

**UNIVERSIDAD NACIONAL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN**



INFORME FINAL DE PROYECTO DE GRADUACIÓN

Proyecto de inversión para la reconversión de una finca agrícola tradicional a una finca agroecoturística.

Trabajo final de Graduación sometido a consideración del Tribunal Examinador para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Gestión Financiera.

**Andrés Lobo Arroyo.
William Lobo Chaves.**

**Lic. Javier Laurent Valladares, Mba
Tutor Académico**

**Campus Coto
Sede Regional Brunca.**

Paso Canoas, Agosto 2011.

TRIBUNAL EXAMINADOR

Este Proyecto de graduación ha sido aceptado y aprobado en su forma presente, por el Tribunal Examinador de la Escuela de Administración de la Universidad Nacional de Costa Rica; como requisito para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera.

X _____

Máster Giovanni Jiménez Núñez

Decano Sede Regional Brunca.

X _____

Máster Federico Salas Herrera.

Director Académico Campus Coto.

X _____

Máster Javier Laurent Valladares

Tutor Académico.

X _____

Máster Melvin Bermúdez Elizondo

Lector Interno.

X _____

Licenciado Miguel Meza Vásquez

Lector externo.

X _____

Andrés Lobo Arroyo.

Sustentante.

X _____

William Lobo Chaves.

Sustentante

Agradecimientos.

A Dios que tanto nos ha dado, nos ha guiado y enseñado para lograr este gran objetivo.

Al Mba. Javier Laurent Valladares y al Mba. Melvin Bermúdez Elizondo muy especialmente por su voluntad y don profesional de enseñar.

A los lectores y profesores que han colaborado de una y otra forma en la realización del presente proyecto.

A nuestra familia que ha sacrificado tiempo y trabajo al colaborar incondicionalmente con estos servidores.

A compañeros de universidad y amigos que siempre han estado ahí y se mantendrán de esa forma.

Comerciantes, empresarios y civiles que han colaborado con la realización de los estudios y análisis.

Presentación.

La presente obra analiza en detalle aspectos relacionados con la reconversión de la producción agrícola de una propiedad a la explotación agroecoturística sostenible, ubicada en el Cantón de Coto Brus de Puntarenas, específicamente en el distrito de Agua Buena en la comunidad de Bello Oriente.

En el cuerpo del documento se detallan aspectos importantes para el análisis iniciando con hechos históricos que hacen nacer el proyecto, aspectos mercadológicos, técnicos, administrativos y financieros, para evaluar si es viable la realización de dicha reconversión productiva.

Se analizan aspectos de oferta turística actual y potencial para el país y la región, se detallan las características principales de los centros de atracción existentes en el Cantón, así como las tarifas establecidas. Se ahonda en la investigación sobre requisitos legales y los trámites a realizar con su respectiva cuantificación de costos.

Parte importante del documento busca la evaluación financiera y el análisis respectivo. Detalles de inversión inicial, costos pre operativos, estimaciones de ingresos y mano de obra; además de interpretación de herramientas de análisis financiero como el VAN, TIR entre otros, que permiten al lector evaluar el trabajo realizado.

El documento analiza en detalle el presente proyecto por lo que los resultados no garantizan el mismo comportamiento en proyectos similares dado que es importante conocer las condiciones en que se desarrolla la actividad así como los objetivos planteados. Además, es importante indicar que se analizan las condiciones en un periodo de tiempo determinado por lo que si se lleva a la práctica en fechas posteriores sería necesaria una actualización y evaluación de las condiciones existentes.

Tabla de Contenidos.

Agradecimientos.....	ii
Presentación.....	iv
Capítulo 1.....	1
Identificación del Proyecto.	1
1.1. Antecedentes del proyecto.	1
1.2. Definición del proyecto.	4
1.2. Objetivo general y objetivos específicos.	4
1.2.1. Objetivo General.	4
1.2.2. Objetivos específicos.....	5
1.3. Justificación del Proyecto.	5
Capítulo 2.....	10
2.1. Estudio de mercado del proyecto.	10
2.1. Servicios ofrecidos.	11
2.2. Características de los servicios.....	14
2.3. Usos de los servicios.	16
2.4. Clientes de los servicios.....	18
2.5. Servicios sustitutos.	18
2.6. Subproductos.	21
2.7. Demanda.	23
2.8. Proyección de demanda.	34
2.9. Oferta.....	37
2.9.1. Disponibilidad de hospedaje en el Pacífico Sur.	40
2.9.2. Principales atractivos turísticos del Pacífico Sur.	40
2.9.3. El Cantón de Coto Brus como destino turístico.	42
2.10. Demanda potencial insatisfecha.	45
2.11. El precio del producto.....	46
2.12. Comercialización.....	48
2.13. El plan de venta.....	50
2.13.1. Ingresos por venta de servicios turísticos.	51
2.13.2. Ingresos por venta de Dulce.	52
2.13.3. Ingresos por producción de café.....	52
Capítulo 3.....	54
Estudio técnico.....	54

3.1. Localización de proyecto.....	54
3.1.1. Macro localización.....	55
3.1.2. Micro localización.....	56
3.2. Tamaño del Proyecto.....	60
3.3. Costos de inversión y costos de operación.....	62
Capítulo 4.....	64
Estudio Legal.....	64
4.1. Viabilidad Legal.....	64
4.1.1. Reglamento de las empresas y actividades turísticas.....	65
4.1.2. Ley de Fomento al Turismo Rural Comunitario (Ley No. 8724).67	
4.1.3. Ley de incentivos para el Desarrollo Turístico.....	69
4.2. Constitución, inscripción y formalización de la Empresa.....	69
4.2.1. Determinación de la figura física o jurídica.....	71
4.2.2. Inscripción ante el Registro Nacional.....	71
4.2.3. Inscripción como contribuyente tributario.....	72
4.2.4. Legalización de los libros contables.....	73
4.2.5. Asegurar a los colaboradores con la Póliza de Riesgo del Trabajo (INS).....	74
4.2.6. Inscripción patronal y aseguramiento de los trabajadores.....	76
4.2.7. Permiso de Uso de Suelo.....	79
4.2.8. Permiso de ubicación.....	80
4.2.9. Permiso de funcionamiento.....	81
4.2.10. Patente Municipal.....	83
4.2.11. Servicio eléctrico por el ICE.....	84
4.2.12. Línea telefónica comercial.....	84
4.2.13. Declaratoria turística.....	84
Capítulo 5.....	87
Estudio Administrativo.....	87
5.1. Planeación estratégica.....	87
5.1.1. Misión.....	87
5.1.2. Visión.....	88
5.1.3. Análisis FODA.....	88
5.2. Organigrama.....	89
5.3. Planificación de recursos humanos.....	90
5.3.1. Requerimientos de personal.....	91
5.3.2. Perfil del personal.....	91
5.3.3. Reclutamiento.....	92

5.3.4. Selección.....	92
5.3.5. Capacitación y desarrollo.....	92
Capítulo 6.....	94
Evaluación Financiera.....	94
6.2. Calculo de Inversión.	94
6.2.1. Compra de café y preparación de terreno.	95
6.2.2. Infraestructura.....	98
6.2.3. Maquinaria y equipo.	99
6.2.4. Desarrollo de recursos humanos.....	99
6.2.5. Implementación de sistemas especiales.	100
6.2.6. Imprevistos.....	100
6.2.7. Programación de ejecución de las inversiones.	101
6.2.8. Vida útil de los activos a comprar.	102
6.2.9. Tipo de método de depreciación.....	102
6.3. Definición de los Costos de Operación.	103
6.3.1. Costos de Producción.....	103
6.4. Determinación de los Ingresos.	109
6.4.1. Ingresos por Ventas.....	109
6.4.2. Proyección de la demanda.....	110
6.5. Financiamiento del Proyecto.	110
Condiciones de Financiamiento del proyecto.....	111
6.6. Flujo de Fondos.	111
6.6.1. Aspectos generales.	111
6.6.2. Definir los indicadores de Evaluación para el proyecto.....	112
6.6.3. Presentación del Flujo de Caja.	¡Error! Marcador no definido.
6.7. Análisis de Escenarios.....	114
6.8. Conclusiones del estudio Financiero.....	115
Capítulo 7.....	117
Conclusiones y Recomendaciones.	117
7.1. Conclusiones.	117
7.2. Recomendaciones.....	119
8. Bibliografía.....	120

Índice de Anexos.	121
Anexo N° I	121
D-140. Declaración de Inscripción.	121
Anexo N° II.	¡Error! Marcador no definido.
Formulario F406 "Solicitud de Legalización o Reposición de Libros, declaración Jurada".	123
Anexo N° III.	125
Formulario de Riesgos del Trabajo.	125
Anexo N° IV.	¡Error! Marcador no definido.
Formulario de Inscripción patronal CCSS.	127
Anexo N° V.	¡Error! Marcador no definido.
Criterio Municipal de Ubicación.	128
Anexo N° VI.	129
Formulario único solicitud Permiso de ubicación.	129
Anexo N° VII.	130
Plano catastrado Finca Daniel Lobo.	130
Anexo N° VIII.	131
Plano catastrado Finca Eber Lobo.	131
Anexo N° IX.	132
Solicitud de Uso de Suelo.	132
Anexo N° X.	133
Croquis del Proyecto.	133
Anexo N° XI.	134
Solicitud de Permiso Sanitario de Funcionamiento.	134
Anexo N° XII.	135
Declaración Jurada para el Trámite de Solicitud del Permiso de Funcionamiento.	135
Anexo N° XIII.	137
Solicitud de Patente Municipal.	137
Anexo XIV.	138
Manual de Descripción de Puestos.	138
Anexo N° XV.	141
Proformas Remodelación.	141
Anexo N° XVI.	142

Artículo 13. Reglamento de las empresas y actividades turísticas.....	142
Anexo XVII.	143
Requisitos para inscripción ante el Registro Nacional.....	143
Anexo N° XVIII.....	144
Requisitos de inscripción como contribuyente tributario.	144
Anexo N° XIX.....	145
Requisitos para Otorgamiento de Patente Municipal en Coto Brus.....	145
Anexo N° XX.....	146
Requisitos para obtener servicio eléctrico por el ICE.....	146
Anexo N° XXI.....	147
Requisitos para obtener servicio telefónico.....	147
Anexo N° XXII.....	148
Requisitos para obtener declaratoria turística del Instituto Costarricense de Turismo.....	148
Anexo N° XXIII.	149
Cotización seguro Responsabilidad Civil del INS.....	149

Índice de Cuadros, Diagramas, Figuras y Gráficos.

Cuadros.

Cuadro N° 1. Características de Turistas Nacionales e Internacionales.	32
Cuadro N° 2. Demanda Histórica de turistas extranjeros.....	35
Cuadro N° 3. Disponibilidad de hospedaje.....	40
Cuadro N° 4. Ingresos por venta de servicios turísticos.....	51
Cuadro N° 5. Ingreso por venta de dulce.....	52
Cuadro N° 6. Ingreso por venta de Café a partir del tercer año.....	52
Cuadro N° 7. El plan de venta del Proyecto.....	53
Cuadro N° 8. Inversión Inicial.....	63
Cuadro N° 9. Porcentajes a la Caja Costarricense de Seguro Social....	78
Cuadro N° 10. Análisis FODA.....	89
Cuadro N° 11. Salarios mensuales de personal.....	91
Cuadro N° 12. Avío por hectárea de café.....	96
Cuadro N° 13. Cuantificación de inversión en infraestructura.....	98
Cuadro N° 14. Depreciación de activos.....	103
Cuadro N° 15. Mano de Obra Directa.....	104
Cuadro N° 16. Salarios Administrativos.....	108
Cuadro N° 17. Ingresos del proyecto.....	110
Cuadro N° 18. Condiciones de Financiamiento del proyecto.....	111
Cuadro N° 19. Flujo de Caja.....	113

Diagramas.

Diagrama N° 1. Proceso de Constitución, inscripción y formalización de la empresa.....	70
Diagrama N° 2. Organigrama de la empresa.....	90

Figuras.

Figura N° 1. Distribución espacial de atractivos principales del Pacífico Sur.....	41
Figura N° 2. Logo.....	49
Figura N° 3. Ubicación Geográfica del Trapiche.....	58
Figura N° 4. Distribución Planta Física.....	61
Figura N° 5. Planta física área multiusos.....	62

Gráficos.

Gráfico N°1. Llegada de turistas internacionales a Costa Rica 2000-2009.....	25
Gráfico N° 2. Ingreso de divisas por concepto de Turismo 2000-2009..	26
Gráfico N° 3. Ingreso de turistas a Costa Rica 1998-2010.....	27
Gráfico N° 4. Distribución de la oferta por unidad turística.....	39

Capítulo 1.

Identificación del Proyecto.

1.1. Antecedentes del proyecto.

La producción cafetalera logró en su momento colocar a Costa Rica en una condición de solvencia económica en donde los productores lograban colocar su producto a un buen precio, los trabajadores tenían empleo y el país exportaba en grandes cantidades. Pero es claro el hecho de la problemática que genera la dependencia mono productiva; con la caída en los precios internacionales por sobreoferta de países como Brasil y Colombia la rentabilidad se vio gravemente afectada; sin contar con una alternativa productiva muchas comunidades cafetaleras enfrentaron serias dificultades.

Como alternativa se emigró a la explotación de productos no tradicionales como plantas ornamentales y otras actividades agrícolas, así como el fomento a la industria con la implementación de zonas francas y afines. Lo anterior ha logrado disminuir el desempleo y otorgar estabilidad en los ingresos de muchas familias, sin embargo representa algunas consecuencias económicas ya que en muchos de los casos únicamente se vende la mano de obra pero el capital generado no es reinvertido dentro de las fronteras nacionales. Por lo anteriormente mencionado es que el tiempo le ha dado la razón a quienes ven el aprovechamiento de las riquezas naturales nacionales como una fuente generadora de ingresos y una alternativa de desarrollo para el país. El turismo se ha convertido en la fuente de ingresos de cientos de empresas y familias. Conocida por muchos como “la industria sin humo”, por sus características de

rentabilidad, estabilidad así como el cuidado al ambiente, ha logrado el interés de los sectores de mando gubernamentales y financieros creando políticas que favorecen las condiciones de crédito y capacitación por medio del Sistema Bancario Nacional y el INA entre otros.

En la actualidad centenares de pueblos y familias a nivel nacional ven crecer sus ingresos y el valor de sus propiedades gracias a lo percibido por actividades turísticas, atrayendo tanto a nacionales como a extranjeros con modalidades como el ecoturismo, agro ecoturismo, turismo comunitario y afines, en virtud del renombre del país en temáticas de protección a los recursos naturales, bellezas existentes, riqueza cultural e idiosincrasia de su gente; podemos decir que una justificante adicional al presente proyecto es el renombre internacional de Costa Rica en el manejo de los recursos y protección a bosques, colocando la “marca país” en la mente de los turistas quienes relacionan directamente a la nación con cultura, paz, biodiversidad, pureza, manejo integral del bosque, protección ambiental, calor humano y seguridad.

