de la pandemia se bajaron un poco más cuando había que cerrar los locales. Ellos no tienen redes sociales y eso les afectó, no estaban preparados, ya después se han vuelto a la normalidad. También se comentó que Sasa Fashion inició ya con la pandemia y la tendencia ha ido en un ascenso, poco a poco. En el caso de Flory Chi, el principio fue muy duro, sin embargo, las ventas online sirvieron mucho y después de la normalidad han adaptado el local para esto y han vuelto no como antes, pero están muy pronto a eso.

4. ¿Cuál es el perfil del cliente en relación con el sexo que visita la tienda?

AdriStore y Sasa Fashion señalan que las mujeres son la que mayormente compran en la tienda. En Flory Chi si bien es cierto que mujeres son la mayoría, comparten que hombres también acuden y es bastante concurrido.

5. ¿Cuál es el perfil del cliente en relación con la edad que visita la tienda?

Para esta consulta AdriStore indican que el rango 25 a 45 años, Sasa Fashion entre 23 a 40 y Flory Chi de 25 a 50 años, estos datos en promedio señalan una edad de 36 años.

6. ¿Indique los tipos de artículos que más se venden en la tienda?

Entre los principales artículos que mencionan los competidores son blusas, pantalones, vestidos, ropa de niño, blusas y calzado.

7. ¿Se otorgan promociones o descuentos, en qué condiciones?

Para el caso de AdriStore realizan descuentos dependiendo del volumen de la compra. Sasa Fashion hace descuentos solo si el cliente cancela de contado. Para el caso de Flory Chi no ofrecen descuentos, sin embargo, si hay un sistema de apartado a 2 meses de plazo y algunas promociones dependiendo la temporada.

Al tomar en cuenta esta información se deben considerar los modelos de atracción de clientes, a través de descuentos y promociones que la competencia utiliza para el aumento de sus ventas.

8. ¿Qué medio de publicidad utilizan? Detállelos

Las tres tiendas concuerdan que los medios de publicidad más utilizados son las redes sociales, tales como WhatsApp, Facebook e Instagram. Esto por medio de publicaciones y campos pagados en estas redes.

9. ¿Cuál ha sido el criterio principal por la cual eligieron esta localización de la tienda?

Para AdriStore el hecho de estar frente a calle principal en donde hay un gran flujo de peatones. En el caso de Sasa Store, la tienda está dentro de una casa, por lo que no pagan alquiler de local. Flory Chi cuenta con una tienda física bastante grande y el local es muy céntrico, sumado a que pertenece a los mismos dueños, por lo cual no tienen que pagar alquiler.

10. ¿Consideran algún proyecto de expansión a corto, mediano o largo plazo?

Las tres tiendas no cuentan como una meta por el momento de expandirse.

11. ¿Cuáles son las formas de pago que aceptan?

Los tres métodos más usados por los competidores son el Sinpe, efectivo y tarjetas de crédito y débito. Esta pregunta brinda un panorama de las ventajas en métodos de pago que se pueden utilizar y facilitar a los clientes la experiencia en su compra.

12. ¿Brindan créditos a sus clientes? Si o No Favor detallar los plazos y los montos.

Todas las tiendas brindan créditos, pero en distintas formas. Por ejemplo, AdriStore brinda crédito mensual y quincenal por abonos, con Sasa Store se llega a una negociación de como la

persona reciba sus ingresos y se llega a una negociación con el cliente. Flory Chi comenta que tiene un sistema de apartados de dos meses y dependiendo a tres.

13. ¿Como considera el efecto de la demanda cuando se otorgan promociones a los clientes?

En este punto hay un mutuo acuerdo de las tres competencias, los clientes vuelven comprar por la fidelidad creada con ellos a través de promociones y la atención al cliente.

14. ¿Cuentan con algún sistema de apartado? ¿Si o no, cuáles son los plazos?

Si, las tres tiendas cuentan con un sistema de apartado a un máximo de 2 meses, para el caso de Flory Chi ellos dependiendo del cliente se le puede dar al menos 3 meses.

15. ¿Cuáles son los principales criterios de compra del cliente según su experiencia?

Las tiendas resaltan los precios que ofrecen, la calidad de los productos, el financiamiento y los estilos de las prendas y zapatos. Señalan que la satisfacción del cliente a través de compras anteriores, es el principal criterio de compra.

16. ¿Cuánto es el promedio de compra del cliente?

- AdriStore: ₡20 000
- Sasa Fashion: ₡25 000
- Flory Chi: ₡35 000

17. ¿Cuál es periodicidad de visita de los proveedores?

Este dato solo lo hizo saber Sasa Store ya que su mercadería la manejan por medio de encargos de USA. Por esa razón, tiene visita de proveedores. Por su parte, Flory Chi cuando se requiera mercadería los suplidores visitan la tienda para proveerla.

18. ¿Los proveedores tienen alguna política de volumen de compra?

En el caso de AdriStore y Flory Chi ellos reciben descuentos de los proveedores dependiendo del volumen de las compras que ellos realizan.

19. ¿Los proveedores otorgan crédito a plazos?

Si dan un mes de crédito sus suplidores, ya que se tiene una alianza y algunos, por ejemplo, a Flory Chi, ciertos proveedores le otorgan hasta 2 meses de plazo. En el caso de AdriStore también tienen un suplidor que le dan 1 mes y, si no vendieron, hasta lo pueden devolver.

20. ¿Cuáles son las formas de pago con la cuales se le cancela a los proveedores?

- AdriStore: Efectivo y Sinpe.
- Sasa Fashion: Tarjeta de crédito.
- Flory Chi: Efectivo y Sinpe.

Con este estudio se pueden definir algunas prácticas de tiendas que están establecidas como Flory Chi utilizan y su experiencia a través del tiempo como el trato al cliente, sus políticas de trabajo, la forma de operación en la cual han manejado y administrado.

También está el caso de AdriStore, una tienda que no está tan establecida en cuestión de años, sin embargo, pero es posible tomarla en cuenta para tener información, de su servicio al cliente y lo que hacen para la atracción de prospectos. Sasa Store hace uso de las ventas de internet para la atracción de clientes y usan los medios de publicidad y tienen una forma de realizar sus compras en USA.

Es importante mencionar que se les preguntó a los tres competidores acerca del margen de ganancia que manejan sus productos y señalaron que, dependiendo de costo del producto, está entre un 35% a un 45%.

4.6 Estudio Organizacional

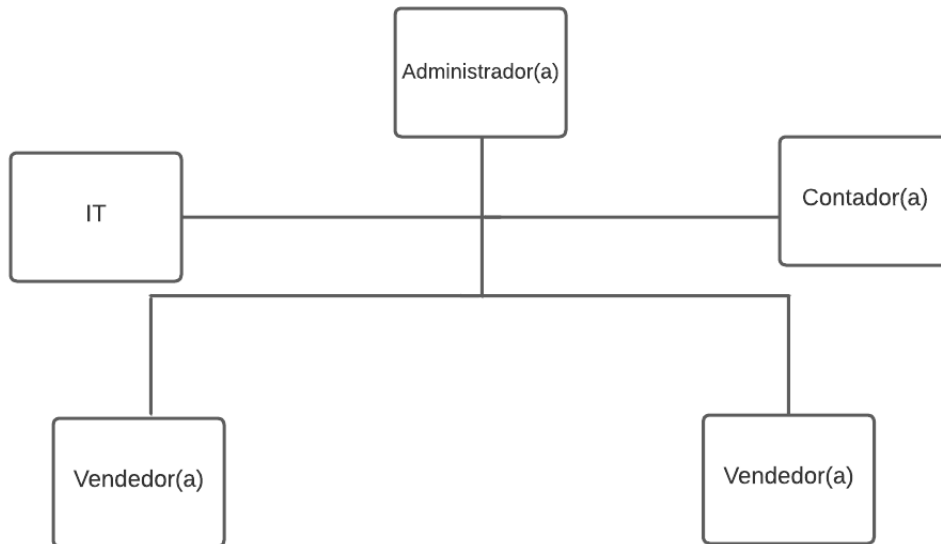
En el siguiente estudio se define la estructura organizacional para este proyecto, con tres empleados para el funcionamiento idóneo para la tienda de ropa propuesta.

4.6.1 Estructura Organizacional

Para este proyecto la tienda contará con tres empleados que tendrán las funciones de cajero/administrador, encargado del manejo de efectivo, inventarios y cierres de caja. Dentro de las funciones administrativas se realizarán pagos de servicios, obligaciones tributarias y salarios. Como requisitos para el puesto la persona deberá contar con el bachiller de educación media, además de contar con experiencia en atención al público y supervisión de personal.

El dependiente o los vendedores del local, entre sus funciones asignadas estarán atender a los clientes que ingresen al local, encargarse de mantener el orden y aseo del local, buen trato al cliente y mantener el orden la bodega. De acuerdo con lo anterior, este sería el organigrama:

Tabla 11. Estructura Organizacional



Fuente: Elaboración propia, por medio del Software Lucid App, 2022.

Administrador/Cajero

El administrador será el encargado de la tienda y dentro de sus funciones están planificar, organizar, dirigir todas las actividades a cargo, realizar los pagos de la planilla, así como llevar el control del inventario, mantener siempre mercadería en el local y llevar el control de las ventas de la empresa. Asimismo, debe cumplir con los objetivos de ventas, tener capacidad de solucionar las dificultades y reclamos que se presenten. También se debe de cumplir con el proceso de cajero con los pagos, cobros y la facturación al cliente.

En cuanto a su perfil, el administrador debe contar con bachiller de colegio o bien iniciado la carrera universitaria de Administración con experiencia de un año en puestos similares. Debe ser ordenado, proactivo, responsable y respetuoso.

Puesto IT

Tendrá la función de brindar el servicio técnico al equipo y servidores de la Tienda.

El encargado perfil de IT incluye que debe contar con bachiller universitario en Ingeniería en computación, con experiencia un año en puestos similares. Ser ordenado, proactivo, tener iniciativa, liderazgo, ser horado, puntual, responsable y respetuoso.

Contabilidad

Será el encargado de manejar las finanzas a través de los datos financieros suministrados por Allegra. Esto con el fin de llevar el control de los inventarios, así como los ingresos y los gastos relacionados con el negocio.

El perfil del contador debe contar mínimo con bachiller universitario en contabilidad y con experiencia dos años en puestos similares.

Vendedor

Debe atender a los clientes, velar por tener el orden de los estantes, promocionar la mercadería del local, dar cumplimiento a las metas de ventas, resolver reclamos y mantener el orden como el aseo del local.

En cuanto a su perfil, debe tener mínimo noveno año de secundaria, ser una persona con mucha iniciativa, puntual, excelente trato al cliente, respetuoso y responsable.

Por otra parte, se realizó una proyección de costo de los salarios que tendría que incurrir la tienda para el personal que se proyecta contratar, con el que se simula, de acuerdo los salarios mínimos, las cargas sociales, provisiones legales, la póliza del INS, a un plazo mensual y anualmente.

Tabla 12. Estructura Organizacional. Proyección de salarios

Puesto	Cantidad	Salario Mensual	Cargas Sociales (26,50%)	Provisiones (19,66%)	Póliza del INS (2% aprox)	Costo Total Mensual	Costo Total Anual
Administrador/ Cajero	1	¢517 058,75	¢137 020,57	¢101 653,75	¢10 341,18	¢766 074,24	¢9 192 890,93
Vendedor	2	¢567 643,20	¢150 425,45	¢111 598,65	¢11 352,86	¢841 020,17	¢10 092 241,98
Total		¢1 084 701,95	¢287 446,02	¢213 252,40	¢21 694,04	¢1 607 094,41	¢19 285 132,91

Fuente: Elaboración propia, 2022.

En esta tabla, se muestran los costos por concepto de salarios, para el presente proyecto. La planilla estará compuesta por un administrador/cajero y un vendedor. Para ambos la jornada laboral será de lunes a sábado, en un horario de 10:00a.m a las 6:00p.m. Todo patrono está obligado de asegurar a los trabajadores al existir una relación obrero- patronal a la CCSS. El Seguro Social obligatorio cubre a los trabajadores en dos rubros como los son el régimen de Invalidez, Vejez, Muerte, y el Seguro de Enfermedad y Maternidad.

Las leyes laborales protegen a los trabajadores garantizando el bienestar y la seguridad social, mediante una serie de beneficios al trabajador como lo son el pago de aguinaldo, cesantía y vacaciones, las cuales están reguladas por la Constitución Política, el Código de Trabajo y la Ley de Protección al Trabajador. El pago de estos derechos laborales se muestra en el estudio legal realizado para esta investigación.

En el caso de la contabilidad se contrata a un contador que se requiere para llevar a cabo todos los trámites contables como la elaboración de estados financieros y declaraciones de impuestos y patentes. Este costo mensual por servicio outsourcing se escatima en ¢25,000.00, lo cual corresponde a un costo anual de ¢300,000.00 anuales.

También se tomará en cuenta el servicio del área tecnológica, el servicio de mantenimiento de los equipos computacionales, los cuáles serán bimestrales. Esto tiene un costo por computadora de ₡20,000.00. Por lo tanto, tomando en cuenta esto se planifica un costo anual de ₡480,000.00.

Tabla 13. Estructura Organizacional Proyección de servicios externos anuales.

Puesto	Cantidad	Costo Total Anual
Encargado de IT	1	₡480 000,00
Contador	1	₡300 000,00
Total		₡780 000,00

Fuente: Elaboración propia, 2022.

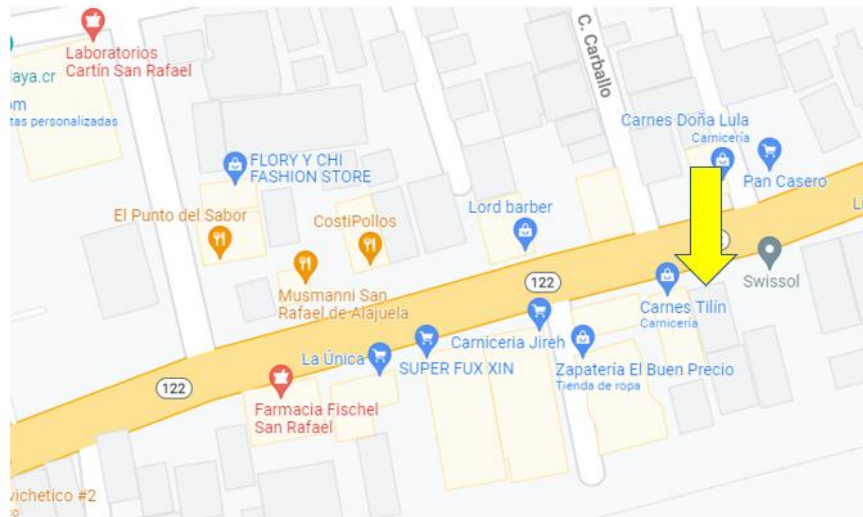
4.7 Estudio técnico

En el estudio técnico se desea investigar los elementos claves para que el proyecto sea exitoso de acuerdo con criterios tales como localización de la tienda, distribución, inversiones en maquinaria, equipo, tecnología, insumos, suministros de oficina necesarios para operar, tal como se detallan en los siguientes ítems.

4.7.1 Localización de la Tienda

La tienda estará ubicada en el cantón de Alajuela, en el distrito de San Rafael, 50 metros este de la ASADA, contiguo a Carnes Tilín. Esta local fue elegido, porque es céntrico y se encuentra en un pequeño local comercial. Cuenta con paradas de buses y también farmacias cercanas. Además, hay una alta afluencia vehicular y de personas. El local cuenta con un pequeño parqueo para tres automóviles.

Figura 23. Ubicación de la Tienda.

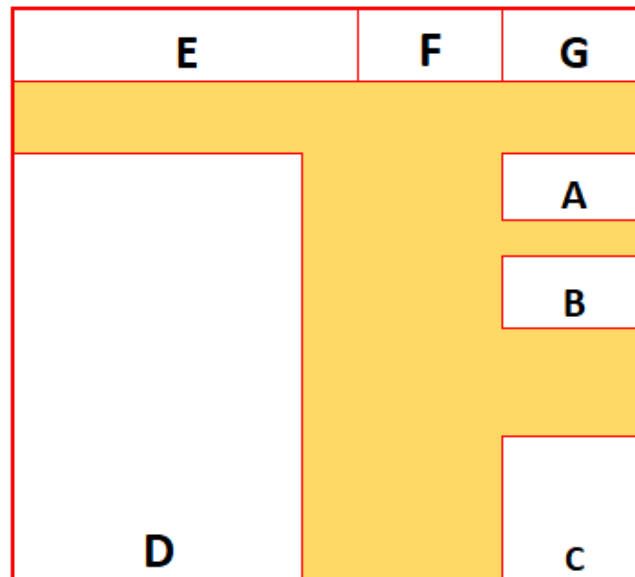


Fuente: Google Maps, 2022.

Se estableció el monto del alquiler del local con información proveniente de la dueña que señaló un costo de ₡180.000,00 mensuales. Además, ella comunicó que alquiler tiene un incremento del 5% anual.

El local comercial del proyecto mide 5 metros por 10 metros, con 50 metros cuadrados disponibles. Posee ventanas que están hacia la calle principal. Esto es requerido, ya que se desea exhibir el producto para la vista a del cliente.

Figura 24. Distribución física de la Tienda



Fuente: Elaboración propia, 2022.

- A. Estará ubicada la caja y la computadora
- B. Entrada de la tienda y la salida de emergencia
- C. Se ubicará la mercadería ropa de hombre y mujer
- D. Se ubicará la mercadería de zapatos
- E. Se ubicará el vestidor de la tienda
- F. Se ubicará la mercadería de artículos para el hogar
- G. El baño

4.7.2 El proceso de compras y ventas

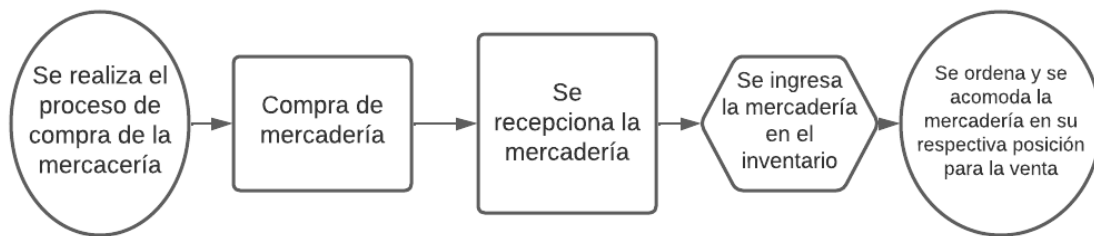
Para el caso de las compras se utilizarán los proveedores ya utilizados con la tienda virtual, ya que se tiene una relación de confianza y se consideran alianzas comerciales.

El primer paso del proceso es la selección y compra de la ropa a los proveedores que servirán como intermediarios para abastecer el local de la mercadería. Los proveedores harán descuentos en la mercadería de acuerdo con las prendas que se compren durante el proceso de elección de las prendas.

Cuando ya está finalizada la compra, la mercadería se traslada hacia el local, donde una vez revisada e ingresada en el sistema de inventarios, se acomoda la que se vaya a requerir para abastecer los percheros, de manera que los clientes puedan observar las prendas.

Los Proveedores serán distribuidora Junico, Tienda Puerto y Acostore.

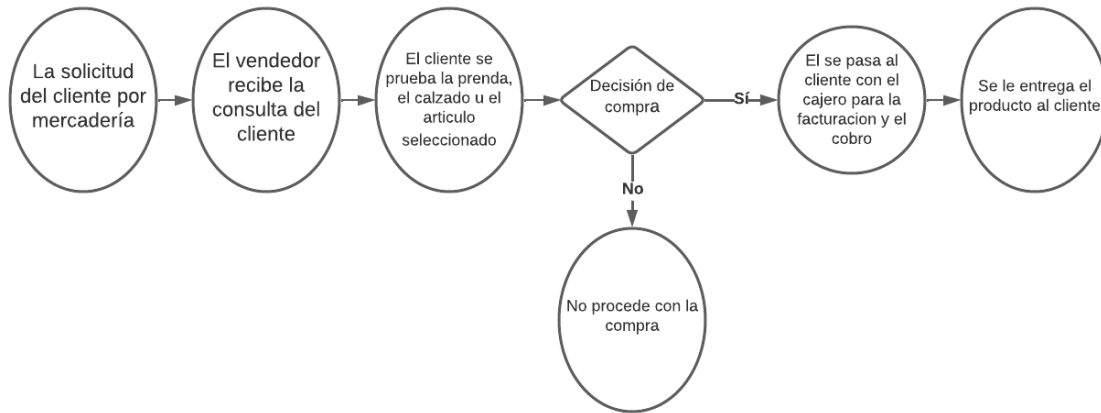
Figura 25. Flujograma del proceso de compras.



Fuente: Elaboración propia, con el Software Lucid App, 2022.

Con las ventas el proceso se haría una vez el cliente ingresa al local a solicitar información sobre un artículo. El vendedor(a) atiende la inquietud de este y le contesta. Después de esto el cliente prueba el artículo y decide si compra o no y así darle continuidad al proceso. Finaliza si acepta comprarlo y se procede a cancelar y hacer la factura con el cajero y la entrega del producto.

Figura 26. Flujograma del proceso de ventas.



Fuente: Elaboración propia, con el Software Lucid App, 2022.

4.7.3 Inversiones necesarias para la puesta en marcha del negocio

Es fundamental para la puesta en marcha realizar algunas inversiones o proyectarlas, tales como compra de equipo y mobiliario, suministros de oficina, personal, electricidad, agua, internet, alquiler del local, mantenimiento, esto con el fin de que se tenga un correcto funcionamiento de la tienda. Se debe tomar en cuenta la innovación, para esto se cotiza la adquisición de un software, con el que se lleve un correcto control de inventarios, ingresos y gastos para el manejo contable y financiero del negocio.

En el caso de los costos fijos de servicios como agua y electricidad, se calculó por medio de la información promedio de los gastos que inquilinos de tiendas de este mismo sector hacen. El rubro de la cuota de mantenimiento es mensual y es parte del alquiler. Con el internet y telefonía se cotizó el plan de Liberty los cuales ofrecen internet y telefonía.

El software servirá para un mejor manejo de las finanzas de la empresa, que se cotizó con Software Allegra ya que ofrecen el servicio de Facturas de venta ilimitadas, sujetas al límite de facturación mensual y acceso a tres usuarios.

A continuación, el cuadro que resume la inversión necesaria:

Tabla 14. Inversión necesaria para la puesta en marcha

Concepto	Costo Mensual	Costo Anual
Alquiler de local	€180 000,00	€2 160 000,00
Electricidad	€30 000,00	€360 000,00
Internet y telefonía	€39 000,00	€468 000,00
Cuota de mantenimiento	€12 500,00	€150 000,00
Agua	€10 000,00	€120 000,00
Software contable	-	€35 000,00
Totales	€271 500,00	€3 293 000,00

Fuente: Elaboración propia, 2022.

Para el desarrollo del proyecto se requiere de equipo y mobiliario propios para el negocio, por lo que se deben cotizar los instrumentos para utilizar. Los suministros de oficina son indispensables para el buen funcionamiento del negocio.

A continuación, se detallan los instrumentos necesarios a utilizar:

Tabla 15: Inversión necesaria para la puesta en marcha Mobiliario, equipo y suministros de oficina

Tabla Mobiliario, Equipo y Suministros de oficina				
Item	Costo Unitario	Cantidad	Costo total	Proveedor
Maniqués	€75 000,00	6	€450 000,00	Maniqués Usados Costa Rica
Ganchos para ropa	€2 000,00	75	€150 000,00	Pequeño Mundo
Caja Registradora	€157 995,00	1	€157 995,00	PriceSmart
Mueble mostrador y caja	€245 000,00	1	€245 000,00	Vitrinas D&S
Telefono	€9 009,00	1	€9 009,00	Gollo Tienda
Espejo	€13 740,00	3	€41 220,00	Siman
Laptop	€199 900,00	1	€199 900,00	Importadora Monge
Impresora	€27 990,00	1	€27 990,00	Importadora Monge
Cartuchos de Tinta	€19 900,00	1	€19 900,00	Importadora Monge
Silla de espera	€59 000,00	5	€295 000,00	Office Depot
Silla Administrativa	€53 990,00	1	€53 990,00	Office Depot
Zapatera 10 niveles	€16 950,00	6	€101 700,00	EPA Costa Rica
Sillón de espera	€127 375,00	1	€127 375,00	Alvarado Mueblería
Percheros	€38 990,00	2	€77 980,00	Carma de Costa Rica S.A.
Resma 500 hojas de papel reciclado	€2 388,82	5	€11 944,10	Atai CR
Tijera de 14 cm	€684,78	1	€684,78	Atai CR
Lápiz HB Tradition Staedtler	€314,11	5	€1 570,55	Atai CR
Bolígrafo retráctil Any Ball	€559,35	3	€1 678,05	ArtBox CR
Perforadora de huecos 8 hojas	€1 872,18	1	€1 872,18	ArtBox CR
Rollo para caja registradora	€6 990,00	1	€6 990,00	Office Depot
Total Inversión Inicial			€1 981 798,66	

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por Diferentes Suplidores.

4.8 Estudio Financiero

4.8.1 Descripción de la Demanda e ingresos del estudio

De acuerdo con el estudio de mercado realizado, se determinó la demanda del presente estudio para justificar el proyecto. Con este fin se utilizó la encuesta como método de recolección de datos, con la cual se tomó una muestra de 109 personas. Los ingresos se lograron determinar con los datos obtenidos de las encuestas, en las que se determina la disponibilidad de compra según las categorías establecidas, así como se logró determinar la frecuencia de compra para cada artículo que se pondrá a disposición en la tienda.

De los datos obtenidos se logra proyectar un ingreso anual de ¢176,400,000 para el primer año, con un crecimiento anual de los ingresos de un 5% del segundo al quinto año. Estas cantidades son las que se van a ofertar y a vender debido al mercado, lo que impulsaría las ventas, aunque a la empresa aún le falta capacidad de realizar mayor inversión, estas prendas son el máximo por el momento a lo que se puede aspirar a vender.

4.8.2 Inversión inicial

El desarrollo del proyecto en estudio se concibe a un periodo de 5 años, que consta de una inversión inicial, la cual se obtuvo de las erogaciones de dinero necesarias para la puesta en marcha del negocio como los costos de mobiliario y equipo, suministros de oficina, servicios públicos, alquiler y mantenimiento, salarios, inventarios, entre otros. En la tabla 25 se muestra el total y el tipo de inversiones que se requieren en la inversión inicial de ¢ 9 705 000,00. Se indica nuevamente la de la inversión inicial, de manera ilustrativa, con fines financieros.

Tabla 16. Inversión Inicial

Inversión inicial	
Activos	Monto
Mobiliario, Equipo y Suministros de oficina	¢2 500 000,00
Total Activos	¢2 500 000,00
Capital neto de trabajo	Monto
Servicios públicos(2 meses)	¢79 000,00
Salarios(1 mes)	¢1 746 701,34
Alquiler y mantenimiento(2 meses)	¢385 000,00
Inventarios	¢5 512 500,00
Total Capital de trabajo	¢7 723 201,34
Total activos-Capital neto trabajo	¢10 223 201,34

Fuente: Elaboración propia, 2022.

4.8.3 Estructura de capital

Las empresas tienen dos formas de obtener recursos la deuda y recursos propios. Estos son de gran importancia ya que pueden afectar a las acciones de la empresa y a las futuras posibilidades de inversión. El proyecto se financiará como se mencionó anteriormente, mediante un préstamo bancario, por ser la mejor fuente de capital con la que se pueda contar. El préstamo tiene una tasa de interés anual de 21%, con un plazo de 5 años.

Tabla 17. Costo de Capital

TABLA DE AMORTIZACION				
En Colones Costarricenses				
	2 500 000,00	PRINCIPAL	Moneda:	Colones
	21,00%	TASA ANUAL	Calculo	1
	5,00	AÑOS	1. Anual	
	854 413,32	PAGO ANUAL	2. Mensual	
NUMERO	MONTO			
CUOTA	PAGO	AMORTIZACION	INTERESES	SALDO
				2 500 000,00
1	854 413,32	329 413,32	525 000,00	2 170 586,68
2	854 413,32	398 590,12	455 823,20	1 771 996,56
3	854 413,32	482 294,05	372 119,28	1 289 702,51
4	854 413,32	583 575,80	270 837,53	706 126,71
5	854 413,32	706 126,71	148 286,61	0,00
SUB-TOTAL		2 500 000,00	1 772 066,62	

Fuente: Elaboración propia, 2022.

El monto de inversión final es de ₡4,000,000 la cual se financiará mediante un préstamo bancario para pequeñas y medianas empresas en un 88% y un 12% mediante fondos propios. Los pagos por realizar serán de ₡99,681 mensuales. El préstamo tendrá un costo por intereses total de ₡2,480,893.26. Esto se puede observar en la siguiente tabla correspondiente al costo de capital.

Tabla 18. Estructura de Capital

Estructura de capital	
Fondos propios	₪7 723 201,34
Préstamo	₪2 500 000,00
Total estructura de capital	₪10 223 201,34

Fuente: Elaboración propia, 2022

4.8.4 Determinación de los gastos del proyecto

Los gastos para el presente estudio corresponden al monto total de erogaciones que se efectúan para la efectiva puesta en marcha del local. A continuación, se detallan la totalidad de egresos producto de la operación del proyecto y de esta manera, evaluar la relación que tiene con respecto a los ingresos, permitiendo así, reflejar el flujo de efectivo neto del proyecto

4.8.4.1 Gastos Operativos

Los gastos operativos son las erogaciones de dinero que origina la operación normal de un negocio. En seguida se detallan los gastos que apoyan indirectamente la operación del negocio. Por ejemplo, el alquiler del local, teléfono, electricidad y agua, entre otros.

4.8.4.2 Gastos Generales y Administrativos

Los gastos administrativos son vinculados directamente con la administración general del negocio sin considerar las actividades operativas. Se detallan en ellos los gastos de salarios, alquileres de oficinas, papelería de oficinas, suministros y equipo de oficinas, cargas sociales, alquiler de software de finanzas y otros.