El presente proyecto es un ejemplo de la situación histórica descrita: en su momento el inmueble se dedicaba a la producción de café con excelentes resultados, con la caída posterior de los precios tanto a nivel nacional como internacional se dio la migración al cultivo de pastos y producción ganadera. Luego, la competencia y bajos precios de la carne para los micro productores hacen cada día más de dicha actividad una alternativa no sostenible.

Durante los últimos años la producción de caña de azúcar y su conversión a dulce de la forma tradicional heredada desde hace dos generaciones ha dado sustento a dos familias. La utilización de bueyes como impulso para la extracción de jugo de caña, la cocción con leña, limpieza y transformación con plantas naturales y el proceso de transformación ha sido parte de la vida familiar. Se evalúa el aprovechamiento de la actividad para fines turísticos recreativos, de educación y culturales a la población de nacionales y extranjeros que gusten de los productos y servicios que se ofrecen en las zonas rurales.

Son claros los beneficios que generan las empresas locales al contribuir con el desarrollo si las mismas se operan de forma adecuada al inyectar capital a la población, ser proveedores de empleos directos e indirectos, dar a conocer el lugar y permitir a los empresarios y pobladores mostrar sus productos y servicios.

Naciones desarrolladas del mundo entero han promovido la generación de dinero con grandes industrias que las han colocado en la cúspide en términos económicos, sin embargo, vuelven a ver sus pasos y los resultados son devastadores y preocupantes, contaminación de recursos naturales, destrucción masiva de bosques, extinción de especies animales y vegetales para siempre, problemas extremos por insuficiencia de recursos como el agua que en su momento se consideraron inagotables. En la actualidad ven con admiración a naciones como Costa Rica que han mantenido sus riquezas por sabias decisiones como la protección legal de áreas silvestres y parques nacionales. Costa Rica tiene la posibilidad de continuar con su manejo y cuidado de recursos y

riquezas culturales aprovechándolas para la obtención de ingresos exentos de consecuencias negativas. Lo anterior da fuerza al país como destino turístico con diversidad de atractivos y hace de las personas del mundo entero clientes potenciales a utilizar servicios turísticos como el que plantea el presente estudio.

1.2. Definición del proyecto.

Considerando que en la actualidad existen experiencias exitosas de reconversión productiva de explotaciones agropecuarias integrando opciones de agroturismo que permiten una mayor rentabilidad, con este proyecto se pretende valorar la factibilidad de reconversión de una finca agrícola tradicional a una explotación agroecoturística en la comunidad de Bello Oriente de Agua Buena, en el Cantón de Coto Brus.

1.2. Objetivo general y objetivos específicos.

1.2.1. Objetivo General.

- Evaluar la factibilidad operativa y financiera de reconversión de la explotación de una finca agrícola tradicional a un aprovechamiento agroecoturístico en la comunidad de Bello Oriente de Agua Buena en el Cantón de Coto Brus.

1.2.2. **Objetivos específicos.**

- Realizar un estudio de mercado que permita explorar la oferta, demanda, precios y comercialización de servicios agroecoturísticos en la Zona Sur de Costa Rica.
- Indagar sobre los gustos y preferencias del mercado en temáticas de agro ecoturismo.
- Caracterizar los productos y servicios agroecoturísticos con potencial a ser implementados dentro de la finca.
- Determinar las implicaciones técnicas, legales, ambientales, de infraestructura y económicas requeridas para lograr una adecuada transformación de una finca agrícola tradicional a una explotación agroecoturística.
- Evaluar financieramente el proyecto para determinar la viabilidad de ejecución del mismo.
- Determinar el financiamiento requerido por el proyecto, así como las condiciones que ofrece el mercado financiero.

1.3. **Justificación del Proyecto.**

El auge creciente que durante los últimos años ha tenido la actividad micro empresarial en el país con el impulso otorgado por los gobiernos así como la constante presión de los mercados en búsqueda de tecnologías limpias de la mano con la naturaleza, son parte de las acciones que justifican el presente proyecto. Las experiencias vividas en el sector turístico permiten tener

conocimientos más amplios del tema así como el soporte e información necesaria otorgados por parte de los entes rectores como el ICT, Cámara de Turismo y afines.

Para el presente proyecto es fundamental la existencia de canales de comunicación y mecanismos de información cada vez más modernos e integrados que permiten la creación de alianzas estratégicas con beneficios para cada uno de los involucrados. La modernización ha disminuido las distancias de manera que una persona puede estar en cualquier localización en el globo y conocer de los productos y servicios turísticos de cada región que haga uso de las herramientas tecnológicas disponibles, con ello se eliminan una serie de problemas que enfrentaba el turista y se convierte el atractivo en un destino disponible y accesible.

Un factor de mucho peso que justifica claramente la evaluación del proyecto es el potencial y renombre internacional de Costa Rica por sus bellezas escénicas y cultura de proteccionismo a parques y recursos naturales. Con lo anterior se promueve el turismo local e internacional y se atrae a cada vez más personas hasta los destinos turísticos. La riqueza natural del Cantón de Coto Brus con algunos atractivos reconocidos y muchos más con mucho potencial, hacen de este proyecto una alternativa evaluable con el fin de encaminar alianzas estratégicas, logrando maximizar los beneficios y conformar un destino turístico más llamativo por medio de la organización comunal y el establecimiento de alianza locales, regionales y por medio de tours operadores con base en la demanda proyectada.

Gracias a todo lo anterior son muchas las fincas y pueblos enteros que han logrado aprovechar sus bienes hasta el punto de simplemente hacer lo que hacían antes pero con inteligencia, es decir, mantener lo autóctono y sus características de trabajadores pero mostrándolo a la gente de forma organizada y haciéndolos participes de dichas actividades. La capacitación técnica y académica en muchos de los casos abre los ojos de la población para mirar más allá de las costumbres y el trabajo como un medio de subsistencia, sino que deja abiertas las posibilidades para ver el potencial y evaluar las condiciones detenidamente y ver en ellas la importancia que tiene el rescate de los valores culturales costarricenses como un medio de atracción turística y por ende un medio para lograr un desarrollo económico sin que esto signifique un cambio en las tradiciones de los pobladores o atente contra los valores culturales que ha forjado la sociedad nacional.

El auge de las Pymes y las facilidades de financiamiento existentes para la realización de inversiones que mejoren la economía y el ambiente, son un segmento de mercado al que las entidades financieras prestan vital atención con condiciones favorables, situación que facilita la realización del presente proyecto dada la oferta de alternativas financieras y las buenas condiciones que ofrece el mercado, lo cual es un punto que evidentemente constituye un factor positivo para la presente evaluación.

Un factor de vital importancia es la existencia de información oficial del comportamiento del turismo en el país, por regiones, por actividad y una serie

de detalles que permiten analizar su comportamiento y proyectar su evolución. La existencia de planes estratégicos de desarrollo por parte del ICT a nivel del país, y dividido en zonas geográficas donde evidencia el interés en promover a Costa Rica como destino turístico y específicamente al Pacífico Sur da fe del potencial que se tiene y justifica el presente análisis en el que cada uno de los participantes se ve beneficiado. Es importante señalar no solo la existencia de dichos planes de desarrollo turístico sino el seguimiento que se vienen dando con cortes evaluativos anuales que se comparan con el plan establecido hasta el año 2016.

Es fundamental mencionar el soporte gubernamental en leyes, reglamentos y decretos, que fomentan actividades turísticas con participación comunal, por ejemplo, la “Ley del fomento del Turismo Rural Comunitario” # 8724 que promueve las condiciones para que los habitantes de pueblos rurales sean los gestores de su propio desarrollo. Con su cumplimiento se logran una serie de objetivos entre los que podemos mencionar con base en la misma ley.

- La utilización más eficiente y efectiva de los recursos naturales costarricenses como atractivo turístico.
- Promover la cultura y riqueza étnica de pueblos haciendo uso de sus costumbres y tradiciones para la atracción del turista.
- Establecer una alternativa de ingreso económico sostenible, educativa, sana y productiva para los pueblos y familias participantes en brindar el servicio atractivo para los usuarios.

- Crear una cultura en los turistas de respeto hacia la naturaleza que promueva el cuidado y valorización otorgados a las riquezas del pueblo costarricense.

Capítulo 2.

2.1. Estudio de mercado del proyecto.

El presente apartado estudia y analiza en detalle una serie de aspectos de vital importancia para el proyecto ya que determinan las condiciones actuales e históricas del mercado en el que se desarrollará. Son una serie de variables a analizar con precaución y detalle con el fin de obtener información veraz, oportuna y aprovechable que permita las evaluaciones y análisis adecuados. Podemos decir que el presente apartado implica una investigación exhaustiva del mercado en donde se colocará el producto-servicio que generará la actividad, con la intención de medir las condiciones en que se va a invertir.

Se utilizan diferentes herramientas para la obtención de la información requerida, entre ellas visitas a puntos turísticos estratégicos y a los atractivos naturales de la región, analizando sus ventajas y desventajas así como los servicios que prestan, mecanismos de contacto con los clientes, precios y demás aspectos de interés para el proyecto. La aplicación de entrevistas a empresarios exitosos y a tour operadores que mantienen como destino el Cantón de Coto Brus con el fin de obtener información sobre diversos temas; la solicitud de información personal y por medios electrónicos a entes rectores del sector de turismo y demás herramientas son utilizadas con el fin de realizar un análisis detallado del mercado en el que se participa.

Para esto es necesario analizar datos estadísticos sobre el comportamiento de la oferta y demanda de los servicios partiendo de Costa Rica como destino

turístico, la participación del Pacífico Sur como atractivo y detallando más a fondo el comportamiento histórico y potencial del Cantón de Coto Brus. Además se analiza las variaciones de estos elementos en función del tiempo, para estimar el comportamiento de estas variables en el futuro, así como la participación que tendrá el proyecto en el mercado. Para lo anterior se hace uso de información oficial de entes rectores de la actividad como el ICT, CANATUR, Ministerios de Salud, Municipalidad de Coto Brus, así como la realización de entrevistas a empresarios locales para conocer sus experiencias y expectativas. Lo anterior arroja una serie de información a detallar a continuación sobre aspectos de los servicios ofrecidos, demanda, la oferta, demanda potencial insatisfecha, el precio del producto, materias primas e insumos, comercialización y plan de venta.

2.1. Servicios ofrecidos.

Se puede definir que para el presente proyecto se ofrece como atractivo principal los servicios turísticos, que consisten en tours guiados a un trapiche tradicional de bueyes y en una finca integral de producción agrícola. En dichos tours es posible observar una serie de actividades productivas que son realizadas, como la agricultura de productos tradicionales y no tradicionales y la reconversión que se viene teniendo a una explotación de forma 100% orgánica, al reutilizar los desechos de la caña y las excretas animales para la fabricación de abonos.

Dado que parte importante del mercado de los clientes son foráneos se presta el servicio de guía turístico bilingüe que domine los idiomas de inglés y español. Según indagaciones, en caso de extranjeros que no dominen ninguna de las lenguas mencionadas los tours operadores ofrecen guías que brindan los servicios de traducción a su lengua.

El turismo rural tiene dentro de sus particularidades el ideal de hacer que los visitantes observen las atracciones formando parte de la cultura local, por lo que parte los servicios ofrecidos implican tours en carreta típica impulsada con la fuerza de bueyes adiestrados, que se constituyeron por años como el medio de transporte de carga de mayor uso.

La participación en la alimentación de los vacunos en la finca por parte de los visitantes que así lo desee es un servicio adicional ofrecido. La estopa de caña una vez extraído el jugo es utilizado en su mayoría como combustible, sin embargo, una parte importante se transporta hasta el área para la alimentación de los animales donde es mezclado con miel de purga, sal, pecutrín y minerales con el fin de nutrirlos de una manera más adecuada.

La observación de áreas en reforestación es fundamental dada la importancia de los árboles para la producción de oxígeno y con ello colaborar con la desaceleración del calentamiento global, la erosión de los suelos y demás actividades perjudiciales por el mal uso dado por los humanos.

Para cada una de las actividades se permite tomar fotografías como recuerdo y con el fin de que aquellos que no les es posible visitar el lugar sí se vean beneficiados con ver el proceso y conocer del mismo, enriqueciendo sus conocimientos y su cultura, promoviendo el respeto por las tradiciones costarricenses.

Con la intención de que cada uno de los participantes entienda cada subproceso se realizan charlas sobre los tiempos, materias primas, objetivos y resultados con el ideal de hacer que cada visitante se sienta participe y conocedor.

La caña de azúcar permite extraer de ella una serie de subproductos de sabores exquisitos y riqueza nutricional importante. Podemos citar inicialmente la misma caña en trocitos, el jugo, espumas, el agua dulce “de su fuente”, la miel, sobaos, melcochas y el dulce de caña entre otros, que conforman parte de las degustaciones ofrecidas a los visitantes, para que no solo conozcan cómo se realiza el proceso sino que sientan el sabor de los productos obtenidos.

Según estudios realizados al comportamiento de los turistas se solicita en muchos de los casos los servicios de alimentación (al estilo campesino), por lo que se incluye el servicio si así lo demandan los clientes. Dicha alimentación se obtiene por medio de subcontratos con los comerciantes locales (tipo “catering”) con el fin de dar un apoyo al comercio del lugar. El servicio es prestado a domicilio y en condiciones que se adaptan al rescate de la cultura

costarricense y con las exigencias de salubridad establecidas por las autoridades competentes.

2.2. Características de los servicios.

Es posible detallar una serie de características y condiciones del lugar que describen las condiciones privilegiadas de la región y con ello las facilidades y virtudes a disfrutar por parte del cliente. Un clima fresco que promedia los 25 grados Celsius, con dos estaciones definidas. Está dirigido de forma especial para aquellas personas amantes de la riqueza cultural costarricense, el folklore, la naturaleza, las hortalizas y derivados de caña de azúcar. Cada actividad pretende aprovechar los recursos que ofrece la naturaleza sin causarle daños a la misma.

Caracteriza el proyecto servicios aptos para personas de todas las edades, al contar con acceso en vehículo hasta el mismo trapiche por camino de lastre a 2km. de la vía principal asfaltada, que comunica los cantones de Coto Brus y Corredores. Es posible llegar en autobús público hasta el pavimento y de ahí contratar el servicio de taxi o si se tiene las condiciones arribar en automóvil o en buseta, según lo que el turista elija.

Una de los principales ideales que persigue el proyecto es el de rescatar los valores y costumbres costarricenses haciendo participes a los visitantes de actividades centenarias que construyeron al país, como la fabricación de dulce a partir de la caña de azúcar cultivada en la finca.