Por otro lado, aunque los gastos generales son desembolsos relacionados indirectamente con el negocio, brindan un apoyo a las actividades operativas. Se incluyen como gastos operativos la póliza de riesgos al trabajador y los salarios, entre otros.

Para efectos del presente estudio, se determina que se den aumentos de un 10% por año de acuerdo con la tasa de inflación actual, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC.

A continuación, detallan dichos gastos:

Tabla 19. Gastos Anuales Proyectados

Gastos proyectados a 5 años					
Gastos proyectados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos pre-operativos					
Alquiler de local	€2 160 000,00	€2 376 000,00	€2 613 600,00	€2 874 960,00	€3 162 456,00
Electricidad	€360 000,00	€396 000,00	€435 600,00	€479 160,00	€527 076,00
Internet y telefonía	€468 000,00	€514 800,00	€566 280,00	€622 908,00	€685 198,80
Activos	€2 500 000,00	€2 500 000,00	€2 500 000,00	€2 500 000,00	€2 500 000,00
Cuota de mantenimiento	€150 000,00	€165 000,00	€181 500,00	€199 650,00	€219 615,00
Agua	€120 000,00	€132 000,00	€145 200,00	€159 720,00	€175 692,00
Software contable	€35 000,00	€38 500,00	€42 350,00	€46 585,00	€51 243,50
Total gastos operativos	€5 793 000,00	€6 122 300,00	€6 734 530,00	€7 407 983,00	€8 148 781,30
Gastos Administrativos					
Salarios	€13 016 423,40	€14 318 065,74	€15 749 872,31	€17 324 859,55	€19 057 345,50
Cargas sociales	€3 449 352,20	€3 794 287,42	€4 173 716,16	€4 591 087,78	€5 050 196,56
Provisiones	€2 559 028,80	€2 814 931,68	€3 096 424,85	€3 406 067,33	€3 746 674,07
Poliza INS	€260 328,48	€286 361,33	€314 997,46	€346 497,21	€381 146,93
Salarios IT-Contabilidad	€780 000,00	€858 000,00	€943 800,00	€1 038 180,00	€1 141 998,00
Total gastos administrativos	€20 065 132,88	€22 071 646,17	€24 278 810,79	€26 706 691,86	€29 377 361,05

Fuente: Elaboración propia, 2022.

4.8.5 Depreciación de activos

Los activos con los que cuenta un proyecto para poder operar, poseen una vida útil limitada como resultado del uso en las operaciones. De esta manera la pérdida de valor de un activo se debe reconocer como un gasto inherente a su uso, ya que este desgaste genera un ingreso determinado. Para el proyecto se eligió depreciación de los activos en línea recta correspondientes a €2,500,000.00, el cual el monto total del mobiliario y equipo se deprecia a 5 años.

4.8.6 Inflación

La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país. Para medir el crecimiento de la inflación se utilizan índices, que reflejan el crecimiento porcentual de una canasta de bienes ponderada. Este índice mide el porcentaje de incremento en los precios de una canasta básica de productos y servicios que adquiere un consumidor típico en el país.

Según el informe la Inflación medida por el Índice de Precios al Consumidor del Banco Central de Costa Rica, la variación interanual se calcula dividiendo el índice del mes de interés entre el nivel del índice del mismo mes del año anterior.

Tabla 20. Fórmula Variación Interanual

$$\text{Variación interanual} = \frac{119,89 \text{ (nivel general del IPC en mayo 2008)}}{107,14 \text{ (nivel general del IPC en mayo 2007)}} * 100 - 100 = 11,90 \%$$

Fuente: BCCR, 2022.

En el siguiente cuadro podemos interpretar que la inflación tuvo un alza en el último año del 2021 al 2022 de un 10.06%

Tabla 30 Fórmula Variación Interanual

Tasa Inflación interanual				
Mes/Año	Nivel	Mes/Año	Nivel	Porcentaje de variación
Junio/2017	94,23	Junio/2018	96,24	2,13
Junio/2018	96,24	Junio/2019	98,57	2,42
Junio/2019	98,57	Junio/2020	98,88	0,31
Junio/2020	98,88	Junio/2021	100,76	1,91
Junio/2021	100,76	Junio/2022	110,89	10,06

Fuente: Elaboración propia, 2022.

4.8.7 Aumento en los precios

Considerando el abrupto aumento del IPC de junio 2021 a junio 2022, para el proyecto se toma en consideración un aumento anual del 10% en los precios de los costos fijos, reflejados en el flujo neto de efectivo.

4.8.8 Flujos netos de efectivo del proyecto

En el presente apartado resume por medio de la elaboración de flujos netos de efectivo proyectados y el cálculo de indicadores financieros, permite definir la rentabilidad del proyecto. Para el proyecto se realizó la proyección de dos flujos netos de efectivo con y sin financiamiento, con el fin de encontrar la mejor rentabilidad de la empresa en cada una de estas condiciones.

Se proyecta una recuperación anual del 60%, se establece un monto de gastos preoperativos por ₡4,000,000, un ingreso proyectado obtenido de un porcentaje de la población ubicada en la localidad en donde estará la tienda física con un promedio de compra anual según la demanda, y estos ingresos proyectados comienzan a subir un 5% a partir del segundo año hasta el quinto año.

Para los costos variables se proyecta un 60% de costo por el total de ingresos por ventas anuales, en los costos fijos se contemplan gastos por salarios y administrativos aplicando un alza a partir del año segundo del 10% anual según inflación obtenida en el Banco Central de Costa Rica.

A continuación, se detalla el flujo neto sin financiamiento donde se puede apreciar la proyección de los ingresos, gastos, impuestos y el total del flujo neto de los próximos cinco años, si el proyecto se realizara con fondos propios.

Tabla 31 Flujo neto de efectivo sin financiamiento

TIENDA POR DEPARTAMENTOS FLUJO NETO DE EFECTIVO SIN FINANCIAMIENTO						
CONCEPT / AÑOS	0	1	2	3	4	5
CMV		60,00%	60,00%	60,00%	60,00%	60,00%
ACTIVOS	2 500 000,00					
CAPITAL DE TRAB	7 723 201,34					
GASTOS PRE OPERATIVOS	10 223 201,34					
INGRESOS POR VENTAS		132 300 000,00	138 915 000,00	145 860 750,00	153 153 787,50	160 811 476,88
COSTO VARIABLE		79 380 000,00	83 349 000,00	87 516 450,00	91 892 272,50	96 486 886,13
COSTO FIJO		25 858 132,88	28 443 946,17	31 288 340,78	34 417 174,86	37 858 892,35
DEPRECIACION		500 000,00	500 000,00	500 000,00	500 000,00	500 000,00
TOTAL DE GASTOS		105 738 132,88	112 292 946,17	119 304 790,78	126 809 447,36	134 845 778,47
U. A. I.I		26 561 867,12	26 622 053,83	26 555 959,22	26 344 340,14	25 965 638,40
IMPUESTO SOBRE LA RENTA		7 968 560,14	7 986 616,15	7 966 787,76	7 903 302,04	7 789 709,52
UTILIDAD NETA		18 593 306,98	18 635 437,68	18 589 171,45	18 441 038,10	18 175 988,88
MAS DEPRECIACION		500 000,00	500 000,00	500 000,00	500 000,00	500 000,00
VAL RESID INV						-
VAL RESID CAP T						7 723 201,34
F. N. E. NOMINAL	(10 223 201,34)	19 093 306,98	19 135 437,68	19 089 171,45	18 941 038,10	26 399 190,22
AJUST POR INF		1 690 300,63	3 234 249,52	4 622 851,80	6 070 480,18	7 289 597,40
F. N. E. REAL	(10 223 201,34)	17 403 006,35	15 901 188,17	14 466 319,65	12 870 557,92	19 109 532,82
		17 403 006,35				

Fuente: Elaboración propia, 2022.

En la siguiente tabla apreciaremos el flujo neto de efectivo aplicando el financiamiento bancario, en esta proyección se incorporan los gastos por los intereses y amortizaciones anuales según explicación de la tabla 26 del costo de capital.

Tabla 32. Flujo neto de efectivo con financiamiento.

TIENDA POR DEPARTAMENTOS FLUJO NETO DE EFECTIVO CON FINANCIAMIENTO						
CONCEPT / AÑOS	0	1	2	3	4	5
INVERSIÓN BRUTA	10 223 201,34					
MENOS FINANCIAM	2 500 000,00					
INVERS ACCIONARIA	7 723 201,34					
INGRESOS POR VENTAS		132 300 000,00	138 915 000,00	145 860 750,00	153 153 787,50	160 811 476,88
COSTO VARIABLE		79 380 000,00	83 349 000,00	87 516 450,00	91 892 272,50	96 486 886,13
COSTO FIJO		25 858 132,88	28 443 946,17	31 288 340,78	34 417 174,86	37 858 892,35
DEPRECIACION		500 000,00	500 000,00	500 000,00	500 000,00	500 000,00
TOTAL DE GASTOS		105 738 132,88	112 292 946,17	119 304 790,78	126 809 447,36	134 845 778,47
U. A. I. I.		26 561 867,12	26 622 053,83	26 555 959,22	26 344 340,14	25 965 698,40
INTERESES		525 000,00	455 823,20	372 119,28	270 837,53	148 286,61
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		26 036 867,12	26 166 230,63	26 183 839,94	26 073 502,61	25 817 411,79
IMPUESTO SOBRE LA RENTA		7 811 060,14	7 849 869,19	7 855 151,98	7 822 050,78	7 745 223,54
UTILIDAD NETA		18 225 806,98	18 316 361,44	18 328 687,96	18 251 451,83	18 072 188,25
MAS DEPRECIAC		500 000,00	500 000,00	500 000,00	500 000,00	500 000,00
MENOS AMORTIZACION		329 413,32	398 590,12	482 294,05	583 575,80	706 126,71
VAL RESID INV						-
VAL RESID CAP T						7 723 201,34
F. N. E. NOMINAL	(7 723 201,34)	18 396 393,66	18 417 771,32	18 346 393,91	18 167 876,03	25 589 262,88
AJUST POR INF		1 656 891,54	3 178 872,65	4 558 073,41	6 008 071,56	7 247 967,49
F. N. E. REAL	(7 723 201,34)	16 739 502,12	15 238 898,67	13 788 320,50	12 159 804,47	18 341 295,39

Fuente: Elaboración propia, 2022.

4.8.9 Indicadores Financieros del Proyecto

4.8.9.1 El valor actual neto (VAN)

Para el cálculo este indicador de factibilidad, se utilizó una tasa de descuento del 30.00% para el flujo sin financiamiento, con el que el resultado de la inversión a un valor actual es entonces de ¢39,033,602.88, lo cual estima que el proyecto proporciona ese remanente traído a valor actual por sobre lo invertido de ¢28,810,2401.54.

En el caso del flujo con financiamiento se utilizó una tasa de descuento del 31% lo que viene a ser la tasa de descuento del 1% sumado riesgo financiero para el inversionista. Esto es un valor actual del ¢39,174,675.79 y da como resultado del valor actual neto del proyecto de ¢28,951,474.45.

4.8.9.2 La tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno es un 161% para el proyecto sin financiamiento y de un 208% para el que cuenta con financiamiento, los cual al ser mayores que las tasas de descuento utilizadas respectivamente para para escenario para el cálculo del valor actual neto sugiere junto con el resultado del valor actual neto, que el proyecto debe aceptarse.

4.8.9.3 Índice de deseabilidad (ID)

Los índices de deseabilidad para el proyecto sin financiamiento son de 2,82 y para el escenario con financiamiento corresponde un de 3,74. Ambos son mayores que 1, por lo tanto, ambos proyectos se aprueban.

4.8.9.4 Periodo de recuperación (PR)

El periodo de recuperación indica la cantidad de tiempo que se toma recuperar la inversión inicial y el capital de trabajo. Para el escenario con financiamiento el resultado es de 0.41, que corresponde a meses (4 meses), y para el flujo con financiamiento este sufre una ligera baja de 0.54 (alrededor de 5 meses).

4.9 Estudio de Sensibilidad del VAN

En el análisis de sensibilidad en la tabla 35 muestra el porcentaje máximo o mínimo promedio por año que cada una de las dos variables evaluadas de forma separada puede tomar para que el valor actual neto sea igual a cero, es decir, para que el proyecto empiece a ser rentable. De esta forma, se nota que la demanda de los ingresos por ventas puede caer cada año hasta un 62% para mantener el mínimo de rentabilidad del proyecto. El costo variable y el costo fijo pueden aumentar hasta un 75% y 74% respectivamente para que el proyecto siga siendo rentable.

Tabla 33. Modelo unidimensional de la sensibilización del VAN

Variable sensibilizada	Proyecto sin financiamineto	Margenes proyectados	Valor mínimo o máximo promedio por año para que VAN=0
INGRESOS POR VENTAS	132 300 000,00	81 124 836,81	62,00%
COSTO VARIABLE	79 380 000,00	138 978 678,12	75,00%
COSTOS FIJOS	25 858 132,88	45 018 652,37	74,00%

Fuente: Elaboración propia, 2022

CAPÍTULO V

Conclusiones y recomendaciones

5.1 Conclusiones

Se obtiene de la propuesta de factibilidad en estudio, como una expectativa razonable de generación de efectivo y por ende de posibilidad de beneficios. Esto basado en la estructura de costos de adquisición de las mercancías y de los rubros de gastos que se establezcan y se gestionen durante el giro habitual de las operaciones. Se presentan a continuación por objetivos, las principales conclusiones y resultados que las sustentan.

Objetivo Específico 1: Analizar la situación financiera de la tienda Pura vida Shop mediante las razones financieras para la capacidad de la apertura de una tienda por departamento en San Rafael de Alajuela en el en el en el tercer cuatrimestre 2021 y primer cuatrimestre del 2022, a través de la información financiera que la empresa proporciona.

5.1.1 Estados Financieros

Es necesario que Pura Vida Shop cuente con una contabilidad con el registro de todas sus transacciones diarias, ya que no es una práctica continua que se aplique en la empresa y esto ayudará a que se obtenga información actualizada y efectiva en sus estados financieros para su socio.

La actual estructura organizacional de la empresa es de un solo socio y se mantiene registrada bajo el Régimen de Tributación Simplificado (RTS). Al ser un pequeño negocio no cuenta con una herramienta contable que se le sirva de apoyo para reflejar sus estados financieros por lo que afecta en el soporte y planeación de la toma de decisiones.

5.1.2 Razones Financieras

La empresa ha venido bajando su nivel de liquidez inmediata a causa de que han aumentado sus pasivos y ha disminuido su efectivo, aumentando sus cuentas por cobrar ya que el volumen y valor de sus colocaciones, un 70% representan ventas a crédito. Lo anterior, aumenta también el riesgo de obtener pérdidas por la posible determinación de Cuentas por Cobrar incobrables o de dudosas recuperaciones.

La rotación de las cuentas por cobrar ha disminuido y esto es perjudicial, ya que indica que se tiene un alto porcentaje de ventas a crédito del total de ventas realizadas.