Una característica importante es la didáctica, ya que implica la descripción detallada de cada proceso a los turistas y las implicaciones que la actividad ha tenido en la construcción de la identidad nacional. Con ello se trabaja desde los inicios del proyecto en la transformación de la producción agrícola a una forma completamente sana y exenta de contaminantes químicos. A cierto nivel de avance se alcanza la finca integral en donde los químicos dañinos no son utilizados.

Se presta especial importancia a la disponibilidad de tiempo de los visitantes dadas las características diferentes que presentan cada grupo. Para quienes desean observar todo el proceso desde la corta y el transporte de la caña de azúcar y cada detalle de la transformación es posible adaptar el tour en varias horas y la descripción de cada proceso. Hay quienes desean visitar varios atractivos en la zona el mismo día, por lo que el tiempo es un factor crítico y debe maximizarse su utilización, por lo tanto el tour completo puede realizarse en 90 minutos, en los cuales se da una descripción de los procesos anteriores y se participa en la transformación de la miel en dulce y demás derivados.

Una característica importante de los servicios prestados es la accesibilidad en los precios para el turista, ya que se pretende que cada vez más personas conozcan el proceso, por lo que el precio debe favorecer a todas las partes. Con base en los servicios demandados se establece la tarifa, pero en cada uno de los casos está acorde con la realidad económica del país y representa una

pequeña cuota por el aprendizaje cultural y las delicias alimenticias y escénicas a las que se tiene acceso.

Es fundamental dar a conocer los productos y servicios a los clientes actuales y potenciales con el fin de que se motiven a visitar el lugar, para lo que es indispensable tener conocimiento del mercado y los servicios que la comunidad ofrece con el fin de hacer más integral y atractivo el Cantón de Coto Brus para los visitantes de otros lugares. Dado lo anterior, se investigan y mantienen contactos de entidades que ofrecen tours similares o brindan servicios complementarios de hospedaje, alimentación, observación o investigación, con el fin de combinarlos, si así lo demanda el cliente.

Las condiciones de la finca indican que lo ideal es realizar tour en grupos de entre 8 y 15 personas para promover el turismo grupal y familiar, lograr una atención personalizada y alcanzar la mayor cobertura de información y atractivos para los clientes.

2.3. Usos de los servicios.

El conocer quiénes son nuestros padres y abuelos y a que se dedican o se dedicaron en su vida es una cuestión que la mayoría de personas se han preguntado y saben con claridad. Los orígenes agrícolas de Costa Rica hacen que algún área del árbol genealógico esté relacionada con la producción o comercialización de café, sin embargo existe una serie de actividades productivas tradicionales que al igual que el grano de oro conforman parte de la

historia de nuestro país, entre ellas la producción y transformación de la caña de azúcar en dulce de tapa y demás derivados. Desde la forma en que se produce, el desarrollo y corta de la caña, el transporte hasta la extracción del jugo y el proceso de transformación son parte del conocimiento de histórico que debe manejar cada uno de los costarricense. Parte fundamental de los servicios prestados implican el dar a conocer a la población en general los orígenes y demás conocimientos que implica la actividad productiva.

Parte importante del uso que se le da al proyecto implica el mejoramiento del mantenimiento que recibe el inmueble, así como el manejo de mecanismos amigables con la naturaleza, como la eliminación gradual de agroquímicos en la producción, cuidado de las nacientes de agua, reforestación de arboles maderables y áreas frutales entre otras medidas. Indudablemente el ingreso económico por la prestación de los servicios es parte fundamental del proyecto que beneficia todos los involucrados al adoptar medidas de salubridad cada vez más rigurosas que redundan en beneficios para los clientes. Aunado a lo anterior, los vecinos se ven beneficiados al abrirse un nuevo mercado a su producción agrícola y artesanal, además, en muchos de los casos se verán beneficiados al recibir salarios para el mantenimiento de la propiedad con las labores agrícolas y de ornato.

Es fundamental el uso del lugar para la ampliación de la oferta turística del Cantón buscando la integración de los atractivos turísticos y logrando conformar un destino de mayor potencial para los turistas nacionales y extranjeros. Indudablemente es necesaria la implementación de alternativas

económicas que permitan eliminar el nombre de Coto Brus de la lista de los cantones más pobres de Costa Rica.

Investigaciones actuales dejan ver que crece la demanda de servicios turísticos culturales y naturales a nivel acelerado por parte de extranjeros y a un ritmo menos acelerado por parte de locales. Es por lo anterior que se establecen las mencionadas alianzas con el fin de que el apoyo y ofrecimiento sea recíproco entre los oferentes de servicios turísticos.

2.4. Clientes de los servicios.

Son clientes del presente proyecto los turistas nacionales y/o extranjeros que visiten el Pacífico Sur de Costa Rica y que demanden los servicios agroecoturísticos que el proyecto ofrece. Para los efectos del análisis de los clientes es necesario separarlos en dos grandes grupos dadas las condiciones y características diferentes que presentan, dichos grupos son nacionales y extranjeros. La división obedece a factores de gran relevancia como son la capacidad adquisitiva, sus gustos y preferencias, los servicios que demandan y demás condiciones. Las características de cada tipo de turistas se analizarán con detalle en los siguientes apartados.

2.5. Servicios sustitutos.

Los productos sustitutos son todos aquellos tipos de turismo, como por ejemplo la playa o visita a parques nacionales, que representen una opción

potencial en la que los turistas puedan elegir disfrutar sus vacaciones. Hay quienes en la presente visita desean conocer Playa Zancudo pero en su momento se interesarán por un destino de montaña, climas frescos y la diversidad de especies que ofrece la región montañosa de lugares como San Vito de Coto Brus y alrededores. En la región, el destino de referencia ha sido por muchos años el Jardín Botánico Wilson, conocida también como Estación Biológica las Cruces, por sus evidentes riquezas naturales, escénicas y su trayectoria de largos años, situación que se quieren aprovechar con el fin de ir consolidando a la región. Es claro los atractivos que representan las playas de nuestro país por su belleza y diversidad, sin embargo el cuidado de la salud es un tema que toma cada vez mayor relevancia para las personas, situación que hace del sol un factor del que muchos se protegen.

El presente proyecto busca la complementariedad de productos y servicios ofrecidos para conformar un destino más adaptable a los turistas por lo que quienes prestan tours locales como el de café, las cavernas, servicios de hospedaje y alimentación típicos, producción agrícola orgánica, fincas integrales, miradores y demás, se convierten en aliados comerciales y no en productos sustitutos. La apertura de dichos comercios a la colaboración mutua se evidencia en las entrevistas realizadas a cada uno de ellos en donde desde un inicio indican que existen problemas de coordinación para mostrar todo el potencial hasta el momento sub explotado. Se pretende lograr que los turistas que visiten el tour de trapiche e indique que necesite hospedaje cuenten con un soporte para contactar quien presta el servicio en la localidad, y si desea un tour diferente pueda en un mismo sitio escuchar toda la oferta local. Igualmente

quien se hospede en un hotel local y pregunte por actividades culturales y de riqueza como el presente proyecto tenga acceso a guía e información oportuna, clara y eficiente.

Dado lo anterior se definen como productos sustitutos los destinos turísticos locales ajenos al Cantón de Coto Brus, así como lugares fuera de las fronteras nacionales a las cuales los turistas pueden acceder en vez de utilizar su tiempo y recursos en el área de influencia del proyecto. La historia local hace de la región “una Costa Rica diferente” según palabras del representante de Imágenes Tropicales¹, quienes venden tours a la región a turistas europeos.

Se ha cometido históricamente el error de ver a destinos de la misma región como servicios y productos sustitutos, en vez de conformar alianzas estratégicas que potencialicen a la región como destino y compitan de forma más adecuada con otras regiones del país con mayor historial y en muchos casos con menores condiciones de calidad, diversidad y precio. El fortalecimiento y aprovechamiento de la “marca país” y la creación de una “marca cantón” conformarían una ventaja comparativa para el proyecto.

Parte de la comercialización detallada en un apartado específico del trabajo implica la inclusión como parte de los destinos en la región con tours operadores los cuales establecen una cuota por la organización y redundan en beneficios para el proyecto, al darse a conocer y obtener una demanda creciente y sostenida.

¹Tour operador internacional que opera en Costa Rica

2.6. Subproductos.

El producto principal de la finca ha sido el dulce de tapa, sin embargo, con la explotación agroecoturística pasará a ser un subproducto ya que como es de esperar el producto principal será la venta de servicios turísticos. Los productos como el dulce que se extraen de la finca siempre se han comercializado en un mini súper local, por lo que una vez puesto en marcha el proyecto se pretende seguir abasteciendo a este establecimiento.

Como se viene indicando se estima el ofrecimiento de servicios turísticos integrales a la población de visitantes a los que se le brinda la guía educativa sobre temas de la historia del país y la región, los orígenes de la caña de azúcar en el país por áreas geográficas, los lugares y materiales en los que se construyen los aparatos utilizados, la participación activa en proyectos de reforestación y producción agrícola entre otras actividades.

La alimentación es posible incluirla dentro de los servicios para quienes así lo requieran con precios accesibles y buena calidad, acorde con los servicios prestados. Se ha mencionado la necesidad de integrar a la población y colaborar con el crecimiento de la economía local por lo que dicho producto se subcontrata a proveedores locales, de esta forma incrementan sus ventas al vender servicios que de otra forma no se realizarían, dando a conocer sus productos y complementando el tour.

La producción de hortalizas es un subproducto que se vende a los turistas y comerciantes de verduras locales incrementando la producción y colaborando con la salud de los consumidores. Un atractivo adicional a futuro, que conforma un subproducto de la finca, es la producción de café ya que el proyecto plantea la siembra del grano de oro en una hectárea. El terreno sería preparado utilizando las sanas prácticas agrícolas como el uso de curvas a nivel, distancia de siembra, barreras naturales anti erosión y aplicación de plantaciones de sombra para enriquecimiento de suelos y control de plagas.

La producción ganadera es un adicional subproducto obtenido en la propiedad en el área de aproximadamente 4 Has estimadas para la actividad. En ellas se mantienen los bueyes y novillos para el trabajo en la finca, los cuales reciben cuidado con caña, bagazo, aguas mieles y cachaza del jugo de caña que incrementa su calidad.

Es importante estimar durante el desarrollo del proyecto la producción de frutas producto de la reforestación efectuada la cual permite ampliar los servicios a los turistas y otorgarles la oportunidad de cosechar y consumir frutas 100% frescas, hortalizas orgánicas y hierbas aromáticas, ornamentales y especias.

2.7. Demanda.

Para un adecuado análisis de la demanda es necesario recabar información que permita determinar datos históricos oficiales de las características de las personas locales y foráneas que han hecho uso turístico del país, así como el comportamiento que ha tenido tanto en términos de cantidad de turistas, como de fuente generadora de divisas; posteriormente es necesario identificar cual es la participación que tiene el Pacífico Sur en el mercado turístico nacional; una vez realizado esto es fundamental determinar cuáles son las características de los turistas e identificar cuáles son los servicios turísticos que demandan; para determinar dicha demanda es necesario analizar diferentes datos estadísticos que a continuación se presentan.

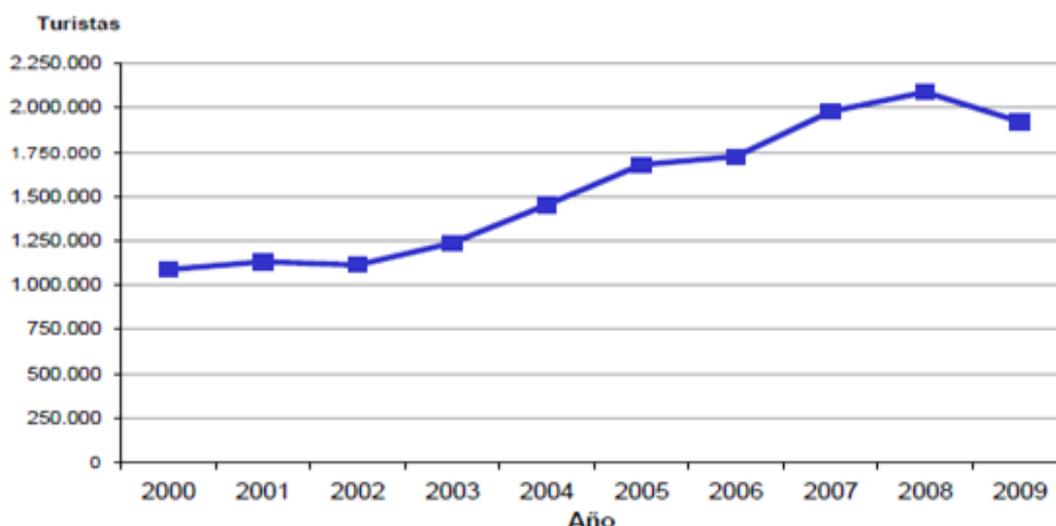
Datos oficiales del ICT indican una demanda creciente y sostenida de los servicios turísticos en los últimos 20 años que promedia un 10% anual, con algunas crisis que se han visto recuperadas en periodos subsiguientes relativamente cortos. Lo anterior obedece a una serie de condiciones de manejo importantes que ofrece Costa Rica como destino que la ha colocado como un país protector de los recursos naturales. Es importante mencionar que cerca del 24% del territorio costarricense está protegido por alguna modalidad, llámese parque nacional, reserva biológica, refugio de área silvestre u otras figuras existentes.

La demanda de nuestros productos turísticos ha mantenido un comportamiento creciente sostenido que deja ver la estabilidad de la actividad a pesar de algunos hechos de relevancia mundial entre los que podemos citar: en 1991 con la Guerra del Golfo, 1993 con la crisis que afectó seriamente a un grupo de países industrializados, sentimiento de seguridad con los atentados del 11 de setiembre del 2001 y recientemente con la que recesión económica mundial. Los hechos mencionados aunados al incremento acelerado y sostenido en los precios del petróleo han conformado problemas para cada una de las actividades productivas con las que el hombre tiene injerencia. El turismo reacciona de forma diferente dado que en la mayoría de los casos el comportamiento ha sido contrario a las demás actividades. Las guerras y atentados crean una sensación de inseguridad en la población por lo que mucha gente busca la seguridad y tranquilidad de naciones como Costa Rica. La crisis económica mundial llevó a restringir el gasto por lo que ese año sí mostró una disminución en la demanda de servicios turísticos, sin embargo ha podido recuperarse en periodos relativamente cortos en comparación con otras actividades productivas. Normalmente una crisis fuerte ha hecho los datos numéricos volver al periodo anterior, es decir perder el avance de un año completo. Un ejemplo se muestra en el Gráfico N° 1 en el que se viene dando un crecimiento desde el 2002. Para el 2008 se registra un incremento con respecto al año anterior, pero un decrecimiento para el año siguiente, los números en los años 2007 y 2009 son muy similares y como se mencionó para el 2010 se muestran datos de recuperación como lo evidencian documentos del “Plan Nacional de Desarrollo Turístico 2010- 2016”.

Para el año 2009 la cantidad de turistas que visitaron nuestro país fue de 1.9 millones mientras que para el 2008 esa cifra fue de 2.1 millones de visitantes, una considerable disminución de 200 mil turistas; este decrecimiento de la demanda provocó una paralización del mercado inmobiliario dirigido al turismo y por supuesto una reducción en la venta de servicios turísticos, así lo muestra el siguiente gráfico.

Gráfico N° 1.

Llegada de turistas internacionales a Costa Rica 2000-2009.



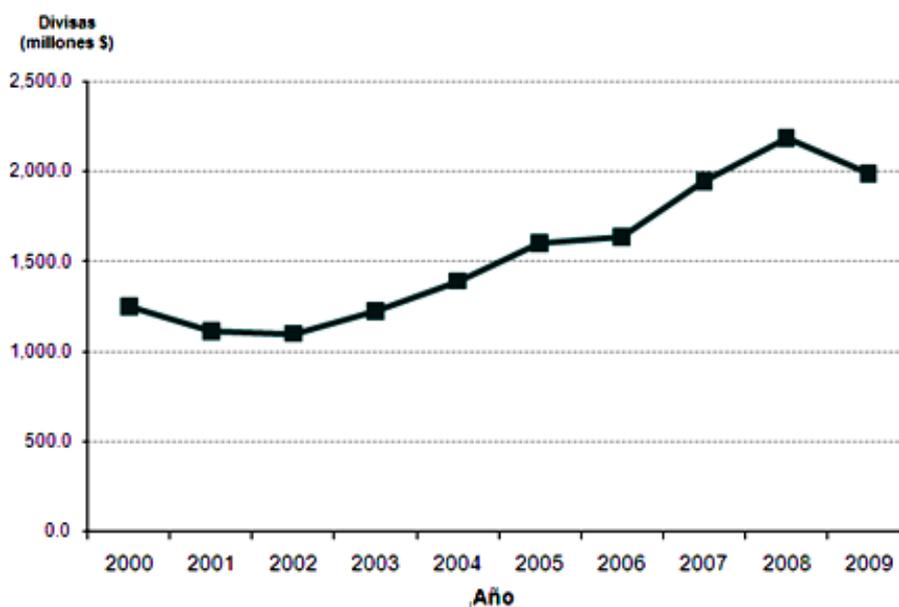
Fuente: Dirección General de Migración y Extranjería, 2010.

La baja numérica en el ingreso de turistas a nuestro territorio durante el 2009 evidentemente repercutió negativamente en la cantidad de ingresos de divisas provenientes precisamente de las ventas de servicios turísticos, las cuales tuvieron una disminución de aproximadamente unos 200 millones de dólares respecto al 2008, tal como se ve reflejado en el Gráfico N° 2.

El gráfico muestra claramente como desde el año 2001 al 2008 los ingresos provenientes de divisas por concepto de turismo mantuvieron una tendencia escalonada hacia arriba, pasando de unos 1100 millones de dólares en el 2001 a 2200 millones de dólares en el 2008, en otras palabras, el ingreso de divisas se duplicó en aproximadamente 8 años, estos indicadores son muy buenos para el turismo, sin embargo para el año 2009, el ingreso por divisas tuvo una caída que representó unos 200 millones de dólares, esto como ya se mencionó anteriormente se debió principalmente a la crisis económica de USA.

Gráfico N° 2.

Ingreso de divisas por concepto de Turismo 2000-2009.



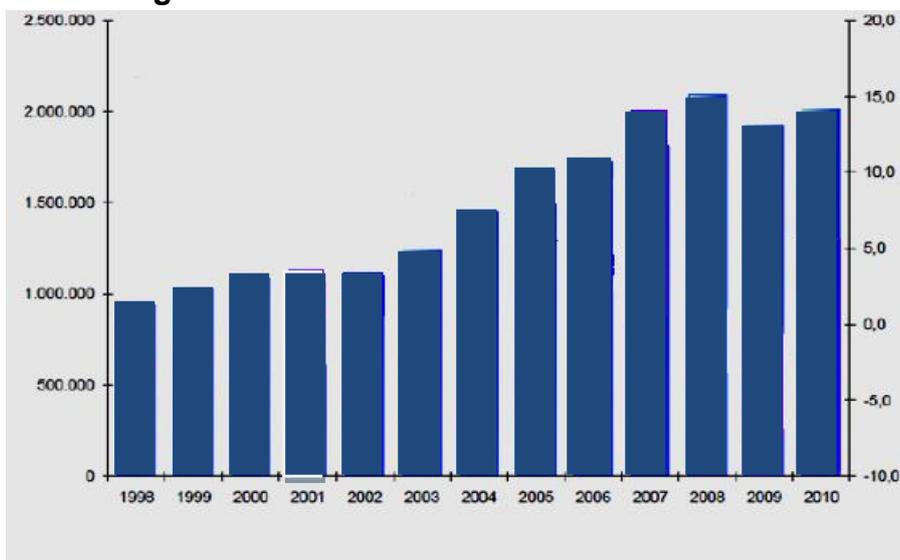
Fuente: Departamento de Estadística Macroeconómica, BCCR extraído de Anuario de Turismo 2009, ICT.

El 2009 claramente fue un año difícil para la industria verde, la notable disminución en la cantidad de turistas extranjeros y divisas provenientes de éstos, generado en gran medida por la crisis económica, tal como se mencionó

anteriormente, estos fenómenos provocaron que nuestra actividad turística se viera afectada principalmente en el aspecto inmobiliario, sin embargo como muestran las estadísticas durante el 2010 el ingreso de turistas a nuestro país aumentó notoriamente con respecto al año 2009 lo que implica buenas noticias para la actividad.

Como muestra el Gráfico N° 3 que presenta el historial del ingreso de turistas a nuestro país desde 1998 hasta octubre del 2010, el turismo en Costa Rica ha ido creciendo paulatinamente, a excepción del año 2009 que presentó un decrecimiento de un 8% respecto al 2008, sin embargo, la mejoría en la situación financiera estadounidense (que es el principal demandante de servicios turísticos costarricenses) ha contribuido a que en el 2010 el ingreso de turistas vuelva mostrar tendencias positivas de crecimiento; lo que ratifica que la nación se ha logrado posicionar a nivel mundial como un destino turístico muy aceptado y evidentemente una muy buena opción para vacacionar.

Gráfico N° 3.
Ingreso de turistas a Costa Rica 1998-2010



Fuente: ICT, Administración de la información 2010.

La demanda turística muestra que existen diferencias importantes entre turistas nacionales y los internacionales, estas diferencias radican fundamentalmente en los perfiles de cada tipo de turista, los cuales se detallan a continuación.

A. Turistas extranjeros.

Según información recabada, los turistas extranjeros en un alto porcentaje han decidido utilizar el Pacífico Sur de Costa Rica como destino turístico por recomendación de amigos o familiares, lo que permite concluir que se les ha brindado un servicio de calidad. Las gestiones organizativas normalmente están a cargo de tour operadores los cuales manejan itinerarios en muchos casos con tarifas “todo incluido”. Usualmente la forma de viaje es en grupos de amigos o familiares con el fin de conocer nuevos destinos y disfrutar de las bellezas naturales y escénicas que ofrece Costa Rica. Los medios de transporte más usados son compartidos entre autobús y automóviles rentados, que poco a poco se han convertido en un medio muy utilizado dada la facilidad que ofrece para visitar varios lugares sin perder tiempo en traslados o esperas.

El hospedaje más utilizado por los turistas foráneos en su estadía en suelo costarricense es el que ofrecen las cabañas y albergues por su combinación de buenos precios, ambientes hogareños y típicos costarricenses, cercanía a atractivos turísticos y calidad. Según datos oficiales del ICT, de cada tres turistas extranjeros que visitan el Pacífico Sur dos buscan como destino la

playa, el mar y el sol, mientras que uno de ellos prefiere disfrutar de la biodiversidad al observar la flora y fauna además de la riqueza cultural.

La estadía promedio en la región es de tres días en los cuales se gasta un promedio de \$330 dólares por persona en la compra de paquetes y servicios turísticos, hospedaje, alimentación, compra de souvenirs y brochures, así como servicios médicos y compras en establecimientos comerciales locales. En la mayoría de los casos arriban al país por vía aérea por medio del Aeropuerto internacional Juan Santamaría y posteriormente utiliza el transporte público o los “renta car” para llegar a la región de influencia del presente proyecto. Es factible hacer uso del transporte aéreo a la Zona Sur sin embargo es utilizado con menor frecuencia. Una cantidad creciente de visitantes ingresan al país por Golfito en donde son recibidos por un tour operador contratado directamente por la empresa que brinda los servicios de cruceros y son trasladados a atractivos locales.

B. Turistas nacionales.

Un porcentaje importante de costarricenses demandan servicios turísticos al atraerse su atención por medio de publicidad y promociones en precios o descuentos especiales. Usualmente se agrupan en familia para llegar hasta cercanías de la frontera con Panamá y realizan el viaje en automóvil privado dadas las ventajas que dicho medio de transporte ofrece, sin embargo, hay quienes arriban a la región por medio de transporte público y se hospedan en hoteles o centros locales y en muchos casos en los hogares de familiares o

amigos. El visitante nacional es más dado a utilizar los destinos de playa y sol en vez de observar la naturaleza y la tradición, sin embargo en muchos de los casos obedece al desconocimiento de la existencia de lugares por falta de publicidad y organización de los mismos. A diferencia de los turistas extranjeros, los ticos se quejan por los precios, sin embargo en la mayoría de los casos están conformes con los servicios recibidos, el trato y la calidad de los destinos.

Para ambos tipos de clientes usualmente la edad de los gestores de la idea es una persona adulta económicamente activa o pensionada. Al tratarse de grupos familiares de igual forma normalmente son los padres quienes buscan el destino con el fin de instruir a sus familiares en el tema y enriquecer sus ideales culturales, sin embargo tanto menores como mayores se marchan satisfechos con los servicios.

El comportamiento de la población nacional que utiliza destinos turísticos de la región geográfica en la que se ubica el proyecto es más estacional, contrario a la población extranjera. Utilizan épocas como la Semana Santa en el mes de abril, las vacaciones escolares de medio año y de fin de año y buscan los destinos por la variedad de atractivos que se ofrecen, las ventajas de los climas, el aprendizaje cultural y la diversidad de flora y fauna. El comportamiento de los extranjeros es mucho más estable ya que en toda la temporada existen personas ingresando al país. Es importante mencionar que con el auge del cuidado a los recursos culturales, históricos y naturales cada vez son más atractivos los destinos como el que presenta el presente proyecto.

Entrevistas a empresarios locales relacionados con el turismo indican que el turista nacional utiliza sitios web para realizar reservaciones de forma directa en comparación con extranjeros que utilizan el servicio como un mecanismo de obtención de información, pero prefieren en la mayoría de los casos hacer uso de empresas especializadas en reservaciones y organizaciones de tours. Lo anterior obedece especialmente al conocimiento que los locales tienen del país y de las facilidades que el mismo ofrece, contrario a la ignorancia en el tema por parte de los foráneos. Al contar con carreteras a largo y ancho del país es posible desplazarse en vehículo individual o de transporte público hasta la inmensa mayoría de los destinos turísticos por lo que cada vez son más las personas atraídas.

El comportamiento del crecimiento del turismo en Costa Rica mantiene una forma mucho más acelerada que el promedio mundial y sus crisis obedecen a fenómenos que afectan al mundo entero como los problemas de seguridad del 2001 con los atentados en Estados Unidos o la crisis económica en el 2009, la cual da señales positivas con los resultados en el tema para el periodo concluido en diciembre del 2010.

Cuadro N° 1.

Características de Turistas Nacionales e Internacionales.

Pregunta	Pacífico Sur	
	Internacionales	Turistas nacionales
Interés por la Zona ?	Recomendación de amigo/ familia	Promociones
Organización de viaje ?	Independiente	Independiente
Con quien viajó?	Con amigos	En familia
Medio de Transporte ?	Autobús público	Automovil privado
Ruta utilizada ?	Ruta 2: Pérez Zeledón	Ruta 27: Caldera-Dominical
Tipo de hospedaje utilizado?	Cabinas- albergue	Cabina
Actividades realizadas?	Sol y playa - observación de flora y fauna (2:1)	Sol y playa
Noches planeadas?	tres	tres
Gasto Promedio? (\$)	330	199
Lugares visitados antes?	Valle Central	Puntarenas e Islas
Lugares visitados después ?	Pacífico Sur	Guanacaste Norte
Que le gustó más ?	La naturaleza	La playa
Lo que menos le gusto?	Nada	Altas tarifas

Fuente: ICT, Plan de turismo del Pacífico Sur, Octubre 2010.

Queda en evidencia, según el cuadro anterior, que existen diferencias considerables entre los turistas nacionales y los extranjeros, queda claro que mientras que un turista costarricense prefiere pasar sus vacaciones en la playa, un turista extranjero las prefiere pasar disfrutando de las maravillas naturales que ofrece nuestro país, sin embargo el nacionalismo de los ticos y la promoción por parte del gobierno de destinos culturales y actividades temáticas poco a poco modifican el pensamiento del turista con el fin de valorar no solo la riqueza escénica sino la esencia cultural y el conocimiento por medio de destinos como el del presente proyecto.

El éxito empresarial depende de una serie de condiciones y decisiones que la administración debe tomar y el presente caso no representa una excepción. Como se ha mencionado es fundamental conocer el mercado en el que se participa y las condiciones que el mismo presenta. Una vez solucionado lo

anterior es fundamental, previo a abrirse al mercado, tomar en cuenta dos aspectos importantes para garantizarse el cumplimiento de los objetivos planteados.

El primero es una eficiente comercialización del servicio, este aspecto se analizará con detalle más adelante, sin embargo es de vital importancia tener en consideración que una comercialización efectiva logrará posicionar la empresa en el mercado como una muy buena opción para vacacionar y enriquecer el conocimiento, lo que creará en los cliente potenciales la necesidad de utilizar el servicio, y el segundo elemento se relaciona con las alianzas estratégicas de las diferentes empresas que brindan servicios turísticos en la zona, así se logrará un beneficio mutuo para todo los proveedores de servicios turísticos, e incluso para el mismo turista que mediante esta integración tendrá acceso a una amplia gama de posibilidades, información y facilidades para disfrutar de sus vacaciones al máximo.