El nivel de endeudamiento se evidencia en nivel mínimo, dada la naturaleza de la operación de adquirir mercancías prácticamente en condición de contado. No obstante, lo anterior, la empresa se ha visto en la necesidad de recurrir a préstamos no bancarios para atender sus necesidades de liquidez, ocasionado por el período medio de recuperación de sus Cuentas por Cobrar.

La rotación de sus inventarios resulta en un índice que se interpreta de rápida colocación de mercancías.

La empresa Pura Vida Shop ha mejorado su rentabilidad desde el 2019 al 2021. El año más productivo fue el 2020, ya que en plena pandemia las personas no salían de sus casas a hacer compras, por lo que para este negocio funcionó en gran manera poder ofrecer y vender sus productos a domicilio.

Objetivo Específico 2: Elaborar el estudio financiero mediante los evaluadores financieros la rentabilidad del proyecto de apertura de una tienda por departamentos.

5.1.3 Estudio de Mercado

De las conclusiones del estudio de mercado, se puede indicar lo siguiente:

La existencia de oferta en el sector de tienda por departamento en el distrito de San Rafael de Alajuela. Se determina que la competencia está representada en empresas comerciales tales como Flory Chi, Meli Shop, Alaska, Zapatería Jordy, que ofrecen el producto a precios muy cómodos al público general.

Con relación al comportamiento del consumidor, se determinó por medio de la encuesta que están dispuestos a invertir en sus compras entre ₡25.000,00 y ₡50.000,00 en colones (en promedio, se estima en 38 000.00 Colones por mes). De acuerdo con esto, se puede concluir que el producto estará tentativamente dirigido a una clase social media-media a media-alta.

En cuanto al tipo artículo que van a adquirir, de acuerdo con lo investigado, se determinó que el cliente meta prefiere la ropa y el calzado, por encima de la bisutería, perfumes y otros artículos.

Los resultados de la investigación revelan que las personas encuestadas prefieren o tienen como criterio de compra principalmente el precio y la calidad de los productos. Es decir que los consumidores se sienten atraídos por precios accesibles, descuentos y calidad en los artículos.

El proceso de encuestas permitió determinar personas de zonas cercanas las cuales comentaron que está muy anuentes a visitar una posible apertura de la Tienda y además otras no tan cercanas tales como San José, Heredia y Upala para lo cual hay menos interés en visitar la tienda. Sin embargo, las personas que residen en Alajuela o bien en este caso en las cercanías tales

como Guácima, el Coco, Alajuela centro e inclusive Belén de Heredia, están muy dispuestas en visitar la tienda.

Al momento de comprar, los consumidores prefieren hacerlo en una tienda relativamente cerca, con características donde puedan encontrar artículos a sus gustos, a costos adecuados a sus necesidades y con una tienda con instalaciones aptas para su visita.

El estudio de mercado se determinó que la apertura de una tienda de ropa en el distrito de San Rafael de Alajuela tiene un gran porcentaje de aceptación, y que un 90,8% de los encuestados están dispuestos a visitar el lugar donde se comercializará el producto.

En esta etapa del proyecto existe apertura por parte del consumidor para visitar una Tienda por departamentos en la provincia en el cantón de Alajuela, en el distrito de San Rafael y bajo las condiciones que son presentadas en este proyecto, lo que al inversionista le sería rentable.

5.1.4 Estudio Técnico

La implementación de una herramienta contable definitivamente ayudará a un adecuado control de inventarios, con esto se puede lograr una correcta planificación para futuras compras y evitar posibles robos de mercadería.

Además, la utilización de un sistema contable que permita realizar el costeo eficaz y eficiente de los productos con el fin de controlar el margen de ganancia y la asignación de los precios.

Se identificaron varios aspectos tales como el mobiliario, el equipo, los gastos fijos necesarios para iniciar el proyecto a la mayor brevedad y de manera concreta.

Con este estudio se corroboró y se comprobó que la localización y la distribución del local, donde se va a situar la tienda, es el adecuado, con el propósito de que el proyecto alcance su máximo rendimiento.

5.1.5 Estudio organizacional

En el estudio organizacional se concluye que la estructura administrativa es conveniente e idónea para el negocio propuesto, ya que se conforma en un inicio de tres colaboradores, los cuales harán frente a las funciones descritas y dirigidas por el administrador.

Asimismo, la contratación de servicios excepcionales mensuales para el área contable y de la tecnología de información, ya que son tareas que no son tan primordiales para la operación de la tienda, pero que impactan el debido éxito del negocio.

Es importante recalcar que los salarios estarán nivelados de acuerdo con los mínimos establecidos por el Ministerio de Trabajo, considerando algún tipo de incentivo más adelante para estimular las ventas y ser competitivos en atracción de talentos.

5.1.6 Estudio Legal

El proyecto está en la capacidad de cumplir con todas las obligaciones y requisitos de la ley costarricense para su adecuada operación, por lo que se deben realizar los pagos que corresponden a cada una de esas entidades para adquirir estos permisos.

5.1.7 Estudio Económico

Este estudio brindó un panorama más general de los índices económicos del país, que en resumen indican el tipo de cambio, la inflación, la tasa básica pasiva y los niveles de salario que han ido en un creciente aumento a través de los 5 años estudiados. Esto revela que son un criterios

para tomar en cuenta, a la hora de la fijación de precios para el consumidor, con el fin de nivelar los aumentos de estos indicadores para el ajuste necesario y solventar esos aumentos.

Objetivo Específico 3: Elaborar el estudio financiero mediante los evaluadores financieros la rentabilidad del proyecto de apertura de una tienda por departamentos.

5.1.8 Estudio Financiero

Con el estudio financiero se concluye que el proyecto si es viable, por lo tanto, se debe proceder con su implementación. Esto se encuentra debidamente soportado en cada uno de los indicadores que se desarrollaron en el capítulo IV de esta investigación.

El indicador de valoración financiera que es más viable es el escenario dos con financiamiento, ya que el valor que arroja el VAN es mayor al escenario uno sin financiamiento con una diferencia de 18 millones de colones. De igual forma el indicador del Periodo de Recuperación es menor, por lo que en el tiempo de un año y un mes se podrían empezar a recibir utilidades para este negocio. También se considera que el Índice de deseabilidad es mayor con un 9.61 mientras que en el escenario sin financiamiento es de un 5.20. A todo esto se le debe resaltar que con el escenario con financiamiento la Tasa de Descuento es de un 15%, mientras que para el escenario sin financiamiento es de un 30%

5.1.9 Estudio de Sensibilidad

Se puede ver para el flujo sin financiamiento que los costos fijos pueden llegar hasta un alza de 31 millones, el costo variable un máximo de 137 millones mientras que las ventas podrían ser de un mínimo de 131 millones para que el proyecto siga siendo rentable.

Objetivo Específico 4: Efectuar un análisis de sensibilidad de las variables del proyecto a fin de identificar sus riesgos.

Para el cálculo con financiamiento para los costos fijos se tiene un límite de 35 millones, costos variables de 162 millones y un mínimo de ingreso por ventas de 118 millones, para que el proyecto siga siendo rentable.

5.2 Recomendaciones

5.2.1 Estados Financieros

Se recomienda implementar servicios contables con periodicidad mensual. Lo anterior permitirá cumplir con principio contable y a la vez tener la disposición de datos claros y precisos de sus transacciones.

Se recomienda la implementación del Software Allegra para apoyar el cumplimiento de la recomendación anterior.

Debe mantenerse custodia y resguardo los comprobantes de compras y ventas.

5.2.2 Razones financieras

Se recomienda a Pura Vida Shop replantear la gestión de cobro en procura de que su posición y necesidad de efectivo, tengan como máximo un período recuperación máximo de 90 días.

Diversificar las líneas de obtención de mercadería con los suplidores y valorar como posibilidad de pago el endeudamiento a crédito. De esta forma podrá mantener una mejora en la liquidez y que el buen manejo del apalancamiento sea favorable.

Buscar otros nichos de mercado, ya que la línea de clientes femeninas se mostraron muy interesadas en las encuestas y el negocio se ha desarrollado mayormente en productos para hombres.

Valorar dentro de la gestión de adquisición de las mercancías la mejora en el valor de compra de las mercancías, pudiéndose eventualmente lograr aprovechamiento de ofertas y descuentos por parte de los suplidores.

Aplicar el modelo financiero propuesto en la herramienta de Microsoft Excel al menos cada dos meses, para realizar un análisis financiero de la empresa y evaluar su liquidez, nivel de endeudamiento y rentabilidad, para mejorar el flujo de información.

5.2.3 Estudio de mercado

Es necesario estar actualizado con las referencias del mercado a través de las diferentes fuentes que se utilizan en este tipo de negocios como son revistas especializadas, páginas web, redes sociales, entre otras. Esto con el fin de perfeccionar la disponibilidad de la mercadería de acuerdo con los gustos de los consumidores y al movimiento del mercado, además de mantener precios competitivos del producto.

Utilizar todas las ventajas de los recursos de las nuevas tecnologías para realizar una efectiva publicidad de las prendas y accesorios, así como la creación de una página web propia de la tienda, con la que se le facilite al cliente la compra. Asimismo, hacer uso de las redes sociales para promocionar los productos y del mismo modo recolectar las opiniones de los consumidores, con el propósito de mejorar el servicio y gusto en la selección de prendas, calzado y artículos para poner a disposición del cliente.

Se debe estar atento por la calidad y el precio de la mercadería mediante los mecanismos establecidos en la industria para determinar durabilidad y consistencia de las telas, de manera tal que estas sean las mejores y estar además a la vanguardia en el mercado con diseños y estilos.

Es importante establecer una política de compras con los proveedores potenciales para así ser más competitivos, la rotación y abastecimiento de la mercadería, los precios, descuentos, medios de pago, transporte y tiempos de entrega del producto, entre otros.

En el caso de la competencia es necesario mantener seguimiento de sus actividades comerciales y con esto procurar reacción en forma oportuna a los cambios de estos, con respecto a precios, productos, publicidad, entre otros.

5.2.4 Estudio técnico

El control de inventarios debe tener los mecanismos de control por medio de un software para ejecutar el día a día las entradas de mercadería y las salidas, su costo unitario, cantidad en existencia, y fecha de ingresos con el propósito de tener información sobre la antigüedad del inventario.

Es necesario y de vital importancia el software de un sistema contable que permita realizar el control de la facturación y que su módulo de contabilidad sea amigable para los registros de las transacciones de la tienda. Esto con la finalidad de establecer los precios correctamente, controlar el margen de ganancia, el control requerido de gastos y para la presentación de datos contables y financieros para el contador.

Se puede mencionar que se debe agilizar el proceso con las condiciones y negociaciones del arrendamiento, con la dueña del local con el fin de establecer las bases para formalizar un contrato de alquiler.

5.2.5 Estudio organizacional

Obtener y buscar el personal indicado e idóneo que cumpla con los requisitos descritos en el estudio con el propósito de evitar contratiempos.

Establecer una política de salarios y beneficios para la atracción de talentos, además de la continua revisión de metas de la tienda para la evaluación justa de cada colaborador y así incentivarlos a alcanzar los objetivos propuestos en la tienda.

La continua capacitación de los procesos es de vital importancia para que los colaboradores estén en una mejora constante del servicio que se brinda en la tienda y al cliente.

5.2.6 Estudio legal

Con el estudio legal y su tramitología la recomendación es reunir todos los requisitos y documentación impuestas necesarias por la ley con anticipación, ya que las autorizaciones de las entidades públicas suelen durar bastante tiempo. Esto puede prolongar la apertura del negocio, además si se cree conveniente la contratación de un experto u asesor para la presentación de trámites y completar cada requisito de manera correcta y así evitar cualquier faltante de documentos u bien algún rechazo que pueda demorar que se les dé aprobación para el negocio en marcha.

5.2.7 Estudio Económico

Para este estudio se recomienda estar constantemente actualizado a los indicadores económicos y hacer los cambios requeridos de acuerdo con el entorno y las políticas que rodean a Costa Rica, en este momento vivimos con altos resultados en estos indicadores, para lo cual se debe de ajustar precios de acuerdo con la inflación, tomar en cuenta que las tasas de interés para el efectuar prestamos o las respectivas transacciones, entre otros.

5.2.8 Estudio Financiero

Monitorear de manera constante los resultados de la empresa debido a que los mismos podrían verse afectados en situaciones tales como la disminución de la demanda, incrementos en los costos y en los gastos y por tanto se verían afectados directamente los resultados.

Mantener la búsqueda constante de nuevos proveedores, nuevos diseños, nuevos e innovadores artículos, a costos accesibles con el fin de ampliar la oferta o surtidos de productos y diseños.

Negociar para futuros financiamientos con el Banco actual o buscar otras opciones que otorguen un menor costo a los recursos que la empresa demandara más adelante.

5.2.9 Estudio de Sensibilidad

Se recomienda que se mantenga una constante revisión y monitoreo con respecto a los costos tanto fijos como variables, ya que según muestra el análisis de sensibilidad, existe un límite de estos valores que se deben de considerar para que el negocio sea rentable. De igual forma las ventas se deben de ejecutar según lo proyectado para no minimizar el rubro de estos ingresos porque de lo contrario se pondría en riesgo el mínimo vital de ingresos por ventas de esta compañía para su funcionamiento y rentabilidad.

CAPÍTULO VI

Propuesta

6.1 Propuesta del proyecto

Como se pudo comprobar en el estudio financiero se propone optar por el proyecto con financiamiento, dado que brinda mayores réditos, además de que se comparte el riesgo financiero con el acreedor de la deuda. El préstamo se calculó a cinco años plazo, con una tasa de interés anual del 21%, con una proyección de ingresos por las ventas mensuales de ¢11,025,000.00 y con crecimiento anual del 5% .

Se propone el modelo con financiamiento debido a que los indicadores financieros se comportaron de mejor manera antes las tasas de descuento dando un VAN y un TIR bastante aceptables para la finalidad y el requisito rentable que exige esta clase de proyectos para su correspondiente puesta en marcha.

Se determinaron bajo análisis de sensibilidad tres variables del flujo de efectivo sin financiamiento, con el fin de una adecuada evaluación del negocio. Estas pueden tener tres escenarios dependiendo de determinadas variaciones y de la muestra se tomaron los Ingresos por ventas, costos variables y los costos fijos.

Para la primer variable que son los ingresos por ventas netas se fijó en el proyecto un total de ¢132 300 000,00. De acuerdo con la sensibilidad se analizan tres posibles escenarios los cuales pueden influir directamente el flujo neto de la empresa y su comportamiento antes el proyecto. En el primer escenario se realizó con el monto con el cual el VAN da un punto de equilibrio igualándolo a cero, que corresponde a ¢56 557 106,87, lo que representa una baja en las ventas de un 57%. El TIR cayó de un 208% a un 31%.

En otro escenario negativo las ventas se redujeron a un 58% del proyectado, generando un resultado negativo en el VAN de - $\text{C}\$592\,278,33$ y un TIR de 10%, en el que claramente el proyecto deja de ser rentable. Se puede analizar la volatilidad de un cambio porcentual del ingreso y su afectación negativa.