Un objetivo importante del presente proyecto es evitar en lo posible quitarles participación a empresarios locales en referencia a los clientes que atraen sino promover el crecimiento de la imagen local como destino y ampliar la oferta y demanda existentes. Lo anterior se logra ofertando tanto a nacionales y extranjeros y realizando una gestión inteligente de alianzas comerciales. Parte de la investigación implicó la realización de entrevistas a las dos empresas que en la actualidad ofrecen como destino el Cantón de Coto Brus, los cuales suministraron información valiosa para la creación de perfiles y obtención de datos históricos de calidades y gustos de los turistas. Al indicar las

características del proyecto y la riqueza histórica que envuelve, ambos estuvieron interesados en incluir en sus giras al trapiche. Aunado a esto, se recibieron recomendaciones con respecto a precios, tiempos de duración de los tours y demás información valiosa para el proyecto.

El ejercicio también se realizó con otras empresas similares que operan en el país pero que no tienen en sus servicios tours a la región, para conocer las razones. Indicaron en la mayoría de los casos obedece a la inexistencia de un ofrecimiento por parte de empresarios locales pero que tienen todo el interés de incluir tours al lugar. El caso específico del agente de viajes local de “Clubes Colón” manifestó su interés al indicar que en repetidas ocasiones se ha hecho necesario viajar hasta David, Panamá durante el impasse de tours de varios días, dada la inexistencia de destinos culturales autóctonos; solicita a la brevedad posible información para ofrecer el destino a los turistas.

Algunos empresarios extranjeros radicados en el país manifiestan sus planes de trabajar como tour operadores independientes y solicitan una vez realizada la entrevista información para incluir dentro de los atractivos, situación que evidentemente incrementaría la demanda ofreciendo un panorama más atractivo para el proyecto.

2.8. Proyección de demanda.

El Gráfico N° 2. muestra el comportamiento histórico que ha tenido la demanda de los turistas extranjeros en el país, así como el porcentaje de participación que tiene el Pacifico Sur en la oferta turística costarricense. Según

es observable y obedeciendo a los fenómenos acontecidos en el 2001 y 2009 se observa una disminución en la cantidad de turistas los cuales se recuperan parcial o totalmente en el año siguiente. Es importante indicar que datos oficiales del ICT estiman un crecimiento promedio anual del 10% según el comportamiento histórico del turismo y un arribo importante de turistas al país, lo que permite realizar proyecciones de la demanda como lo muestra el Cuadro N° 2.

Cuadro N° 2.
Demanda Histórica de turistas extranjeros.

Mes	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total	1 238 692	1 452 926	1 679 051	1 725 261	1 979 789	2 089 174	1 922 579
Enero	120 901	154 568	177 638	193 340	196 510	222 723	222 664
Febrero	109 388	147 106	154 009	163 468	171 808	203 772	168 164
Marzo	109 882	144 978	174 352	170 475	177 797	221 551	179 772
Abril	97 347	113 713	130 623	146 266	163 172	167 000	165 352
Mayo	83 953	92 672	121 946	122 781	144 565	150 525	130 536
Junio	95 476	106 253	138 460	134 350	164 299	176 648	158 972
Julio	150 014	130 342	163 177	153 648	193 360	198 672	180 792
Agosto	101 049	114 790	134 417	131 250	153 967	168 885	159 025
Septiembre	69 649	80 307	97 083	98 236	118 906	117 348	113 083
Octubre	79 258	97 013	103 698	106 407	130 558	124 965	112 320
Noviembre	97 661	117 962	120 813	135 695	167 770	153 539	145 249
Diciembre	124 114	153 222	162 835	169 345	197 077	183 546	186 650

Fuente: ICT, Anuario estadístico del turismo 2010.

Para tener seguridad de existencia de demanda para los servicios turísticos a ofrecer en la finca en análisis se buscó la información que arrojan los datos anteriores, sin embargo se ha mencionado que el ideal no es quitarle participación a empresarios locales, caso contrario incrementar las visitas a la región que permitan mayores ingresos y conformar al Cantón de Coto Brus como un destino más atractivo.

Parte de las labores investigativas implica conocer el perfil y los medios utilizados por los turistas para arribar a sus destinos y la aplicación de entrevistas a empresarios locales lo que permite ampliar el conocimiento que se tiene. Para el caso de visitantes de otras naciones es normalmente utilizado el servicio que prestan tour operadores, así la coordinación y pago de paquetes y destinos es realizada con su ayuda. En el caso de las empresas entrevistadas que visitan la región manifestaron su interés inmediato. Lo anterior obedece a que las empresas coordinadores trabajan por un porcentaje de las ventas realizadas, solicitando una tarifa diferenciada. Una vez que tiene los posibles destinos a utilizar confeccionan paquetes de viajes completos y establecen sus precios. Lo anterior permite una mayor oferta dado que las empresas utilizan sus contactos e infraestructura tecnológica para su gestión de ventas que redundan en visitas al lugar y con ello ingreso de capitales.

2. Los tour operadores que no manejan destinos hacia el Cantón demuestran en entrevistas telefónicas su interés y solicitan la información vía electrónica para el análisis debido a que desean incrementar su oferta de destinos y atractivos, más aún tratándose de una región con gran potencial y numerosos lugares y actividades atractivas. Para los turistas nacionales la investigación arroja resultados muy alentadores; en el proceso de búsqueda de información se ha contado con soporte por parte de personeros del ICT, Municipalidad local, Ministerio de Salud e IDA para cada gestión o trámites necesarios. Es fundamental el hecho que en muchos de los casos el proyecto ha causado reacciones de las personas que inmediatamente expresan su interés de conocer el lugar y contratar los servicios de forma

familiar, en grupos de amigos o de trabajo, lo que deja ver que en muchos de los casos se trata de desconocimiento del lugar en vez de falta de mercado como algunos lo plantean.

2.9. Oferta.

El presente apartado analiza la cantidad y calidad de los diferentes destinos turísticos en el país y paso a paso los detalla hasta analizar una a una las atracciones de la región y sus ventajas, desventajas y participación en el mercado. Gracias a las investigaciones e información recabada es posible conocer datos estadísticos y calificaciones turísticas otorgadas por el ICT como ente rector y regulador del turismo en Costa Rica.

Considerado por muchos como uno de los países más atractivos del mundo por su biodiversidad, clima, riqueza cultural y étnica, el calor de su gente y la variedad de atracciones que se ofrecen, nuestra nación ha sido históricamente el referente turístico centroamericano.

El ofrecimiento de diversidad de playas que cumplen con los gustos más exigentes, desde los que desean olas para la práctica del surf (nuestro país tiene en Pavones de Puntarenas la tercera ola izquierda más larga del mundo), hasta playas de arena blanca, hoteles de playa, parques nacionales, diversidad de flora y fauna impresionante, riqueza histórica, una de las mejores calificadas democracias del mundo, profesionales que brindan servicios de calidad para el

denominado turismo de salud, son parte de la oferta para turistas nacionales y extranjeros que deseen conocer Costa Rica.

Una ventaja que ofrece Costa Rica como destino turismo es la variedad de atracciones que posee. Las inversiones nacionales y extranjeras en infraestructura han logrado conformar una serie de opciones que cubren y se ajustan a los perfiles de sus clientes, sea quienes deseen pasar una luna de miel, para quienes deseen un viaje con su grupo de trabajo, realización de investigaciones botánicas, disfrute de bellezas escénicas y demás.

Podemos decir que la mayor atracción para la población nacional para viajes y descanso es la playa. La posición privilegiada de estar bañado por dos mares hace de las costas lugares cercanos y accesibles para todos. El tener en solo 51.100 kilómetros cuadrados el 6% de la biodiversidad del mundo y un alto porcentaje de territorio protegido como parques nacionales, permiten ampliar la oferta turística para la población local y para el mundo entero. Gastronomía local e internacional de calidad, servicios profesionales de guía, así como las facilidades que presta la tecnología para la ubicación geográfica y la obtención de la información oficial, hace que muchos se aventuren a conocer y se vuelven fieles visitantes. Otros prefieren salir sin un destino establecido dada la confianza que da el país y su fama mundial de cortesía y la mencionada variedad de atracciones existentes.

Datos oficiales sobre la densidad de la oferta turística en función de la región geográfica de nuestro país para el año 2010, deja ver que el mayor

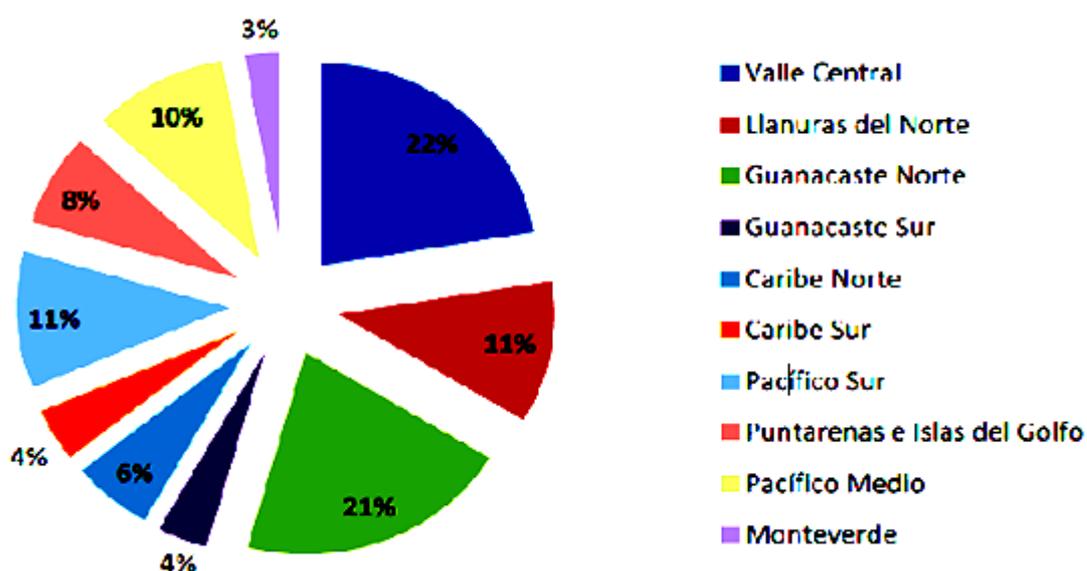
porcentaje de lugares con condiciones para la prestación de servicios están ubicadas en el Valle Central, lo anterior por contar con el principal centro de arribo vía aérea y con la mayor población residente. Ligeramente abajo en los términos mencionados se encuentra el área de Guanacaste, que llama la atención por sus hermosas playas, construcciones de gran nivel e inversión extranjera, aunado a la calidad de las vías y las formas de acceso que posee, a saber terrestres, aéreas y marítimas.

Las llanuras del norte con sus volcanes y riquezas naturales junto al Pacífico Sur y sus playas, diversidad de especies y riqueza cultural representan cada una el 11% de la oferta turística para el periodo mencionado según datos oficiales del ICT. Las demás regiones del país se repartieron el 35% restante de turistas durante el 2010.

Se muestra en el Gráfico N° 4 lo anteriormente mencionado donde se detalla el porcentaje de participación por zonas de atracción turística.

Gráfico N° 4.

Distribución de la oferta por unidad turística.



Fuente: Plan de Turismo del Pacífico Sur. ICT 2010.

2.9.1. Disponibilidad de hospedaje en el Pacifico Sur.

En la oferta de hospedaje el que presenta mayor capacidad es el distrito de Pérez Zeledón con 42 hoteles y 696 habitaciones, que es además el más cercano a la capital. Sin embargo existe una importante disponibilidad de infraestructura distribuidos en todos los cantones de la región. Datos oficiales obtenidos del ICT muestran la cantidad de hoteles, habitaciones y el número de habitaciones por hotel en cada uno de los cantones.

Cuadro N° 3.

Disponibilidad de hospedaje.

Cantón	Hoteles	Habitaciones	Habit/ hotel
Pérez Zeledón	42	696	17
Buenos Aires	13	135	10
Osa	121	1198	10
Coto Brus	12	149	12
Corredores	17	696	17
Golfito	122	1113	9
Total	327	3987	13

Fuente: ICT, Octubre 2010.

2.9.2. Principales atractivos turísticos del Pacifico Sur.

Desde cataratas y elevaciones montañosas con vistas exuberantes, fincas indígenas y reservas con invaluable riqueza histórica y cultural, ríos de grandes caudales y diversidad de vida silvestre, jardines botánicos, cavernas y variedad de actividades productivas son solo algunos de los atractivos que

2.9.3. El Cantón de Coto Brus como destino turístico.

Si detallamos aún más la zona en la que el proyecto se desarrolla nos encontramos un grupo de atractivos turísticos con condiciones diferentes, todas con un factor a favor que es que durante gran parte del año el clima es fresco y agradable para los turistas. Es importante mencionar que la información recopilada se extrajo mediante visitas y entrevistas a los administradores de los diferentes lugares en periodos comprendidos entre el último trimestre del 2010 y primero del 2011. Se intenta abarcar el detalle de cada lugar con las intenciones de aprender de sus fortalezas y de tener clara las condiciones y servicios que prestan dada la promesa de servir de guía y promover el turismo local.

2.9.3.1. Estación Biológica las Cruces.

La Estación Biológica las Cruces, también conocido como Jardín Botánico Wilson es administrado por la OET (Organización para Estudios Tropicales), presenta una serie de condiciones que lo convierten en un referente en el tema de turismo. Cuenta con el honor de ser calificado como el Jardín Botánico más prominente de Centroamérica entre otras cosas por poseer la segunda colección de palmas más grande del mundo. Las Cruces se ubica a 1.200 metros sobre el nivel del mar con dos estaciones bien definidas. Protege un total de 300 has. con alturas entre los 1.000 y 1.400 metros. Recibe un promedio de cuatro metros cúbicos de lluvia al año y su temperatura diaria oscila entre los 13 y los 26 grados Celsius.

Posee en sus instalaciones 14 cabinas abiertas al público nacional y extranjero. Además mantiene una excelente demarcación de senderos y ofrece la venta de souvenirs. El ICT le otorga para el 2010 una calificación de 3 en escala de 1 a 5.

2.9.3.2. Finca Cantaros.

Empresa privada de renombre por sus condiciones de belleza escénica. Presenta las virtudes locales de altitud, clima y diversidad de especies, es una propiedad cuyos servicios principales ofrecidos son el senderismo, la observación de aves terrestres y acuáticas, una laguna y la comercialización de artesanías y souvenirs. Cuenta con el valor histórico que haber sido el hogar del italiano fundador de San Vito de Coto Brus, Vito Sansonetti. Cuenta con instalaciones para acampar, un rancho en buenas condiciones con servicios sanitarios y baños. Se promueve el ingreso de grupos familiares para que disfruten de la paz, tranquilidad y belleza del lugar.

La propiedad cuenta con una extensión de 10 has. en conservación con una riqueza natural inconfundible. El ICT le otorga para el 2010 una calificación de 3 en escala de 1 a 5.

2.9.3.3. Centro Turístico Rafaelita.

Finca privada de 5 hectáreas en las cercanías del centro de San Vito, 2 kilómetros hacia Sabalito, dedicada a la conservación de la mitad de su extensión. Incluye 3 cabinas de hospedaje, sala de eventos especiales y restaurante típico.

Propiedad y administración de la Familia Méndez Elizondo se presenta como una opción utilizada especialmente como restaurante, con una calificación otorgada por el ICT en la evaluación del 2010 de 1, en escala de 1 a 5.

2.9.3.4. Hotel Cuenca de Oro.

Finca privada de 43 has. ubicada a 3 km. al norte del centro de San Vito, la propiedad ofrece una alternativa para los que gustan de la naturaleza, cataratas y observación de flora y fauna salvaje. Ofrece servicios de tours guiados, hospedaje en cabañas, restaurante y formulación de paquetes turísticos a diversos atractivos de la región.

Su propietario establece como una de las fortalezas la cercanía con la frontera con Panamá y la existencia de un mecanismo de ingreso legal a muy poca distancia, lo que permite el ofrecimiento de tours con atractivos turísticos de dicha nación. Cuenta con certificación por parte del ICT con una calificación al 2010 de 2 en escala de 1 a 5.

2.10. Demanda potencial insatisfecha.

Se establecen dos grandes mercados que en su mayoría se mantienen sub explotados dado el potencial que se tiene. Inicialmente al mercado nacional que desconoce de la existencia de lugares que combinen naturaleza con tradición y que de una u otra forma hacen recordar sus raíces. Una forma de ofrecimiento para efectos comerciales y de penetración debe estar orientada a grupos organizados de empresas, organizaciones, cooperativas y sindicatos. Por ejemplo, el ofrecer paquetes a empleados de empresas privadas o funcionarios de instituciones públicas para conocer el trapiche y aprender de la actividad, es posible amenizar un espacio para realizar las reuniones u otra actividad que deseen realizar.

Para los extranjeros es muy importante dar una opción adicional tanto para quienes ya vienen al lugar y deseen conocer más de los atractivos, como para aquellos que necesitan otra alternativa que haga del lugar un destino más llamativo. Las condiciones locales garantizan la satisfacción plena de los clientes por la variedad, clima, diversidad y demás bellezas mencionadas en el documento.

Se pretende que parte importante de la promoción la realicen los mismos visitantes una vez que arribaron al lugar, al haber tenido una experiencia diferente e inolvidable que desean sea vivida por amigos y vecinos. Repetidamente se menciona el hecho del desconocimiento y falta de aprecio de la misma población local a las bondades con las que se cuenta, increíblemente

a pesar del ínfimo costo muchas personas no conocen ni su mismo pueblo. Lo anterior se busca eliminar paulatinamente con regulaciones legales que promueven el turismo rural, capacitaciones que facultan a familias y grupos a tratar a los turistas de forma adecuada, entre otras.

Existen conversaciones con dos organizaciones que manejan turistas europeos y los atraen a la zona y han manifestado su interés por conocer el proyecto y poder de esta forma incrementar la oferta. De ser así se incrementa el mercado potencial, se favorece a la organización que atrae a dichas personas y continúa la cadena de beneficios para la región y la naturaleza misma.

2.11. El precio del producto.

Un factor de importancia tanto para el oferente de los servicios como para el cliente de los mismos es la determinación del precio. Para conocer el mercado y precios se utilizaron diversos mecanismos entre los que encontramos las páginas web de sitios con características y servicios similares en diversas regiones del país. Aunado a lo anterior se realizaron entrevistas a comerciantes locales sobre sus tarifas y condiciones (situación que se ha indicado, además cumple la función de conocer la oferta en el mercado y las posibilidades de integración y colaboración grupal), y además entrevistas a tours operadores activos a la región.

Los precios varían dependiendo de los servicios, calidad, infraestructura, perfil de los turistas, forma de pago y número de personas o grupos que arriben.

Un factor importante a tomar en cuenta es si la venta se realiza directamente al usuario o si por el contrario es un contrato con la empresa que organiza el viaje, en cuyo caso se exige una participación financiera por medio de una tarifa diferenciada. Podemos decir por ejemplo que los comerciantes locales tienen establecido una comisión promedio de un 15% sobre el precio para aquellos grupos que coordinen y lleven a otro destino local. En el caso de tour operadores solicitan un documento con las condiciones, servicios prestados, bondades del lugar, rutas de acceso, tiempos y además las tarifas para el público y la tarifa para ellos como empresa coordinadora en la cual usualmente ronda entre el 15 y 20 por ciento sobre la tarifa.

Se estima para el tour de trapiche un precio por persona de \$30 al público y de \$25 para mayoristas por persona en donde se incluye un refrigerio, degustaciones, descripción detallada de cada proceso, participación en los tiempos más importantes del trapiche, así como muestras de productos finales para los clientes. El incremento anual calculado en el flujo estima un 8% según el promedio de los últimos tres años del IPC.

La producción de café representa un ingreso importante para el proyecto a partir del 3er año de operaciones, en el que la planta inicia la producción de frutos. El precio de venta para el 2011 está estimado según la oficina del ICAFE en San Vito de Coto Brus para \$217,92 la fanega con un incremento anual del 8% según el promedio de los últimos tres años del Índice de Precios al Consumidor (IPC).

El precio de la tamuga de dulce se estima en la actualidad en mil quinientos colones (1,500.00 colones) con un incremento anual igual al del precio de los tours. Se estiman en los ingresos sobre la producción que se mantiene con la explotación agrícola tradicional con el fin de evaluar de forma clara y transparente los beneficios de la transformación planteada.

2.12. Comercialización.

En el caso de la prestación de servicios turísticos es necesario encontrar la manera para que el cliente llegue a apreciar las atracciones ofrecidas y para ello se establece una serie de estrategias comerciales y alianzas estratégicas.

Normalmente un foráneo planea sus vacaciones con el fin de manejar varios días disponibles y lograr con ello descansar y conocer la mayor cantidad de lugares y experiencias posibles. Es por lo anterior que existe poca probabilidad que el visitante tenga como único destino el proyecto en evaluación, dado que su permanencia implicaría una media de tres días. Pensando en lo anterior se trabaja estratégicamente con las demás atracciones locales con el fin de lograr encadenamientos que redunden en beneficios mutuos, es necesario encontrar la manera para que el cliente llegue a apreciar las atracciones ofrecidas.

Para el caso del turismo local se manejan se ofrecen panfletos promocionales con las características del lugar y paquetes turísticos a precios competitivos y ofrecimiento de atractivos sin igual en la región. La creación de convenios con gremios importantes como el sector educación forman parte fundamental del plan de comercialización del proyecto.

Estimando cuidadosamente la oferta y la demanda, se utiliza la publicidad radiofónica como mecanismo de información para los clientes locales, sin embargo se maneja como fuente importante de promoción la buena referencia que los mismos visitantes realizarán con la satisfacción que da la visita realizada. Como publicidad y con el fin de cumplir con la normativa del ICT es importante la demarcación de la ruta de acceso al lugar y la utilización de vallas publicitarias con el fin de dar a conocer el lugar y guiar a los turistas en su visita.

Una herramienta clásica que se mantiene por su funcionalidad son los panfletos, los cuales serán colocados en cada uno de los centros de atracción turística y comercios de la zona con el fin de que la ayuda recíproca incremente los buenos resultados para todos.

Dada la importancia mercadológica se crea un logo para el proyecto con el fin de unificar en una imagen los aspectos de naturaleza, riqueza cultural y demás condiciones del proyecto.

Figura N° 2.Logo



Fuente: Elaboración propia.

Slogan: “El placer de la naturaleza y la tradición costarricense”.

La declaratoria como destino turístico permite que la atracción sea inscrita en la página web oficial del ICT por lo que dicho medio será el mecanismo más utilizado para lograr llegar a los clientes del exterior. Aunado a lo anterior la creación de una página web le permite al cibernauta conocer el detalle de las actividades, realizar reservaciones y evacuar las consultas que considere pertinentes.

2.13. El plan de venta.

El presente apartado cuantifica los ingresos por las diferentes actividades productivas a trabajar en la propiedad debido a que algunas presentan estacionalidades diferentes. Es posible diferenciar cuatro actividades principales generadoras de ingresos a saber.

1. La venta de servicios turísticos que mantiene la misma periodicidad que la producción de dulce dado que ella conforma el atractivo principal.
2. La producción de dulce, la cual se realiza de manera semanal en tres ocasiones.
3. La producción de café la cual estima ingresos a partir del tercer año según el comportamiento de la planta, los primeros años exigen inversión y preparación de terrenos. El detalle de los costos se obtiene de la oficina regional del ICAFE, donde detalla el avío por hectárea del cultivo.

Se procede a la cuantificación y justificación de ingresos por unidad generadora.

2.13.1. Ingresos por venta de servicios turísticos.

Se estima un incremento anual del 10% en cuanto a la cantidad de tours demandados con base en el crecimiento del sector turístico en los últimos 20 años. Además según el dato histórico del BCCR el incremento del Índice de Precios al Consumidor (IPC) de los últimos tres años fue de un 7.92% por lo que se determina un incremento en el precio de cada tour en dicho porcentaje. Se proyecta la venta de 1.248 tours anuales con precio unitario de \$25 o su equivalente en colones para el primer año. El programa de venta de servicios turísticos se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 4.

Ingresos por venta de servicios turísticos.

	Tour anuales	Precio por tour	Total en dólares	Tipo de Cambio	Total en colones
Año 1	1,248	25.00	31,200.00	495.60	15,462,720.00
Año 2	1,373	26.98	37,038.14	495.60	18,356,104.17
Año 3	1,510	29.12	43,968.72	495.60	21,790,898.38
Año 4	1,661	31.42	52,196.15	495.60	25,868,411.28
Año 5	1,827	33.91	61,963.09	495.60	30,708,908.40
Año 6	2,010	36.60	73,557.63	495.60	36,455,159.34
Año 7	2,211	39.50	87,321.73	495.60	43,276,648.76

Fuente: Elaboración propia.

2.13.2. Ingresos por venta de Dulce.

Se estima un ingreso anual adicional por medio de la transformación por la venta de dulce y derivados de ₡1,784,160.00.

Cuadro N° 5.

Ingreso por venta de dulce.

Cantidad de tamugas por mes	100
Precio de venta	\$3.00
Ingreso mensual	\$300.00
Ingreso anual	\$3,600.00
Tipo de cambio	₡495.60
Ingreso Anual	₡1,784,160.00

Fuente: Elaboración propia.

2.13.3. Ingresos por producción de café.

Se estiman 20 fanegas anuales de producción a partir de tercer año, cada una a un precio de venta al mayorista de 217,96 dólares, según datos del Instituto del Café de Costa Rica. El programa de ventas anual de café es el siguiente.

Cuadro N° 6

Ingreso por venta de Café a partir del tercer año.

Área sembrada en Hectáreas	1
Producción por Hectárea en Fanegas	20,00
Precio por Fanega	\$217,96
Ingreso anual	\$4.359,20
Tipo de cambio	₡495,60
Ingreso Anual en colones	₡2.160.419,52

Fuente: Elaboración propia.

El Cuadro N° 7 muestra el plan de venta del proyecto para sus primeros 7 años del proyecto, este cuadro resume los ingresos anuales que obtendrá el proyecto a partir de su puesta en marcha.

Cuadro N° 7.

El plan de venta del Proyecto.

	Venta de Tours	Venta de Dul	Venta de Café	Total ingresos	Tipo Cambio	Ingresos anuales
Año 1	\$31,200.00	\$3,600.00		\$34,800.00	₴495.60	₴17,246,880.00
Año 2	\$37,038.14	\$3,885.12		\$40,923.26	₴495.60	₴20,281,569.64
Año 3	\$43,968.72	\$4,192.82	\$4,359.20	\$52,520.74	₴495.60	₴26,029,280.24
Año 4	\$52,196.15	\$4,524.89	\$4,704.45	\$61,425.49	₴495.60	₴30,442,472.98
Año 5	\$61,963.09	\$4,883.26	\$5,077.04	\$71,923.40	₴495.60	₴35,645,235.79
Año 6	\$73,557.63	\$5,270.02	\$5,479.14	\$84,306.79	₴495.60	₴41,782,443.86
Año 7	\$87,321.73	\$5,687.40	\$5,913.09	\$98,922.22	₴495.60	₴49,025,854.21

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo 3.

Estudio técnico.

El objetivo principal del estudio consiste en verificar si el proyecto de inversión que se analiza cumple con los requerimientos necesarios para su adecuado funcionamiento y operación, tomando en consideración todos los aspectos técnicos como ingeniería básica, tamaño del proyecto, distribución y análisis de inversión según Rosales Pozas, R. (2005). Es importante aclarar que para el presente proyecto se analiza y evalúa la calidad y condiciones de una finca ya existente y en operación agrícola tradicional por lo que se enfatiza en valorar si dicho inmueble cuenta con las condiciones para el desarrollo del presente proyecto.

3.1. Localización de proyecto.

Según Sapag Chain, N. (2008) es necesario realizar análisis de la localización desde dos puntos para lograr una ubicación más clara, detallada y representativa para el proyecto. Se indica por el autor que debe analizarse la macro localización que implica una descripción de la zona en la que el proyecto tiene influencia por medio de sus diferentes costos y beneficios, además la micro localización en donde se analizan una serie de factores como las vías de comunicación disponibles y los medios de transporte, la existencia y claridad de los servicios existentes, la topografía y estudios de mercado y de suelo, las condiciones de salubridad, el tamaño, tecnología, conservación del patrimonio histórico cultural; se recomienda por parte de Rosales Pozas, R. (2005), el acompañamiento con mapas que faciliten la ubicación del lugar.

3.1.1. Macro localización.

Coto Brus es uno de los cantones más jóvenes del país, colinda al Sur con el Cantón de Corredores, al Suroeste con Golfito, al Oeste con Buenos Aires, al Norte con el Parque Internacional la Amistad y al Este con la República de Panamá. Está ubicado al Sureste del país, a unos 360 Kilómetros de San José. El proyecto estará ubicado en el Cantón de Coto Brus de Puntarenas, específicamente en la comunidad de Bello Oriente ubicada en el distrito de Agua Buena, específicamente a 1km al sur de la Escuela de la entrada de Campo Dos y Medio a Bello Oriente 1,5 km al oeste.

Población: El tribunal supremo de elecciones determina una población mayor de los 18 años para las elecciones del 07 de febrero del 2010 para el Cantón de Coto Brus de 25.753 habitantes de los cuales 13.080(50.79%) son hombres y 12.673(49.21%) mujeres.

El Cantón tiene variedad de microclimas debido a la estructura topográfica del mismo, posee dos épocas definidas que son la época seca y la época lluviosa, tiene precipitaciones anuales aproximadas a 2.225 litros de agua por metro cuadrado según el Instituto Meteorológico Nacional, el territorio del Cantón se encuentra en su mayoría ubicado a una altura superior a los 1.100 msnm. Las temperaturas oscilan entre los 15.8 y 22.6 grados centígrados.