Por último se analizó el caso en un aumento del 6% de las ventas de acuerdo con el monto del proyecto, es decir a $\text{C}\$140\,000\,000,00$. Esto genera una rentabilidad optima del VAN y el TIR, $\text{C}\$35\,508\,489,17$ y 201%, por lo que se puede indicar que es aquí el escenario ideal en el cual se puede observar como las ventas surgen de manera positiva, convirtiendo y afectando los indicadores financieros de una manera que benefician a la empresa.

En una segunda variable analizada se encuentran los costos variables, en los cuales también se buscaron tres escenarios para medir su sensibilidad.

Estos costos llegan a un punto de equilibrio si llegan a aumentar en un 74%, lo que representa aproximadamente $\text{C}\$138\,235\,534,58$, en donde el VAN es 0 y el TIR es 30%. También en el otro caso, se tiene un aumento al 76% con respecto al monto proyectado inicialmente, es decir $\text{C}\$140\,000\,000,00$, lo que arroja datos negativos con un VAN del $-\text{C}\$496,131.38$ y un TIR del 28%, indicando que el proyecto ya no es suficientemente eficaz para ser rentable. Por otro lado, los gastos fijos con un aumento del 30% dan un VAN aceptable del $\text{C}\$17\,453\,209,36$ y un TIR del 85%. Por ende, en este escenario si se pueden subir ligeramente los costos, sin embargo, aún puede generar confianza para ser rentable.

La última variable analizada son los costos fijos que en el proyecto se pronosticaron por $\text{C}\$25\,858\,132,88$, en donde el VAN se llevó a 0 al sufrir un aumento hasta 72% es decir $\text{C}\$44\,567\,852,25$. Además, en un escenario pesimista se aumentaron los costos hasta un 86%, en que se puede ver un VAR negativo de $-\text{C}\$5\,285\,036,77$ y un TIR negativo de -1%. Por último, en el

escenario óptimo con una disminución del 19%, en donde el VAN y el TIR aumentaron hasta ₡₡35 508 489,17 y 201% respectivamente.

Tabla 34. Resumen del análisis de sensibilidad aplicado al flujo neto sin financiamiento.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD DE APLICADO AL FLUJO NETO SIN FINANCIAMIENTO							
Variable sensibilizada	Proyecto con financiamiento		Margenes proyectados		Valor mínimo o máximo promedio por año para que VAN	VAN	TIR
INGRESOS POR VENTAS	₡	132 300 000,00	₡	56 557 106,87	57%	₡ -	30%
	₡	132 300 000,00	₡	55 000 000,00	58%	₡ 592 278,33	10%
	₡	132 300 000,00	₡	140 000 000,00	-6%	₡ 35 508 489,17	201%
COSTO VARIABLE	₡	79 380 000,00	₡	138 235 534,58	-74%	₡ -	30%
	₡	79 380 000,00	₡	140 000 000,00	-76%	₡ 863 724,33	28%
	₡	79 380 000,00	₡	103 050 000,00	-30%	₡ 17 223 688,25	85%
COSTOS FIJOS	₡	25 858 132,88	₡	44 567 852,25	-72%	₡ -	30%
	₡	25 858 132,88	₡	48 000 000,00	-86%	₡ 5 285 036,77	-1%
	₡	25 858 132,88	₡	21 000 000,00	19%	₡ 36 291 259,82	193%

Fuente: Elaboración propia, 2022.

Se propone dentro de otras alternativas que pueden suceder de acuerdo con el análisis de sensibilidad, que la empresa pueda permitir como máximo una disminución del 26% en ventas, para continuar siendo factible o estar en un punto de equilibrio. No obstante, no es lo que se percibe, pues existe un importante mercado total de 35,000 habitantes en San Rafael de Alajuela y al ser conservador se calculan las ventas a 1.5% del total de población del distrito, que están dentro como un objetivo para ubicar las ventas proyectadas.

De igual manera de acuerdo con la sensibilidad, las variables de costos fijos y variables tienen la posibilidad de aumentar en casi 75% de lo proyectado. Sin embargo, esto no es lo apropiado, porque aunque se tenga ese margen para aumentarlos y tomando en cuenta que el proyecto podría mantenerse a flote, se insta a que los costos sean tratados para que vayan más bien hacia la baja. Esto provocaría mayores posibilidades de que la tienda pueda ser mucho más

rentable. Además se corroboró que este elemento es muy volátil ante el aumento, ya que un 1% de incremento puede resultar en que la rentabilidad ya no sea favorable.

El flujo de caja original del proyecto presenta un valor actual neto mucho mayor a cero y equivalente a ₡ 28, 951, 474,45, con una tasa interna de retorno de un 208% y una recuperación de la inversión en pocos meses, lo que lo convierte en un proyecto financieramente factible. Pero es necesario cuidar las variaciones del mercado, teniendo en cuenta como se mueven los índices económicos para tener ventaja sobre los competidores y así moverse más rápidamente a los ajustes.

Las siguientes son propuestas para que las variables de rentabilidad de la empresa no se vean afectadas, de acuerdo con el análisis de la sensibilidad que se realizó a la tres diferentes variables analizadas:

- 1) Manejar una cartera de suplidores más amplia con los cuales se pueda cotizar y ofertar a los cuales brinden mejores políticas de compra y precios.
- 2) El aprovechamiento y maximización de instalaciones y recursos.
- 3) Se puede valorar y analizar la creación de una marca de prendas propia de Pura Vida Shop para así potenciar la tienda en la confección propia.
- 4) La posibilidad de ordenar los artículos desde el sitio web, la convierte en una ventaja clave al existir únicamente sería esta tienda quien cuenta en San Rafael con esta alternativa.
- 5) Se puede concretar la opción de aumentar el plazo del financiamiento de 5 a 10 años para que esto contribuya a diluir la deuda en el tiempo, ya que los intereses son menores y la liquidez y los flujos de cajas serían mucho mayores.
- 6) Buscar nuevos mercados para la atracción de nuevos ingresos. Por ejemplo brindar el servicio a ciertas cooperativas y asociaciones de empresas con las cuales se puede generar lazos comerciales.

- 7) Se propone una política rigurosa de cuánto gasta la empresa en un artículo, desde la compra hasta la entrega, así como mantener el gasto controlado de los servicios públicos y el costo de cada empleado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, W. (2020). M Estudios de factibilidad de empresa orientada a la venta de productos y servicios. (Tesis de maestría). Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia. Recuperado de: <http://repositorio.uned.ac.cr/reuned/bitstream/EstudioPrefactibilidadSistemasEducativos.pdf>
- Baena. (2017). *Metodología de la investigación. Tercera Edición*. Grupo Editorial Patria
- Beltrán, M. (2019). Gestión Financiera. Colombia: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/biblioutnsp/reader.action?docID=3203300>
- Córdoba. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos. Segunda Edición*. McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. DE C.V.
- Gallardo, D., y Maldonado, V. (2016). Proyectos Organizacionales. Argentina: Maipue. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/biblioutnsp/reader.action?docID=4536685>
- García, E. (2019). Finanzas Internas. (2ª.ed.). México: McGraw-Hill. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/biblioutnsp/reader.action?docID=3215216>
- Gitman, L., Berk, J., Demarzo, P. y Franklin, E. (2018). Principios de administración financiera 2. México: Pearson.
- Hernández, Mendoza. (2018)., *Metodología de la investigación las rutas Cuantitativa, Cualitativa y mixtas. Quinta Edición*. McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. DE C.
- Medina J. Nogueira M. (2018). Evaluación financiera de proyectos (sil) (3a. ed.). Recuperado de <https://ebook.proquest.com>
- Ñaupas; Valdivia; Palacios; Romero. (2018)., *Metodología de la investigación Cuantitativa – Cualitativa y redacción de tesis. Quinta Edición. Ediciones de la U*

Rodríguez, F. (2017). Finanzas 2. *Finanzas corporativas: Una propuesta metodológica*.
Recuperado de

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/unacrsp/reader.action?docID=5308824&ppg=28>

Ross, S. Westerfield, R. y Jaffe, J. (2016). *Finanzas corporativas*. (9^a. ed.). México: Mc Graw Hill
Interamericana Editores.

Sapag, Sapag, Sapag. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. Sexta Edición. McGraw-
Hill/Interamericana Editores, S.A. DE C.V.

Páginas consultadas:

<https://www.grupoins.com/seguro-de-riesgos-del-trabajo/calcular-precio-del-seguro/>

[http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC
&nValor1=1&nValor2=25157](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=25157)

[http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC
&nValor1=1&nValor2=25157](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=25157&nValor3=74920&strTipM=TC)

[https://cr.auditaxes.com/regimen-de-tributacion-simplificada-es-solo-para-pequenos-
contribuyentes/](https://cr.auditaxes.com/regimen-de-tributacion-simplificada-es-solo-para-pequenos-contribuyentes/)

https://www.companiescr.com/Inicio_de_operaciones_comerciales_en_Costa_Rica.html#T.5

https://www.mtss.go.cr/temas-laborales/salarios/Documentos-Salarios/lista_salarios_2022.pdf

<http://www.setena.go.cr/Downloads/documentos/Normativa/RES-2370-2004.pdf>

<https://www.mtss.go.cr/temas-laborales/salarios/lista-salarios.html>

<https://www.alegra.com/costarica/precios/>

https://www.bccr.fi.cr/publicaciones/DocPoliticaMonetariaInflacin/IMCE_junio_2022.pdf

<https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites/empresas/30-tramites/permisos-a-establecimientos/115-tramite-para-autorizaciones-y-permisos-sanitarios-de-funcionamiento-para-establecimientos-industriales-comerciales-y-de-servicios>

<https://www.grupoins.com/seguro-de-riesgos-del-trabajo/calcular-precio-del-seguro/>

<https://tpcgroup-int.com/blog/impuestos/los-regimenes-tributarios-en-costarica>

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=25157

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor3=74920&strTipM=TC

<https://cr.auditaxes.com/regimen-de-tributacion-simplificada-es-solo-para-pequenos-contribuyentes/>

https://www.companiescr.com/Inicio_de_operaciones_comerciales_en_Costa_Rica.html#T.5

https://www.mtss.go.cr/temas-laborales/salarios/Documentos-Salarios/lista_salarios_2022.pdf

<http://www.setena.go.cr/Downloads/documentos/Normativa/RES-2370-2004.pdf>

<https://www.mtss.go.cr/temas-laborales/salarios/lista-salarios.html>

<https://www.alegra.com/costarica/precios/>

https://www.bccr.fi.cr/publicaciones/DocPoliticaMonetariaInflacin/IMCE_junio_2022.pdf

<https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites/empresas/30-tramites/permisos-a-establecimientos/115-tramite-para-autorizaciones-y-permisos-sanitarios-de-funcionamiento-para-establecimientos-industriales-comerciales-y-de-servicios>

APÉNDICES

Apéndice 1. Declaración Jurada Para Trámites De Solicitud de Permisos Sanitarios De Funcionamiento Por Primera Vez

**"ANEXO 3.
DECLARACIÓN JURADA PARA TRÁMITES DE SOLICITUD DE PERMISOS
SANITARIOS DE FUNCIONAMIENTO POR PRIMERA VEZ O RENOVACIONES.**

Yo: _____ con domicilio en _____
Distrito _____, Cantón _____, Provincia _____, Otras señas
N° _____, documento de identidad
(Especifique): _____ del establecimiento denominado:
_____, cuyas actividades que se realizan son: _____

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

Primero: Que la actividad señalada en el formulario de solicitud del PSF que se realizará en el establecimiento denominado
_____ cumple con toda la normativa establecida para el caso en concreto.

Segundo. - Que la información que contiene el formulario unificado que adjunto a esta declaración es verdadera.

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

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

Quinto. - Que conforme a lo establecido en el Decreto N° 36979-MEIC, RTCR 458:2011 Reglamento de Oficialización del
Código Eléctrico de Costa Rica para la Seguridad de la Vida y de la Propiedad, artículo 5º, inciso 5.2.4.3, cuando
corresponda según el artículo 21 inciso 7 del Reglamento General para Autorizaciones y de Permisos Sanitarios de
Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud y sus reformas, cumpla con lo ahí exigido.

Sexto. - Que de conformidad con lo establecido en el Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de
Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud en su Artículo 9, Condiciones Previas, mi representada cumple con lo
ahí solicitado y para ello suministro la siguiente información según corresponda: (Aplica solo para trámites de permisos
sanitarios de funcionamiento por primera vez).

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

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

3- Oficio N° _____ de nota emitida por el Ente Administrador del Alcantarillado Sanitario indicando que
acepta el volumen de las aguas residuales del establecimiento que serán vertidas en el alcantarillado sanitario, otorgada el día
_____ del mes de _____ del año _____ o Permiso de vertido N° _____ emitido por el MINAE
que permita descargar aguas residuales al cuerpo de agua _____, otorgado el día _____ del
mes de _____ del año _____.

4. Certificado de regencia profesional vigente otorgada por el Colegio Profesional correspondiente: _____

5. Certificado de operación del establecimiento vigente extendida por el Colegio Profesional correspondiente: _____

6. Permiso de funcionamiento para calderas vigente extendida por el Ministerio: _____

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

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

Además, declaro que la actividad para la cual solicito el PSF, cumple con los requisitos señalados para la solicitud del trámite por primera vez según el Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud.

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

Octavo. - Por lo anterior, quedo apercibido de las consecuencias legales y judiciales, con que la legislación castiga el delito de perjurio. Asimismo, exonero de toda responsabilidad a las autoridades del Ministerio de Salud por el otorgamiento del PSF con base en la presente declaración. **ADEMÁS:** conocedor de las consecuencias legales y administrativas de la presente declaración jurada, manifiesto y autorizo en forma expresa para que la autoridad de salud correspondiente, proceda a suspender o a cancelar el Permiso Sanitario de Funcionamiento, según corresponda, y prosiga con la clausura del establecimiento para el cual tramito el presente Permiso Sanitario de Funcionamiento, si se llegase a corroborar alguna falsedad en la presente declaración, errores u omisiones en los documentos aportados, o que los servicios prestados y/o los productos comercializados dentro de mi establecimiento no cuentan con la debida autorización sanitaria. **ES TODO.**

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


Firma: _____

Es auténtica: _____

INSTRUCCIONES:

- En caso de persona jurídica debe aportar la certificación registral o notarial de la personería la cual tendrá una vigencia de un mes. La certificación digital expedida por el Registro Público tendrá una validez de 15 días naturales.
- En caso de que un tercero realice el trámite se debe adjuntar fotocopia de documento de identificación de quien solicita el PSF (eventual titular), además de la respectiva autorización.
- Solamente podrá rendir la declaración jurada quien esté facultado legalmente para dicho acto.
- Si la firma es digital no se requiere de autenticación. Igualmente, no requerirá autenticación si el gestionante realiza el trámite personalmente."

Apéndice 2. Inscripción de póliza de Riesgos del trabajo.



INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS
Departamento de Gestiones Económicas Obligatorias

INFORMACION DEL PATRONO

SEÑOR PATRONO: _____ CASO N° _____

A efecto de proceder con el trámite del reclamo planteado por su trabajador, nos permitimos solicitarle TODA la siguiente información de interés.