Las vías nacionales se encuentran actualmente en condiciones regulares, en la actualidad en proceso de bacheo y reparación de carpeta asfáltica y

cuneteado. Los caminos vecinales aunque la mayoría son de lastre se encuentran en condiciones regulares, ha contribuido la buena gestión del gobierno local por el interés y buena gestión en el mantenimiento de estas vías. Es importante destacar que para el primer semestre del 2011, se están realizando trabajos importantes de ampliación y mejoramiento del camino de todo el pueblo de Bello Oriente por lo que la calidad del camino se estima para la puesta en marcha del proyecto en muy buenas condiciones y accesible para todo tipo de vehículos. Se indica por parte de la Municipalidad local que el mejoramiento del camino se encuentra adjudicado a la empresa KFW en donde se garantizan altos estándares de calidad.

Si bien es cierto el gobierno local no cuenta con las políticas o planes adecuados que contribuyan a la ejecución del proyecto, el gobierno nacional si ha desarrollado políticas y planes en búsqueda de un fortalecimiento de la micro y pequeña empresa tanto en el sector turístico como en otros sectores; en aspectos como financiamiento, asesoría y capacitación en las áreas que los micro y pequeños empresarios requieran, como por ejemplo la política de Banca de Desarrollo, que busca a través del sistema financiero nacional el apoyo a micro y pequeña empresa a por medio no solo de financiamiento sino también asesoría administrativa, de manejo de proceso, entre otros.

3.1.2. Micro localización.

En el micro entorno se analizarán los siguientes factores.

3.1.2.1. Ubicación del Proyecto.

Como menciona el encabezado de la localización, la micro localización persigue evaluar el detalle de una propiedad existente en manos de una familia específica por lo que se dedica a analizar las condiciones del lugar y la adaptabilidad geográfica para la ejecución del proyecto.

Es importante indicar que el lugar donde se desarrollará el proyecto se encuentra en operación y explotación agrícola y cuenta con un cierto avance importante de infraestructura necesario para brindar los servicios turísticos ofertados a los clientes, por lo que se puede decir que la finca cuenta con un nivel avanzado de la ejecución del proyecto, ya que cuenta con la siembra de cultivos y las instalaciones necesarias, por lo que para la ejecución del proyecto únicamente es necesario el mejoramiento de los cultivos y las instalaciones, esto evidentemente reducirá la inversión inicial del proyecto.

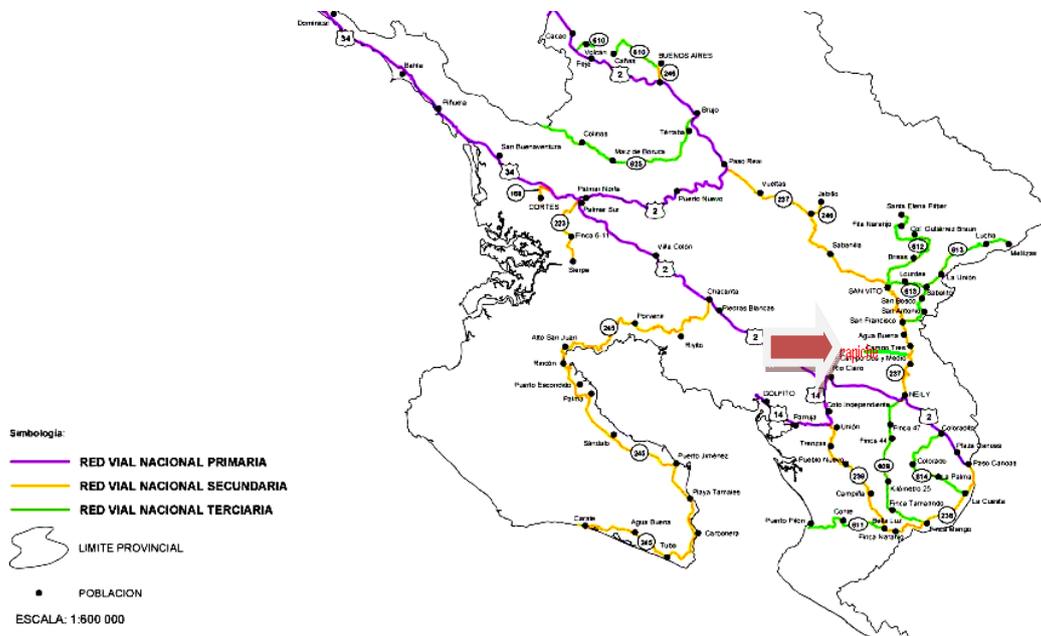
Es importante indicar que las propiedades cuentan con todos los requisitos necesarios para la ejecución del proyecto, ambas son propiedad de una familia, por lo que no se requiere de la compra o alquiler de las mismas, aspecto determinante a la hora de cuantificar la inversión total, ya que la adquisición de ambos terrenos representaría una inversión cercana a los 45 millones de colones.

Además de los aspectos mencionados anteriormente, el proyecto cuenta con una serie de características importantes para su realización: Disponibilidad de

servicios de agua potable, electricidad, teléfono, internet, tiene acceso para todo tipo de vehículos, está ubicado a 15 minutos de un centro de población importante como lo es Agua Buena, y a 30 minutos de San Vito que es la cabecera del Cantón de Coto Brus, además a una distancia similar de Ciudad Neilly que es la cabecera del Cantón de Corredores. Si bien es cierto la finca tiene una topografía irregular ésta es adecuada y no representa ningún inconveniente para poder brindar los servicios turísticos que el proyecto ofrece. Además de que se cuenta con mano de obra disponible y capacitada para realizar las diferentes labores de la empresa.

Figura N° 3.

Ubicación Geográfica del Trapiche.



Fuente: Tomado del Ministerio de Obras Públicas y Transporte

3.1.2.2. Condiciones económico-sociales de la comunidad.

La comunidad de Bello Oriente de Agua Buena fue una de primeras comunidades cafetaleras de la zona, sin embargo la caída de los precios del café, durante los años 2007-2010, provocó que los parceleros que tenían cultivos de café en pequeñas extensiones de tierra no pudieran darle la asistencia necesaria y decidieron abandonar el cultivo, por lo que actualmente la mayoría de tierras están dedicadas al ganado y a la agricultura de hortalizas.

Estas circunstancias han provocado que muchos dueños de fincas pequeñas tomaran la decisión de vender parcial o totalmente sus tierras, en muchos casos a extranjeros dispuestos adquirir éstas a precios relativamente cómodos para posteriormente desarrollar proyectos habitacionales, los cuales, producto en gran medida de la crisis económica en Estados Unidos, se vieron paralizados, sin embargo se espera que con la recuperación de esta crisis se continúen desarrollando.

La comunidad de Bello Oriente cuenta con agua potable, electricidad, teléfono, Ebais, escuela promedia la clase baja, los índices de pobreza son elevados, es por eso que se ve la importancia social que tiene el desarrollo del proyecto ya que eventualmente generaría algo de empleo directo y potenciaría el turismo lo que traería más beneficios a las familias.

3.2. Tamaño del Proyecto.

Existen una serie de factores que determinan el tamaño del proyecto como lo son la demanda estimada, los insumos, tecnología, el financiamiento, recursos humanos, entre otros. La demanda se estimó con base en investigaciones realizadas a personas y empresas que participan en la actividad turista de forma activa. Se valoró el crecimiento promedio anual del turismo para el país en los últimos veinte años, según datos oficiales del ICT de un 10%. Los insumos necesarios para la operatividad de la empresa son en su inmensa mayoría obtenidos en la misma propiedad y en la medida de lo posible reutilizados para disminuir los desechos. La tecnología necesaria es muy básica debido a que lo que se pretende es mantener la cultura y tradiciones, sin embargo es necesario adaptarse de forma fiel a las regulaciones de entes estatales en materias de seguridad, servicio, salubridad y afines. La investigación realizada deja ver que existe capital humano capacitado y un gran número de opciones de financiamiento potencial así como los mecanismos para hacerlo. La ley del Turismo Rural Comunitario obliga a los entes públicos a promover la educación en competencias técnicas de importancia para la actividad a desarrollar.

El financiamiento ha visto variar las condiciones después de la crisis económica reciente por lo que entes financieros son más cautelosos para adjudicar sus recursos. Sin embargo para el presente proyecto se cuenta con ventajas de ubicación, presentación documental de estudios de mercado y demás condiciones que mitigan el riesgo y hacen un proyecto financiable.

La Figura N° 4 muestra la planta física del trapiche en donde se recibe a los turistas y se les presta la mayoría de los servicios. En la Figura N° 5 se muestra el detalle de la construcción a realizar. En ella se estiman 30 metros cuadrados de construcción a un costo según la Sucursal de Ciudad Neilly del Colegio de Ingenieros y Arquitectos de Costa Rica de ciento ochenta mil colones cada metro (180,000.00). Se utiliza para el establecimiento de un área de alimentación para los almuerzos (subcontratados) y frutas (Producidas en el lugar) así como para la construcción de un servicio sanitario según las regulaciones establecidas por el Ministerio de Salud y demás usos que sean necesarios con base en la demanda.

Figura N° 4

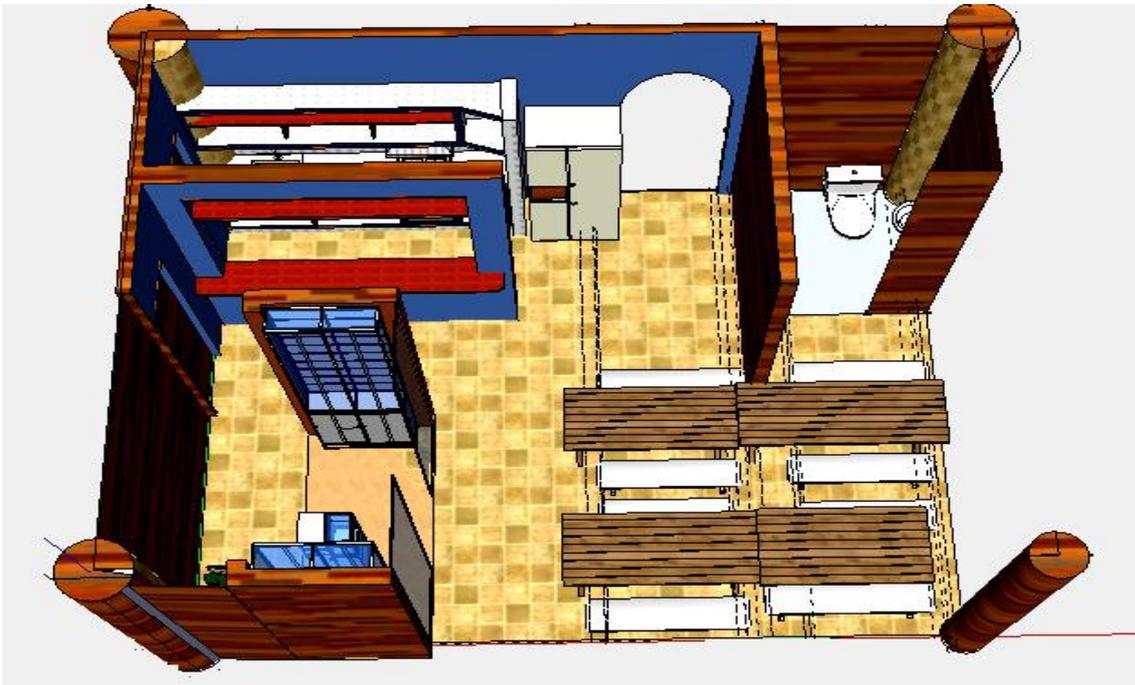
Distribución Planta Física del Trapiche.



Fuente: Elaboración Propia.

Figura N° 5

Planta física área multiusos.



Fuente: Elaboración propia.

3.3. Costos de inversión y costos de operación.

Para que la reconversión planteada se comporte en el mercado conforme lo planteado en el presente documento, es fundamental realizar inversiones monetarias en el mejoramiento de la infraestructura y la distribución de la planta física y la propiedad en general. Especialmente es necesaria la inyección de capital en la preparación del terreno y lo relacionado a la producción de café, se estima el monto que dicta el ICAFE el cual es detallado enteramente en el posterior análisis financiero. Se realiza una inversión en la reparación y mejoramiento del área de cocina en donde se instalan pisos cementados, chimeneas de ladrillo, barandales y rotulaciones con base en lo normado por el ICT. Adicionalmente se construye un área de 30 metros cuadrados, a ser utilizada de diversas formas, para la alimentación, charlas educativas de los

procesos e historia de la actividad e incluso como un valor agregado para quienes deseen realizar sus reuniones de trabajo o familiares y al lado observar a la centenaria actividad de transformación de la caña de azúcar.

Cuadro N° 8.

Inversión del proyecto.

Infraestructura	10,705,145.91
Gastos Pre-operativos	510,000.00
Capital de Trabajo	1,925,000.00
TOTAL INVERSION	<u>13,140,145.91</u>

Fuente: Elaboración propia.

Los costos operativos son muy bajos dado que parte de los atractivos es la observación de los turistas de la actividad normal, por lo que el consumo del jugo de caña, espumas, miel y demás derivados de la caña; así como las frutas producidas en la propiedad que no representan erogaciones de efectivo. El único gasto es el del almuerzo el cual según diversas cotizaciones realizadas es ofrecido por comerciantes de comida local a mil quinientos colones (1,500.00) en presentaciones acordes con la actividad, envueltos en hojas.

Capítulo 4.

Estudio Legal.

4.1. Viabilidad Legal.

Lo que se busca en este aspecto es identificar la existencia o no de aspectos legales que impidan la ejecución del proyecto o si por el contrario existen circunstancias legales que fomenten y brinden condiciones favorables para el desarrollo del proyecto. Este apartado es sumamente importante ya que con éste se logra determinar si un proyecto se puede llevar a cabo o no, basándose en la posibilidad que un proyecto pueda ser factible desde el punto de vista económico y las evaluaciones recomienden la realización (se analizará más adelante); pero no pueda ejecutarse debido a que existen restricciones legales que lo impidan.

Para determinar la viabilidad legal de proyecto es necesario analizar la legislación vigente en Costa Rica, principalmente la relacionada con el sector turístico para determinar la existencia o no de restricciones legales que eventualmente condicionarían la ejecución del mismo. Para poder realizar este análisis de la manera más adecuada a continuación se desarrollan los elementos legales relacionados con el proyecto y la influencia que tienen éstos sobre la viabilidad legal correspondiente.

Antes de iniciar con el análisis se considera oportuno mencionar que a nivel general no existen condicionantes legales que impidan la ejecución del proyecto con las características que tiene el presente, sin embargo es indispensable analizar de manera más profunda leyes y reglamentos relacionados con el

proyecto.