Para los efectos pertinentes se hace constar que:

NOMBRE DEL TRABAJADOR: _____

LABORA PARA NUESTRA EMPRESA DESDE EL DIA: _____

DESEMPEÑANDO EL PUESTO DE: _____

DURANTE LOS SIGUIENTES DIAS DE LA SEMANA: DE _____ A _____

CON EL SIGUIENTE HORARIO DE TRABAJO: DE LAS _____ A LAS _____ HORAS

DEBIDO AL ACCIDENTE NO SE PRESENTA A LABORAR DESDE EL DIA: _____

Además informamos que dicho trabajador devenga un salario regular mensual de : ₡ _____
y que durante el periodo que permanezca incapacitado para laborar esta empresa le reconocerá el siguiente porcentaje del salario _____ (%). **(No dejar en blanco).**

porcentaje

NOMBRE DE LA EMPRESA O INSTITUCION	SELLO	NUMERO TELEFONICO
NOMBRE Y FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL		FECHA


NOTAS IMPORTANTES

1. Debe aportar al estudio de salarios de los últimos seis meses anteriores a la fecha de accidente, que comprende de _____ a _____, para lo cual debe ingresar a **SICERE** via on line y **traer IMPRESO el documento.**
2. El porcentaje del salario debe indicarse así: CIBN POR CIENTO (100%), CINCUENTA POR CIENTO (50%) OTRO (INDICAR CUANTO) O NINGUNO.
3. Si la jornada no es continua, favor indicarlo. (Citar horas de almuerzo).
4. Si el trabajador labora turnos rotativos, favor indicar cuál tenía el día del accidente.
5. **Les solicitamos sean llenados TODOS los espacios de este formulario y además sellado, si no cuenta con sello aportar una carta justificatoria con copia de cédula de la persona que firma.**
6. El Instituto Nacional de Seguros se reserva el derecho de verificar la exactitud de la información brindada. En caso de comprobarse alguna irregularidad en los datos suministrados, será causa suficiente para que el reclamo sea declinado.
7. El trámite de los beneficios se atenderá de acuerdo a lo establecido en la Ley de Tránsito y el Reglamento de la misma.
8. En el evento que los salarios reportados a la CCSS (los 6 meses previos a la ocurrencia del accidente) difieran entre sí por montos superiores a los ₡300,000.00 deberá aportarse un desglose de salario que determine a que corresponden las diferencias (por ejemplo incapacidades, horas extra y/o bonificaciones, entre otras).

LA INFORMACION QUE SE BRINDA EN ESTE FORMULARIO NO AFECTA LAS POLIZAS DE TRABAJO DEL PATRONO SIMPLEMENTE ES UNA INFORMACION LABORAL PARA EL PAGO DE INCAPACIDADES DE SEGURO OBLIGATORIO POR LO QUE SE LE SOLICITA LLENAR TODO EL MISMO.

"Los seguros del INS tienen la garantía del Estado"
Instituto Nacional de Seguros. T. (506) 2210-9000 extensiones 4773, 9086, 9084.
San José, Costa Rica. Dirección Electrónica: [www-ins-cr.com](http://www.ins-cr.com)

Apéndice 3. Declaración de Inscripción en el registro Único Tributario

 Declaración de Inscripción en el Registro Único Tributario - Modelo 140 Versión 3					
<small>Todos los campos con asterisco * son obligatorios/Nuestros trámites son gratuitos</small>					
I. Identificación del obligado tributario					
Número identificación *			Nombre completo *		
II. Domicilio fiscal					
Electrificadora *		Número medidor/NISE/Contrato *		Otros:	
Provincia *		Cantón *		Distrito *	
Barrio		Calle		Avenida	
Otras señas *					
III. Datos de contacto y notificación del obligado tributario					
Teléfono fijo 1	Teléfono fijo 2	Teléfono móvil 1 *	Teléfono móvil 2 *	Número fax 1	Número fax 2
Apartado postal		Código postal		Correo electrónico 1 *	
Correo electrónico 2					
IV. Datos de la actividad económica					
Fecha inicio *		Código actividad *		Nombre de la actividad *	
Detalle descripción de la actividad económica *					
Nombre comercial			Especialidad		
Dirección de la actividad económica					
Provincia *		Cantón *		Distrito *	
Barrio		Calle		Avenida	
Teléfono fijo		Otras señas *			
VI. Información de representante legal					
Número identificación *			Nombre completo *		
Dirección del representante legal					
Electrificadora *		Número medidor/NISE/Contrato *		Otros:	
Provincia *		Cantón *		Distrito *	
Barrio		Calle		Avenida	
Teléfono fijo		Otras señas *			
VII. Información del apoderado generalísimo sin límite de suma					
Número identificación *			Nombre completo *		

Fecha inicio *		Provincia *		Cantón *		Distrito *	
Barrio		Calle		Avenida			
Teléfono fijo		Otras señas *					
Correo electrónico							
Tipo de poder: Notario Público <input type="checkbox"/>		Digital <input type="checkbox"/>		Fecha de emisión:			
IX. Régimen tributario							
Régimen tributario: *		General <input type="checkbox"/> Simplificado <input type="checkbox"/>		Fecha de inicio:		Fecha de fin:	
Regímenes especiales IVA:		Bienes usados categoría c) <input type="checkbox"/>		Régimen especial del sector agropecuario:		NO <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/>	
X. Clasificación de impuestos							
Rentas/Utilidades <input type="checkbox"/>		Rentas de Capital Mobiliario <input type="checkbox"/>					
Impuesto al Valor Agregado/IVA <input type="checkbox"/>		Salas de juego (casinos) <input type="checkbox"/>					
Selectivo de consumo <input type="checkbox"/>		Bebidas envasadas sin alcohol <input type="checkbox"/>					
Productos del Tabaco <input type="checkbox"/>							
Bebidas alcohólicas <input type="checkbox"/>							
Rentas de Capital Inmobiliario <input type="checkbox"/>							
XII. Método de facturación							
Comprobante preimpreso <input type="checkbox"/>		Caja registradora <input type="checkbox"/>		Emisor-receptor no conformante <input type="checkbox"/>			
Factura electrónica (Emisor-Receptor electrónico) <input type="checkbox"/>							
Factura electrónica (Receptor electrónico-No emisor) <input type="checkbox"/>							
Factura electrónica (Proveedores de sistemas gratuitos para la emisión de comprobantes electrónicos) <input type="checkbox"/>							
Factura electrónica (Emisor-Receptor electrónico/Proveedores de sistemas gratuitos para la emisión de comprobantes electrónicos) <input type="checkbox"/>							
Tipo de sistema: Desarrollo interno <input type="checkbox"/> Sistema de un proveedor <input type="checkbox"/> Sistema gratuito de un proveedor <input type="checkbox"/> Sistema gratuito del Ministerio de Hacienda <input type="checkbox"/>							
Requisitos: a. Posee conexión a internet <input type="checkbox"/> b. Cuenta con firma electrónica <input type="checkbox"/> c. El sistema emite los respectivos archivos XML <input type="checkbox"/>							
XI. Autorizaciones especiales							
Comercializador de vehículos usados <input type="checkbox"/>				Proveedor de caja registradora <input type="checkbox"/>			
XIII. Presentación. Autenticación de firma							
Declaro bajo fe de juramento que los datos consignados en este formulario son ciertos, por lo que asumo las responsabilidades y consecuencias legales que correspondan en caso de falsedad, inexactitud u omisión.							
Firma del obligado tributario o representante legal _____				Firma del Abogado o Notario _____		Sello y Timbre _____	
NOTA: Indíquese la firma autografiada del obligado tributario o del representante legal cuando se presente únicamente con poder suficiente a las oficinas de las Administraciones Tributarias a realizar este trámite, para ello el formulario debe estar completo y con la firma autografiada por el obligado o notario.							
DE USO EXCLUSIVO PARA LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA							
Nombre y Firma del funcionario _____				Sello del PLUT _____		Fecha de Recepción _____	
Original: Administración Tributaria				Copia: Obligado Tributario			

Apéndice 4. Salarios mínimos, según el Ministerio de Hacienda y Seguridad Social.

Acomodador de parques (no chófer)	TONC	€10.875,12	Contador privado*	Lic.	€696.873,72	Laboratorista civil	TOC	€12.139,07
Acompañante en buseta escolar	TONC	€10.875,12	Copiloto (Primer Oficial de Aviación)	TES	€22.044,91	Laboratorista clínico	TOC	€12.139,07
Agente de aduanas	TES	€22.044,91	Cortador de piezas tela (patrones)	TOC	€12.139,07	Lavador y encerador de carros	TONC	€10.875,12
Agente de ventas *	TOCG	€367.058,75	Coseedor piezas (prendas a máquina)	TOC	€12.139,07	Limpiador de piscinas (sin químicos)	TONC	€10.875,12
Albañil	TOC	€12.139,07	Costurera (Modista)	TOE	€14.205,13	Limpiador de tanques sépticos	TOC	€12.139,07
Alistador automotriz (lijador)	TOSC	€11.825,90	Counter (Vendedor de pasajes) *	TOCG	€367.058,75	Llantero	TOSC	€11.825,90
Analista de crédito *	TOCG	€367.058,75	Dealer (Distribuidor de cartas)	TONC	€10.875,12	Locutor de radioemisora	TOE	€14.205,13
Animador de eventos	TOC	€12.139,07	Discojockey (Pone discos)	TONC	€10.875,12	Locutor de televisión	TES	€22.044,91
Aplanchador con equipo de vapor	TOC	€12.139,07	Demostrador (display)	TONC	€10.875,12	Luminotécnico de televisión	TES	€22.044,91
Aserrador (usa sierra de motor)	TOC	€12.139,07	Demostrador-vendedor	TOSC	€11.825,90	Maestro de obras (Construcción)	TOE	€14.205,13
Asistente de abogacía *	TOEG	€416.801,68	Dependiente	TOSC	€11.825,90	Maitre (Jefe de meseros)	TOE	€14.205,13
Asistente de consultorio médico	TOC	€12.139,07	Despachador de vuelo	TES	€22.044,91	Manicurista; Maquillador	TOC	€12.139,07
Asistente domicilio de ancianos (Cuidados especiales)	TOE	€14.205,13	Diagramador en artes gráficas	TOE	€14.205,13	Masajista	TOC	€12.139,07
Auxiliar agente de aduanas	TOE	€14.205,13	Dibujante Ingeniería, Arquitectura *	TOCG	€367.058,75	Mantenimiento correctivo de cómputo	TOE	€14.205,13
Auxiliar de contabilidad *	TOCG	€367.058,75	Digitador	TOC	€12.139,07	Mantenimiento de edificios	TOC	€12.139,07
Auxiliar dental	TOE	€14.205,13	Ebanista	TOE	€14.205,13	Mantenimiento preventivo de cómputo	TOC	€12.139,07
Ayudante de cocina	TOSC	€11.825,90	Educador aspirante sin título *	TOEG	€416.801,68	Mecánico de calderas (Mantenimiento)	TOE	€14.205,13
Ayudante en mecánica general	TOSC	€11.825,90	Electricista	TOC	€12.139,07	Mecánico general	TOC	€12.139,07
Ayudante de operario, construcción	TOSC	€11.825,90	Electromecánico	TOE	€14.205,13	Mecánico precisión	TOE	€14.205,13
Baqueano	TOSC	€11.825,90	Empacador, etiquetador (manual)	TONC	€12.139,07	Mecánico máquinas de coser industrial	TONCG	€326.253,57
Barbero	TOC	€12.139,07	Empleado de despacho	TOSC	€11.825,90	Mensajero *	TONCG	€326.253,57
Barista	TOC	€12.139,07	Empleada doméstica *		€214.230,78	Misceláneo *	TONCG	€326.253,57
Bodeguero (Encargado) *	TOSCG	€351.965,23	Encuestador *	TOSCG	€351.965,23	Misceláneo hogares de la tercera edad	TONC	€10.875,12
Bodeguero (Peón) *	TONCG	€326.253,57	Enderizador automotriz	TOC	€12.139,07	Monitoreador de cámaras de video*	TOSCG	€351.965,23
Cajero *	TOCG	€367.058,75	Escaneador inventarios (hand held)*	TOSCG	€351.965,23	Montacarguista	TOSC	€11.825,90
Camarero	TONC	€10.875,12	Esteticista	TOE	€14.205,13	Mucama	TONC	€10.875,12
Camarógrafo de prensa	TES	€22.044,91	Estibador por kilo frutas y vegetales		€0,0746	Niñera, excepto en el hogar del niño	TONC	€10.875,12
Cantante	TOC	€12.139,07	Estibador por movimiento		€393,99	Niñera en el hogar del niño (Servicio doméstico) *		€214.230,78
Cantinero	TOSC	€11.825,90	Estibador por tonelada		€92,39	Oficinista (General) *	TOSCG	€351.965,23
Capitán de embarcación	TOE	€14.205,13	Estilista	TOC	€12.139,07	Operador de cabina de radioemisora	TOE	€14.205,13
Cargador cilindros gas y extintores	TOSC	€11.825,90	Estilista canino (Grommer)	TOSC	€11.825,90	Operador de "araña" (Serigrafía)	TOC	€12.139,07
Carnicero empleado de despacho	TOSC	€11.825,90	Florista	TOC	€12.139,07	Operador de caldera	TOC	€12.139,07
Carnicero destazador	TOC	€12.139,07	Fontanero	TOC	€12.139,07	Operador de draga	TOE	€14.205,13
Carpintero	TOC	€12.139,07	Fotocopiador (Centro fotocopiado)	TOSC	€11.825,90	Operador de grúa estacionaria	TOE	€14.205,13
Catador	TOE	€14.205,13	Fotógrafo de prensa	TOE	€14.205,13	Operador de maquinaria pesada	TOC	€12.139,07
Cerrajero	TOC	€12.139,07	Fresador (Metalmecánica)	TOE	€14.205,13	Operador de radio-taxi	TOC	€12.139,07
Chapuliner	TOC	€12.139,07	Fumigador en casas y edificios	TOSC	€11.825,90	Operario en construcción	TOC	€12.139,07
Chef	TOE	€14.205,13	Futbolista Primera División	TOE	€14.205,13	Operario de talleres dentales	TOC	€12.139,07
Chequeador de buses	TONC	€10.875,12	Futbolista Segunda División	TOC	€12.139,07	Ordenador a mano	TONC	€10.875,12
Cobrador *	TOSCG	€351.965,23	Gestor de redes sociales (Community Manager, diseña artes finales)	TOE	€14.205,13	Panadero	TOC	€12.139,07
Cocinero	TOC	€12.139,07	Gestor de redes sociales (Community manager, monitorea y da respuesta).*	TOSCG	€351.965,23	Parrillero	TOSC	€11.825,90
Coctelero (Bartender o Banwoman)	TOC	€12.139,07	Gestor redes sociales (Community manager, lleva datos y los interpreta).	TOC	€12.139,07	Pastelero	TOC	€12.139,07
Conductor ambulancia (socorrista)	TOC	€12.139,07	Gondolero	TONC	€10.875,12	Pelador de camarón	TONC	€10.875,12
Conductor de bus (no cobra)	TOC	€12.139,07	Guarda *	TOSCG	€351.965,23	Peón agrícola (labores manuales)	TONC	€10.875,12
Conductor de bus (cobrador)	TOE	€14.205,13	Guarda custodia valores y portavalores*	TOCG	€367.058,75	Peón agrícola (motoguadañas, etc.)	TOSC	€11.825,90
Conductor de tráiler	TOE	€14.205,13	Guía de turismo	TOC	€12.139,07	Peón de carga y descarga	TONC	€10.875,12
Conductor de vehículo liviano	TOSC	€11.825,90	Hojalatero	TOC	€12.139,07	Peón de construcción	TONC	€10.875,12
Conductor de vehículo pesado	TOC	€12.139,07	Instalador vidrios (corta, pone marcos)	TOC	€12.139,07	Peón de jardín (labores manuales)	TONC	€10.875,12
Conductor microbús (menos 11 pasaj.)	TOSC	€11.825,90	Instructor de bailes	TOC	€12.139,07	Peón de jardín (motoguadaña, etc.)	TOSC	€11.825,90
Conserje *	TONCG	€326.253,57	Instructor de gimnasio (sin título)	TOC	€12.139,07	Peón de embarcación	TONC	€10.875,12
Contador privado *	TMED	€384.651,40	Joyer	TOC	€12.139,07	Pilero (lavador de platos)	TONC	€10.875,13
Contador privado *	DES	€511.981,50				Pintor automotriz	TOE	€14.205,13
Contador privado *	Bach.	€580.708,20				Pintor de brocha gorda	TOC	€12.139,07

Pistero (dispensa combustibles)	TOSC	€11.825,90
Pistero-cobrador (responsable dinero)*	TOCG	€367.058,75
Pizzero	TOSC	€11.825,90
Portero *	TONCG	€326.253,57
Procesador inventarios (hand hell)	TOC	€12.139,07
Programador computación (sin título)	TOE	€14.205,13
Programador en radioemisoras	TOE	€14.205,13
Proveedor *	TOCG	€367.058,75
Recepcionista*	TOSCG	€351.965,23
Recolector de basura y reciclaje	TONC	€10.875,12
Recolector de café por cajuela		€1.035,45
Recolector de coyol	TONC	€10.875,12
Relojero	TOC	€12.139,07
Repastero	TOC	€12.139,07
Sabanero	TONC	€10.875,12
Sacristán	TONC	€10.875,12
Seleccionador manual de residuos	TONC	€10.875,12
Salonero	TONC	€10.875,12
Sastre (Prendas a la medida)	TOE	€14.205,13
Secretaria *	TOCG	€367.058,75
Secretaria *	TMED	€384.651,40
Secretaria *	DES	€511.981,50
Secretaria *	Bach	€580.708,20
Secretaria *	Lic.	€696.873,72
Serigrafista (realiza diseño)	TOE	€14.205,13
Serigrafista (Estampa diseños)	TOC	€12.139,07
Servicio doméstico*		€214.230,78
Soldador (Soldaduras Especiales)	TOE	€14.205,13
Soldador en general	TOC	€12.139,07
Talador (usa sierra de motor)	TOC	€12.139,07
Fajero	TOC	€12.139,07
Falsador	TOC	€12.139,07
Faxista	TOC	€12.139,07
Fónico en aire acondicionado	TOC	€12.139,07
Fónico en aparatos ortopédicos	TES	€22.044,91
Fónico en lentes de contacto	TES	€22.044,91
Fónico refrig. doméstico/industrial	TES	€22.044,91
Fónico máq. coser ind. especiales	TES	€22.044,91
Fónico reparación audio y video	TES	€22.044,91
Telefonista *	TOSCG	€351.965,23
Tomero en metal	TOE	€14.205,13
Tractorista (Oruga o Llantía)	TOC	€12.139,07
Wagonero	TOC	€12.139,07
Wendulero	TOSC	€11.825,90
Volantero	TONC	€10.875,12
Zapatero	TOC	€12.139,07

Estos salarios contienen, en relación con los salarios mínimos del 2021, un incremento del **2,09 %**, para todas las categorías del Decreto de Salarios Mínimos, excepto para el servicio doméstico, al que se le otorga un **2.33962%** adicional (resolución **CNS-RG-2-2019**). Asimismo, se aplica un incremento adicional a las siguientes categorías salariales incluidas en la resolución **CNS-RG-6-2020**: **TOSCG** un **0.3986390%**, **TOC** un **0.3955514%** y el **TOEG** un **0.5562880%**, aumentos que se aplican posterior al general.

La lista de salarios mínimos se clasifica con base en los Perfiles Ocupacionales, documento aprobado por el Consejo Nacional de Salarios (Resolución Administrativa 03-2000). Esta lista es una guía ilustrativa, elaborada de conformidad con esos perfiles, contiene algunas ocupaciones seleccionadas por el Departamento de Salarios Mínimos. Las ocupaciones aquí incluidas se basan en las tareas típicas conocidas, por lo que un puesto determinado podría tener una clasificación distinta según sus características y responsabilidades específicas.

CONSULTAS DE SALARIOS

 consulta.salarios@mtss.go.cr
 salario.minimo@mtss.go.cr

 **2256-2221, 2233-0347, 2222-2168**

CONSULTAS LABORALES

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

Chat institucional: www.mtss.go.cr

En Costa Rica, de acuerdo con la Constitución Política, el salario será siempre igual para trabajo igual en idénticas condiciones de eficiencia. Además, no se pueden establecer diferencias por consideración de edad, sexo, nacionalidad o etnia.

DOCUMENTO GRATUITO
Prohibida su reproducción y venta



LISTA DE SALARIOS MÍNIMOS
SECTOR PRIVADO
AÑO 2022

Según Decreto N° 43365-MTSS, publicado en la Gaceta N° 247, del 23 de diciembre del 2021.
Rige 01 de enero del 2022.

SIGLAS Y SALARIOS MÍNIMOS

TONC	Trabajador en Ocupación No Calificada	€ 10.875,12
TOSC	Trabajador en Ocupación Semicalficada	€ 11.825,90
TOC	Trabajador en Ocupación Calificada	€ 12.139,07
TOE	Trabajador en Ocupación Especializada	€ 14.205,13
TES	Trabajador de Especialización Superior	€ 22.044,91
TONCG	Trabajador en Ocupación No Calificada (Genérico)	€ 326.253,57
TOSCG	Trabajador en Ocupación Semicalficada (Genérico)	€ 351.965,23
TOCG	Trabajador en Ocupación Calificada (Genérico)	€ 367.058,75
TMED	Técnico Medio en Educación Diversificada	€ 384.651,40
TOEG	Trabajador en Ocupación Especializada (Genérico)	€ 416.801,68
TEdS	Técnico de Educación Superior	€ 474.048,55
DES	Diplomado de Educación Superior	€ 511.981,50
Bach.	Bachiller Universitario	€ 580.708,20
Lic.	Licenciado Universitario	€ 696.873,72


***Salario Mínimo Mensual.**


El Salario Mínimo que no tiene ninguna indicación (*), está por jornada ordinaria

Para mayor información y debido a que se han hecho circular algunas listas alteradas, se sugiere consultar personalmente en el Departamento de Salarios Mínimos en Barrio Tournon, Edificio Centro Comercial Tournon, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, primer piso.

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

Apéndice 5. Solicitud de permiso de funcionamiento.

 FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO										
A. INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO: <i>(No dejar espacios en blanco, escribir claro de preferencia letra impresa o de molde libre de tachaduras)</i>										
1	MOTIVO DE PRESENTACION		2 GRUPO DE RIESGO			3	CODIGO(S) CIU:	4	TIPO DE ACTIVIDAD O SERVICIO *PRINCIPAL :	
	1 ERA VEZ		A	B	C					*ACCESORIA (S):
	RENOVACION									
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 SEÑAS ESPECIFICAS):										
10 TELEFONOS:		11 N° DE FAX:		12 APDO. POSTAL:		13 CORREO ELECTRONICO:				
14 NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:								15 N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD:		
16 TELEFONOS:		17 N° 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 N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD:		
25 TELEFONO:		26 N° DE FAX :		27 APDO. POSTAL:		28 CORREO ELECTRONICO:				
29 LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE:										
30 N° TOTAL DE EMPLEADOS:			31 N° HOMBRES:		32 N° MUJERES:		33 No .TOTAL DE OCUPANTES:			
34 HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE):				35 HORARIO DE ATENCION DE USUARIOS:						
36 AREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS :										
37 DESCRIPCION DE LOS SERVICIOS OFERTADOS : (Ver instrucciones al dorso usar hojas adicionales si es necesario):										
38 FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:					39 AUTENTICACION:					
B. LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD (Deben llenarse conforme lo señala el instructivo).										
40 FECHA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:				41 NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD:						
42 SELLO				43 N° DE SOLICITUD:						
C. REQUERIMIENTOS DE LA SOLICITUD										
1. DECLARACION JURADA, SOLO EN CASO DE SOLICITUD POR PRIMERA VEZ ()										
2. COPIA COMPROBANTE DE PAGO DE SERVICIOS ()										
3. COPIA DEL DOCUMENTO DE IDENTIDAD, SOLO EN CASO DE SOLICITUD POR PRIMERA VEZ O PARA RENOVACION EN CASO DE HABER VENCIDO ()										
4. CERTIFICACION REGISTRAL O NOTARIAL DE LA PERSONERIA JURIDICA VIGENTE, SOLO EN CASO DE SOLICITUD POR PRIMERA VEZ ()										

D. USO EXCLUSIVO PARA ACTIVIDADES DEL GRUPO C:	
<p>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.</p>	<div style="text-align: center;">  <p>PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO:</p> </div> <p>FECHA: _____</p> <p>Tiene validez de _____ años.</p> <p>Fecha vencimiento: _____ SELLO</p> <p>NOMBRE Y FIRMA: _____ / _____ (Funcionario que recibe la solicitud)</p>

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

Casilla N° 1 Motivo de presentación: Mencionar con una "x" la Casilla correspondiente:	<i>Solicitud PSF por primera vez:</i> Aplica para establecimientos, empresas o negocios que nunca han solicitado PSF, para aquellos que van a iniciar operaciones. <i>Renovación PSF:</i> aplica para todos los establecimientos, empresas o negocios a los cuales se les ha otorgado el PSF y se encuentre a un mes de su vencimiento.
Casilla N° 2 Grupo de riesgo:	Mencionar con una "X" la Casilla del grupo de riesgo al que pertenece la actividad, para la cual usted solicita PSF. (Ver Anexo No. 1 Tabla de clasificación de establecimientos y actividades según riesgo sanitario ambiental del presente Reglamento).
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 considere de mayor riesgo sanitario o ambiental según se señale en el Anexo No. 1 del presente Reglamento) que desarrolle dentro de su establecimiento. En caso desarrollar otra (s) actividad (es) accesoria (s) (aquella actividad que se lleva a cabo en un establecimiento como complemento de su actividad principal, depende de esta última y pertenece al mismo propietario o representante legal), se deben señalar.
Casilla N° 5 Nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio que solicita PSF:	Anotar claramente el nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio para el cual solicita el PSF.
Casillas N° 6, 7, 8:	Anotar de acuerdo a la división territorial existente, el número asignado a la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento, empresa o negocio.
Casilla N° 9 dirección exacta del establecimiento (otras señas específicas):	Anotar claramente la dirección del local, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento, empresa o negocio.
Casillas N° 10, 11, 12, 13:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casilla N° 14 nombre del representante legal de la actividad o establecimiento:	En caso de ser persona física debe anotar forma legible el nombre y apellidos del representante legal de la actividad o del establecimiento. Si es persona jurídica indicar el nombre y apellidos del representante legal.
Casilla N° 15: Número de documento de identidad:	Anotar el número de documento de identidad vigente respectivo.
Casillas N° 16, 17, 18, 19:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal de la actividad o establecimiento, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casilla N° 20: Lugar o medio notificación del representante legal de la actividad o establecimiento:	Anotar en forma legible la dirección o medio para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al representante legal de la actividad o establecimiento.
Casillas N° 21 Y 22:	Anotar claramente la razón social de la actividad o establecimiento y el número de cédula jurídica

Apéndice 6. Solicitud de patente comercial Municipalidad de Alajuela.



ACTIVIDAD DE PATENTES DE LA MUNICIPALIDAD DE ALAJUELA SOLICITUD DE PATENTE COMERCIAL

DATOS DEL SOLICITANTE (PERSONA FÍSICA O JURÍDICA)

Nombre: _____
Cédula física o jurídica: _____
Teléfono: _____ Fax: _____ Correo electrónico: _____
Dirección exacta: _____
Lugar para notificaciones:
Fax: _____ Correo electrónico: _____
Dirección: _____

DATOS DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE

Nombre: _____
Cédula física o jurídica: _____
Dirección exacta: _____
Lugar para notificaciones:
Fax: _____ Correo electrónico: _____
Dirección: _____

DATOS DEL LOCAL y DEL INMUEBLE

Distrito: _____
Dirección exacta del local: _____
Actividad comercial a desarrollar: _____
Nombre de fantasía del local comercial: _____
Plano catastrado: A- _____ Finca: 2- _____
Fecha de inicio: _____

Ratificamos la información indicada. Además, en este acto, el propietario del inmueble autoriza el ejercicio de la actividad comercial señalada. Así mismo, el patentado autoriza el ingreso de inspectores municipales al local para revisar sus condiciones. En constancia de lo cual, firmamos en la ciudad de _____ a las _____ horas del día _____ del mes _____ del año 201____.

x _____ x _____
Firma Propietario del inmueble Firma Solicitante

ESPACIO PARA LOS TIMBRES

Apéndice 7. Encuestas población, competidores y suplidores

Tema: Estudio de factibilidad financiera para la apertura de tienda por departamento en San Rafael de Alajuela en el tercer cuatrimestre 2021 y primer cuatrimestre del 2022

Objetivo

- Realizar los estudios de mercado, técnico, legal, administrativo y económico, requeridos en la preinversión para determinar la factibilidad financiera para la apertura de una por tienda departamentos.

Indicador

- Análisis de estudio de mercado por medio de la demanda, oferta de clientes y proveedores. Identificación de la demanda, gustos y preferencias del consumidor, características del cliente, competencia y proveedores.

Anexo 1. Encuesta dirigida a los compradores de la tienda Pura Vida Shop

Este instrumento tiene la finalidad de recabar información para determinar la factibilidad financiera y potencial apertura de tienda por departamento en San Rafael de Alajuela, cada uno de los datos suministrados no requieren que se identifique como persona y se utilizan con fines académicos.

<p>1. ¿Sexo?</p> <p><input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> No especificar</p>
<p>2. Edad</p> <p><input type="checkbox"/> De 15 a 25 años</p> <p><input type="checkbox"/> De 26 a 35 años</p> <p><input type="checkbox"/> De 36 a 45 años</p> <p><input type="checkbox"/> De 46 a 56 años</p> <p><input type="checkbox"/> Más de 57 años</p>
<p>3. Es asalariado</p> <p><input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No</p>
<p>4) ¿Ingreso?</p> <p><input type="checkbox"/> De 100 000 a 250 000</p> <p><input type="checkbox"/> De 250 001 a 400 000</p> <p><input type="checkbox"/> De 401 001 a 600 000</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Más de 600 001</p>
<p>5) ¿Lugar de Residencia? Cantón y distrito</p>
<p>6) ¿Usualmente usted compra su ropa y calzado?</p> <p><input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No</p>
<p>7) ¿Que tan frecuente usted compra esta clase de artículos? Si ninguna opción se ajusta a usted, favor de indicar la frecuencia con la que compra.</p> <p><input type="checkbox"/> Semanal <input type="checkbox"/> Mensual <input type="checkbox"/> Anual <input type="checkbox"/> Otros</p>
<p>8) ¿Cuál es el monto promedio mensual que usted invierte en este tipo de compras?</p> <p><input type="checkbox"/> De 10 000 a 25 000.</p> <p><input type="checkbox"/> De 25 001 a 50 000.</p> <p><input type="checkbox"/> De 50 001 a 100 000.</p> <p><input type="checkbox"/> Más de 100 001.</p>
<p>9) ¿Qué método de pago usted prefiere para realizar las compras de ropa o electrodomésticos?</p> <p><input type="checkbox"/> Efectivo</p> <p><input type="checkbox"/> En abonos</p> <p><input type="checkbox"/> Tarjeta de débito</p> <p><input type="checkbox"/> Tarjeta de crédito</p> <p><input type="checkbox"/> Mini cuotas</p>

10) ¿Cite al menos tres tiendas por departamento en las cuales usted compra artículos como perfumes, calzado, ropa, entre otros?					
1.					
2.					
3.					
11) ¿Qué tan importante es para usted los siguientes criterios a la hora de comprar un artículo? Esto en una escala de 1 al 5 en donde 1 es poco importante y 5 muy importante.					
	1	2	3	4	5
Precio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Calidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marca reconocida	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Moda	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Originalidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12) ¿Si se abriera una tienda por departamento en San Rafael Abajo de Alajuela, le interesaría visitarla?					
<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No					
13) ¿Qué tan importante es para usted que la tienda cuente con un parqueo? Esto en una escala de 1 al 5 en donde 1 es poco importante y 5 muy importante.					
	1	2	3	4	5
Poco importante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
					Muy importante
14) ¿Podría indicar una lista de los artículos que usualmente compra en una tienda por departamento?					
•					
•					
•					
•					
•					
15) ¿Qué tan importante es para usted comprar ropa y calzado? Esto en una escala de 1 al 5 en donde 1 es poco importante y 5 muy importante.					
	1	2	3	4	5
Poco importante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
					Muy importante

Objetivo

- Realizar los estudios de mercado, técnico, legal, administrativo y económico, requeridos en la preinversión para determinar la factibilidad financiera para la apertura de una por tienda departamentos.

Indicador

- Análisis de estudio de mercado por medio de la demanda, oferta de clientes y proveedores. Identificación de la demanda, gustos y preferencias del consumidor, características del cliente, competencia y proveedores

Entrevista
Entrevista Para realizar el análisis de competencia perteneciente al estudio de mercados
Cuestionario a Competencia
Nombre de la Compañía (Proveedor)
Tiempo laborado en la empresa
Puesto en la compañía
<ul style="list-style-type: none">• ¿Cuál es volumen de ventas diario, mensuales?• ¿Cuáles son la función de cada uno dentro de la empresa? Favor detallar las funciones de cada posición.• ¿Cómo ha sido la evolución antes, durante y después de la pandemia?• ¿Cuál es el perfil del cliente en relación con el sexo que visita la tienda?• ¿Cuál es el perfil del cliente en relación con la edad que visita la tienda?• ¿Indique los tipos de artículos que más se venden en la tienda?• ¿Se otorgan promociones o descuentos, en qué condiciones?• ¿Como considera el efecto de la demanda cuando se otorgan promociones a los clientes?

- ¿Qué medio de publicidad utilizan? Detállelos
- ¿Cuál ha sido el criterio principal por la cual eligieron esta localización de la tienda?
- ¿Consideran algún proyecto de expansión a corto, mediano o largo plazo?
- ¿Cuáles son las formas de pago que aceptan?
- ¿Brindan créditos a sus clientes? Si o No Favor detallar los plazos y los montos.
- ¿Cuentan con algún sistema de apartado? ¿Si o no, cuáles son los plazos?
- ¿Cuáles son los principales criterios de compra del cliente según su experiencia?
- ¿Con qué frecuencia visitan los clientes la tienda?
- ¿Cuánto es el promedio de compra del cliente?
- ¿Cuál es periodicidad de visita de los proveedores?
- ¿Los proveedores tienen alguna política de volumen de compra?
- ¿Los proveedores otorgan crédito a plazos?
- ¿Cuáles son las formas de pago con la cuales se le cancela a los proveedores?

Objetivo

- Realizar los estudios de mercado, técnico, legal, administrativo y económico, requeridos en la preinversión para determinar la factibilidad financiera para la apertura de una por tienda departamentos.

Entrevista Para realizar el análisis de proveedores perteneciente al estudio de mercados

Cuestionario a proveedores

Nombre de la Compañía (Proveedor)

Tiempo laborado en la empresa

Puesto en la compañía

- ¿Qué clase de productos ofrece la empresa? ¿Favor detallar cuáles son estos?
- ¿Realizan entrega a domicilio dependiendo de algún monto de compra? ¿A partir de que monto se ofrece este servicio?
- ¿Este servicio de transporte representa un costo extra para el comprador? ¿Favor detallar cuáles son estos?
- ¿Se establece condiciones para las devoluciones de mercadería? ¿Favor detallar cuáles son estos?
- ¿Cuáles son las formas de pago que existen a la hora de cancelar el producto? Ofrecen alguna condición de pago
- ¿Proporcionan o emiten factura electrónica? Si o no
- ¿Qué tipo de garantía se le brindan al producto?
- ¿Ofrecen promociones o descuentos por la compra? Si o no, en qué condiciones Favor detallar cuáles son estos
- ¿Se Brindan entregas de los pedidos es al negocio? ¿Si o no, tiene algún costo esta entrega?
- ¿Brindan crédito, además ofrecen algún beneficio por pronto pago?
- Tienen políticas de reclamos por mercadería defectuosa

Apéndice 8. Balance general, análisis vertical y horizontal Pura Vida Shop Años 2019-

2020-2021

PURA VIDA SHOP									
	BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE			ANÁLISIS VERTICAL			ANÁLISIS HORIZONTAL		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	19-20	20-21	
EFFECTIVO	1256 360	2 865 984	2 709 832	53,34%	33,61%	38,52%	128,12%	-5,45%	
VALORES NEGOCIABLES	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
CUENTAS POR COBRAR	1098 920	4 944 720	3 536 920	46,66%	57,99%	50,27%	349,96%	-28,47%	
INVENTARIOS	-	715 676	788 528	0,00%	8,39%	11,21%	0,00%	10,18%	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2 355 280	8 526 380	7 035 280	100,00%	100,00%	100,00%	262,01%	-17,49%	
INVERSIONES A L. P.	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
ACTIVO FIJO BRUTO	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
DEPRECIACIÓN ACUMUL.	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
ACTIVO FIJO NETO	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
TOTAL ACTIVOS	2 355 280	8 526 380	7 035 280	100,00%	100,00%	100,00%	262,01%	-17,49%	
CUENTAS POR PAGAR	-	-	-						
OTROS PASIVOS ACUMULADOS	105 000	400 000	400 000	100,00%	21,05%	21,05%	280,95%	0,00%	
IMPUESTOS POR PAGAR	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
DOCUMENTOS POR PAGAR	-	1 500 000	1 500 000	0,00%	78,95%	78,95%	0,00%	0,00%	
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	105 000	1 900 000	1 900 000	9,50%	65,52%	100,00%	1709,52%	0,00%	
DEUDA LARGO PLAZO	1 000 000	1 000 000	-	90,50%	34,48%	0,00%	0,00%	-100,00%	
TOTAL PASIVOS	1 105 000	2 900 000	1 900 000	100,00%	100,00%	100,00%	162,44%	-34,48%	
ACCIONES PREFERENTES	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
ACCIONES COMUNES	400 000	400 000	400 000	31,99%	7,11%	7,79%	0,00%	0,00%	
UTILIDADES DEL PERIODO	1 177 640	4 376 100	3 517 640	94,19%	77,78%	68,50%	271,60%	-19,62%	
DIVIDENDOS	-	-	(4 008 740)	0,00%	0,00%	-78,06%	0,00%	0,00%	
UTILIDADES RETENIDAS	(327 360)	850 280	5 226 380	-26,18%	15,11%	101,77%	-359,74%	514,67%	
TOTAL PATRIMONIO	1 250 280	5 626 380	5 135 280	100,00%	100,00%	100,00%	350,01%	-8,73%	
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	2 355 280	8 526 380	7 035 280				262,01%	-17,49%	

Apéndice 10. Razones financieras Pura Vida Shop Años 2019-2020-2021

RAZONES FINANCIERAS					
LIQUIDEZ			2019	2020	2021
CAPITAL DE TRABAJO NETO	AC-PCP		2 250 280	6 626 380	5 135 280
RAZON LIQUIDA	AC/PCP		22,43	4,49	3,70
PRUEBA ACIDA	(AC-INV)/PCP		20,52	4,11	3,29
PRUEBA SUPER ACIDA	(AC-INV-CxC)/PCP		10,06	1,51	1,43
ACTIVIDAD					
ROTACIÓN CxC	VTAS/CxC		2,12	1,41	1,86
PPC	CxC/(VTAS/360)		170	256	194
ROTACIÓN CxP	COMPRAS /CxP		(25,41)	16,69	15,77
PPP	CxP/(COMPRAS/360)		(14,17)	21,57	22,83
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	CMV/INV		-6,97	-5,83	-5,00
EPI	INV/(CMV/360)		0	0	0
ROTACIÓN ACTIVO TOTAL	VTAS/ACT TOT		0,99	0,82	0,93
ROTACIÓN ACTIVO CORRIENTE	VTAS/ACT CORRIENTE		0,99	0,82	0,93
ENDEUDAMIENTO					
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	PAS TOT/ACT TOT		47%	34%	27%
COBERTURA DE INTERESES	UOp/INT		(0,99)	3,14	(0,01)
COBERTURA DE CARGA FINANC	UOp/(INT+(DIV PREF/(1-T)))		(0,99)	3,14	(0,01)
COBERTURA DE CARGOS FIJOS	UOp/(INT+((DIV PREF+AMORT)/(1-T)))		(0,99)	3,14	(0,01)
RAZÓN PASIVO/CAPITAL	PAS TOT/PAT		88%	52%	37%
MAF	ACT TOT/PAT		1,88	1,52	1,37
RENTABILIDAD					
MUB	UB/VTS		40%	40%	40%
MUOp	UOp/VTS		-4%	5%	0%
MUN	UN/VTS		-9%	2%	-6%
ROA	UN/ACT TOT		(0,09)	0,02	(0,06)
ROE	UN/PAT		(0,17)	0,03	(0,08)

ANEXOS

Anexo 1. Cartas firmadas de instrumentos de validación.



Carta de Validación Instrumento

Yo Ricardo Araya Ríos con cédula 109130774 con grado académico de Licenciado en Administración de Empresas con énfasis en Banca y Finanzas, profesor de la Universidad Internacional de las Américas he revisado el instrumento elaborado por Adrián Antonio Gonzalez Barquero con cédula 206940019, para optar el grado académico de Licenciatura de Administración de Empresas con énfasis en Finanzas, al respecto señalo que los instrumentos cumplen con los criterios de confiabilidad, viabilidad y fiabilidad

Cordialmente

JUNIOR
RICARDO
ARAYA RIOS
(FIRMA)

Firmado
digitalmente por
JUNIOR RICARDO
ARAYA RIOS (FIRMA)
Fecha: 2022.06.15
11:12:21 -06'00'

Lic. Ricardo Araya Ríos

Cedula: 109130774



Carta de Validación Instrumento

Yo Kenneth Cordero Mora con cédula 110340582 con grado académico de Licenciado en Administración de Empresas con énfasis Finanzas, revisado el instrumento elaborado por Adrián Antonio Gonzalez Barquero con cédula 206940019, para optar el grado académico de Licenciatura de Administración de Empresas con énfasis en Finanzas, al respecto señalo que los instrumentos cumplen con los criterios de confiabilidad, viabilidad y fiabilidad

Cordialmente

KENNETH
CORDERO MORA
(FIRMA)

Firmado digitalmente por
KENNETH CORDERO MORA
(FIRMA)
Fecha: 2022.06.16 09:52:59
-06'07'

Lic. Kenneth Cordero Mora

Cedula: 110340582



Carta de Validación Instrumento

Yo Mackenzie Chanto Cerdas con cédula 108280300 con grado académico de Licenciado en Administración de Empresas con énfasis Banca y Finanzas, profesor de la Universidad Internacional de las Américas, he revisado el instrumento elaborado por Adrián Antonio Gonzalez Barquero con cédula 206940019, para optar el grado académico de Licenciatura de Administración de Empresas con énfasis en Finanzas, al respecto señalo que los instrumentos cumplen con los criterios de confiabilidad, viabilidad y fiabilidad

Cordialmente

MACKENZIE
CHANTO
CERDAS (FIRMA)

Firmado digitalmente por
MACKENZIE CHANTO
CERDAS (FIRMA)
Fecha: 2022.06.14 12:26:55
00'00'

Lic. Mackenzie Chanto Cerdas

Cedula: 108280300

Anexo 2. Carta aprobación firmada por el tutor

ANEXO #2

Carta de aprobación del tutor

San José, 20 de Julio de 2022

Señores.

Departamento de Registro

Universidad Internacional de las Américas

Estimados señores,

Por este medio notifico formalmente que el trabajo final de graduación del estudiante Adrián Antonio González Barquero, cédula 206940019, titulado Estudio de factibilidad financiera para la apertura de tienda por departamento en San Rafael de Alajuela en el tercer cuatrimestre 2021 y primer cuatrimestre del 2022, cumple con los requisitos para la defensa final.

Hago constar que he revisado y aprobado el documento con nota de 92, considerando los siguientes criterios establecidos en el Reglamento Académico de la Universidad:

	Criterio	Calificación Asignada	Calificación Obtenida
1.	Cumplimiento de entregas de avance	20%	16%
2.	Coherencia entre los objetivos, los instrumentos aplicados y los resultados de la investigación, proyecto o práctica	30%	30%
3.	Relevancia de las conclusiones y recomendaciones o del producto final del proyecto o práctica	25%	23%
4.	Calidad y detalle del marco teórico	25%	23%

Sin otro particular se despide,

MANUEL ANTONIO
MORALES
HERNANDEZ
(AUTENTICACION)

Firmado digitalmente por MANUEL ANTONIO
MORALES HERNANDEZ (AUTENTICACION)
DN: cn=MANUEL ANTONIO MORALES
HERNANDEZ (AUTENTICACION),
gn=MANUEL ANTONIO o=CR o=PERSONA
FISICA ou=CIUDADANO
Motivo Soy el autor de este documento
Ubicación:
Fecha 2022-07-19 23:02:06-06

Lic. Manuel Antonio Morales Hernández MBA