4.1.1. Reglamento de las empresas y actividades turísticas.

El reglamento regula el otorgamiento de declaratorias turísticas a empresas y actividades que clasifiquen a través del Instituto Costarricense de Turismo.

Los capítulos II y III, regulan el trámite para la declaratoria turística, en éstos se establecen cuáles son las actividades y empresas que pueden optar por una declaratoria turística, así como los requisitos legales y técnicos que deben cumplirse, más adelante se describirán cuáles son los requisitos que el proyecto debe presentar ante el ICT para obtener una declaratoria turística.

El Capítulo IV del reglamento es referente a la obligaciones del ICT a las actividades y empresas turísticas que obtengan declaratoria turística. Estas obligaciones se detallan en el Artículo 11 del reglamento, entre las más importantes podemos citar.

1. Velar por el estricto cumplimiento de este reglamento, la legislación y demás disposiciones vigentes que regulan su funcionamiento.
2. Ejercer control y vigilancia sobre ellas, mediante inspecciones periódicas.
3. Brindarles protección y otorgarles asistencia técnica e incluirlas en su promoción, publicidad y programas de capacitación, de acuerdo con sus posibilidades.

4. Recomendar medidas de protección y fomento para ellas ante otros organismos.
5. Publicar en medios de comunicación masiva, con la periodicidad que se crea conveniente, las empresas o actividades que se encuentren declaradas turísticas y debidamente inscritas ante el ICT.
6. Velar por el cumplimiento de la ley 7600 Ley de igualdad de oportunidades.

Mientras que el capítulo V del reglamento menciona las obligaciones que tienen las actividades y empresas turísticas para poder operar. (Ver Anexo N° XVI).

Los capítulos VII y VII contemplan las prohibiciones y sanciones que el no cumplimiento de las obligaciones que determina este reglamento podría aplicarse para las actividades y empresas turísticas. Entre las principales sanciones que menciona el reglamento están.

1. Amonestación escrita.
2. Suspensión de la declaratoria turística.
3. Cancelación de los beneficios otorgados por recomendación del ICT
4. Cancelación de beneficios otorgados por el presente reglamento.
5. Cancelación de la Declaratoria turística.

4.1.2. Ley de Fomento al Turismo Rural Comunitario (Ley No. 8724).

En esta ley se norman una serie de aspectos que como su nombre lo indica fomentan el Turismo Rural Comunitario (TRC), tipo de turismo en el que el proyecto se encuentra debido a su singularidad y demás características, además parte de la conformación de la nueva Cámara de Turismo Rural Comunitario de Coto Brus. Por lo anterior es necesario analizar elementos que la ley menciona referentes al fomento de este tipo de turismo.

La ley menciona en el Artículo 2 los objetivos que tiene la misma, estos son.

1. Dar un uso óptimo de los recursos ambientales que son un elemento fundamental del desarrollo turístico, manteniendo los procesos ecológicos esenciales y ayudando a la conservación de los recursos naturales y la diversidad biológica.
2. Respetar la autenticidad sociocultural de las comunidades anfitrionas, conservar sus activos culturales arquitectónicos y vivos, y sus valores tradicionales, así como contribuir al entendimiento y tolerancia intercultural.
3. Asegurar las actividades económicas viables a largo plazo que reporten beneficios socioeconómicos bien distribuidos, entre los que se cuente oportunidades de empleo estable y obtención de ingresos, así como servicios sociales para las comunidades anfitrionas que contribuyan a reducir la pobreza.
4. Promover que el TRC tenga un alto grado de satisfacción entre los turistas y que este represente para ellos una experiencia significativa, los

haga más conscientes de los problemas de la sostenibilidad y fomente prácticas turísticas sostenibles.

Evidentemente los objetivos de esta ley favorecen a la operación del proyecto ya que mencionan aspectos muy relevantes respecto al fomento del turismo rural y por lo tanto la ejecución del proyecto contribuiría al logro de los objetivos que la ley pretende alcanzar.

El Artículo 3 de esta ley declara de interés público el TRC como una actividad socioeconómica, estratégica y esencial para desarrollo de las comunidades y lo destaca como una actividad prioritaria dentro de las políticas del Estado autorizando a la Administración Pública, instituciones estatales, no estatales y municipales a impulsar actividades para el desarrollo del Turismo Rural.

El artículo 6 sobre las competencias del ICT; menciona que este es el ente rector de la actividad turística del país y lo autoriza a realizar una serie de competencias enfocadas a fomentar el Turismo Rural Comunitario.

Respecto al financiamiento y servicios no financieros y de desarrollo empresarial y avales y garantías el Artículo 13 menciona. "En el marco de esta ley, tendrán acceso a los recursos para financiamiento, avales o garantías y servicios no financieros y de desarrollo empresarial y además tendrán tratamiento prioritario y preferencial, las agrupaciones del TRC que desarrollen proyectos viables y factibles promovidos por las micros, pequeñas y medianas

agrupaciones, en zonas de menor desarrollo relativo, según lo estipulado por la ley No. 8634, Sistema de Banca para el Desarrollo, del 23 de abril de 2008.”

4.1.3. Ley de incentivos para el Desarrollo Turístico.

Esta ley a pesar que presenta una serie de incentivos muy eficientes, éstos incentivos no van dirigidos específicamente a las actividades turísticas que el proyecto ofrece, sin embargo es de vital importancia mencionar que si bien es cierto que los incentivos no aplican para el proyecto, si se obtiene un beneficio directo ya que con la Ley se alcanza un desarrollo turístico y por consiguiente mayores oportunidades de poder colocar el servicio que el proyecto ofrece.

4.2. Constitución, inscripción y formalización de la Empresa.

El segundo aspecto relacionado con la viabilidad legal consiste en la constitución, inscripción y formalización de la empresa; lo que se busca en este análisis es determinar cuáles son los procedimientos necesarios para la creación de una empresa nueva, así como los requisitos que ésta debe cumplir para poder iniciar operaciones. Además se determinaran cuales son los tiempos y costos que conlleva el proceso la instalación de una empresa enfocada al sector turístico en el país.

En Costa Rica es necesario cumplir una serie de requisitos legales para poder constituir una empresa como la que se pretende crear con la ejecución del proyecto. A continuación se describen detalladamente los aspectos legales que el Ministerio de Economía, Industria y Comercio establece en el “Manual del

Inversionista”, también se describirán, en caso que el manual no lo mencione, las obligaciones legales que emiten las siguientes instituciones como requisitos que se deben cumplir para poder desarrollar el proyecto: la Municipalidad de Coto Brus, el Ministerio de Salud, la Caja Costarricense de Seguro Social, el Instituto Nacional de Seguros, Ministerio de Hacienda, Instituto Costarricense de Electricidad y el Instituto Costarricense de Turismo.

El Diagrama N° 1 muestra los procedimientos necesarios en Costa Rica para lograr conformar la empresa que el proyecto de inversión propuesto requiere.

Diagrama N° 1.

Proceso de Constitución, inscripción y formalización de la empresa.



Fuente: Elaboración propia.

A continuación se detallan cada uno de estos pasos de manera detallada.

4.2.1. Determinación de la figura física o jurídica.

El proyecto puede operar bajo dos figuras comerciales, una es bajo personería física y la otra es mediante una personería jurídica; el proyecto será ejecutado bajo una persona jurídica específicamente una Sociedad Anónima.

4.2.2. Inscripción ante el Registro Nacional.

Se debe presentar una escritura pública ante el registro mercantil con el objetivo de registrar la sociedad y obtener el número de esta (cedula jurídica). Para realizar este proceso es necesario cumplir y presentar ante el registro una serie de requisitos (Ver Anexo N° XVII).

La duración promedio para la inscripción ante el Registro Mercantil es de 15 a 30 días, sin embargo no existe un plazo legal definido, por lo que este proyecto puede tardar más tiempo dependiendo de aspectos como la devolución la escritura por parte de registro ya que ésta no cumple con lo establecido en el artículo 18 del Código de Comercio, por lo que en este caso debe ser modificada por el notario, este proceso se debe hacer las veces que sea necesario hasta que el registro mercantil considere que la escritura presentada cumple con los estándares establecidos.

La inscripción de una Sociedad Anónima en el registro mercantil tiene su fundamento legal en el Código de Comercio.

4.2.3. Inscripción como contribuyente tributario.

Este trámite debe realizarse dentro de diez días posterior la inscripción en el registro mercantil, para esto el representante legal debe apersonarse a la Oficina de Administración Tributaria correspondiente, en este caso a la oficina de Pérez Zeledón y presentar la documentación necesaria para el cumplimiento de una serie de requisitos (Ver Anexo N° XVIII).

Este trámite tarda normalmente un día en cualquiera de las oficinas tributarias del país, no obstante no existe ningún plazo legal establecido. El registro como contribuyente ante la oficina de Administración Tributaria está legalmente enmarcado en las siguientes leyes.

1. Ley del Impuesto sobre la Renta, Ley N° 7092 y sus reformas, Artículos 2 y 20.
2. Código de Normas y Procedimientos Tributarios, Ley N° 4755 y sus reformas, Artículos 31, 32, 40, 78 y 128.
3. Ley de Impuesto General sobre las Ventas, Ley N° 6826 y sus reformas, Artículos 4, 5, 6, 7 y 8.
4. Ley de Simplificación y Eficiencia Tributaria N° 8114.
5. Directriz N° 011-2002. Dirección General de Tributación.

4.2.4. Legalización de los libros contables.

Es un trámite relativamente sencillo y que no requiere de grandes costos de dinero y tiempo, sin embargo es sumamente importante para la operación de la empresa, este trámite consiste en la presentación de los libros: Mayor, Inventarios y Balances, Diario General, Actas de Accionistas y Actas Asamblea general, ante la Oficina Tributaria para su debida legalización, en estos libros se llevaran todos los registros de la empresa. A continuación se describe el proceso que conlleva dicho trámite.

1. Presentar el formulario F406 "Solicitud de Legalización o Reposición de libros, Declaración Jurada" (Ver Anexo N° II), el original firmado por el representante legal y una fotocopia (para persona jurídica) y si es persona física, firmado por el interesado y una fotocopia.
2. Presentar el Formulario D-140 de Inscripción como contribuyente tributario. (Ver Anexo N° I), con el sello de recibido del Registro de Contribuyentes, según Resolución N° 12-97 de la Dirección General de Tributación.
3. Llevar los libros que correspondan según el tipo de empresa (detallados posteriormente), con los timbres adheridos.
4. El funcionario de ventanilla procede a revisar y se deja el juego de libros para que sean sellados y foliados. Se entregan 8 días después.

La Duración promedio estimada de este trámite es de un día en cualquiera de la oficina tributaria del país.

La legalización de los libros legales de una empresa tiene su fundamento legal en los siguientes códigos.

1. Código de Normas y Procedimientos Tributarios. Ley N° 4755 y sus reformas, Artículos 20, 51, 82, 104, 109, 110, 123, 124 Y 128.
2. Código de Comercio, Artículos 234 incisos c y d y 251.

4.2.5. Asegurar a los colaboradores con la Póliza de Riesgo del Trabajo (INS).

El Código de Trabajo de Costa Rica establece que los patronos debe mantener asegurados a sus colaboradores mediante la póliza de Riesgos del Trabajo, esto es requisito fundamental para iniciar una empresa como durante la operación normal de la misma; por lo que en todo momento la póliza debe estar vigente.

Actualmente en Costa Rica existen varias Aseguradoras a diferencia de hace unos años que se contaba únicamente con el Instituto Nacional de Seguros, por lo tanto existen diversas opciones de asegurar a los colaboradores, sin embargo en este caso por cuestiones como cercanía de la oficina, seguro requerido, el trámite se realizará por medio del Instituto Nacional de Seguros, específicamente en la Oficina de Ciudad Neilly.

Para obtener una póliza de riesgos de trabajo el patrono debe apersonarse a las oficinas centrales o sucursales del INS, a una agencia comercializadora de seguros o a un agente de ventas autorizado y presentar el formulario debidamente lleno (ver Anexo N° III), posteriormente se presenta ante la ventanilla del INS para que el funcionario de esta institución valore el caso y defina la tarifa y la prima a cancelar, luego el formulario es trasladado para su debida revisión y autorización, el INS emite un recibo el cual el patrono o interesado deberá ir a cancelar a la caja dentro de la oficina si es en oficinas centrales y si es una agencia comercializadora o agente ante ellos mismo, en este caso la agencia o agente emiten un recibo provisional para posterior a la cancelación de éstos ante el INS entregar el recibo formal y definitivo al patrono, una vez realizado este trámite la empresa queda automáticamente registrada como patrono ante el INS.

Para poder realizar el proceso mencionado es importante tener en cuenta los siguientes requisitos.

1. Fotocopia de la cédula jurídica.
2. Fotocopia de la cédula de identidad del representante legal.
3. Presentar el Formulario de Inscripción.

Una vez adquirida la póliza de riesgos del trabajo el patrono deberá enviar al INS un documento indicando el nombre y apellidos de los trabajadores que laboran, días y horas trabajados y el pago cancelado por ese concepto, el no cumplir con esta obligación el patrono se expone a sanciones como por ejemplo

tener que cubrir los gastos médicos de algún trabajador que sufriera un accidente y no estuviera reportado, incluso el patrono podría sancionársele con una suspensión temporal o cierre del local comercial donde opera la empresa.

4.2.6. Inscripción patronal y aseguramiento de los trabajadores.

Es necesario inscribirse como patrono y asegurar al personal ante la Caja Costarricense de Seguro Social, ya que la legislación costarricense estipula que el patrono debe contribuir con el régimen de seguridad social de sus trabajadores. El proceso implica una serie de pasos que el interesado debe completar con el objetivo de cumplir con lo estipulado en la ley, a continuación se describe el proceso a realizar.

El primer paso consiste en presentarse ante las oficinas centrales o sucursales dependiendo del lugar donde se encuentra ubicada la empresa portando la documentación necesaria para que un funcionario llene la fórmula (boleta de inscripción patronal) o también el interesado puede llevar completa la boleta de inscripción patronal (ver Anexo N° IV); por lo que el funcionario deberá únicamente verificar la información y asignar un número de registro patronal. La visita del funcionario no es un requisito previo para la inscripción como patrono por lo que tal visita se puede hacer posterior a inscripción del patrono y como se mencionó, busca verificar los datos y aplicar medidas correctivas.

El segundo paso consiste en que un funcionario de la CCSS realice una visita a las instalaciones de la empresa para verificar los datos suministrados

anteriormente por el patrono, en caso de haber diferencias será responsabilidad del patrono y el servicio de inspección se encargará de aplicar las medidas para la corrección adecuada.

Posterior a la entrega de los documentos es necesario presentar la Póliza de Riesgos del Trabajo, documento que se obtuvo en el apartado anterior ante el Instituto Nacional de Seguros u otra aseguradora existente en el mercado.

Una vez completados los pasos anteriores la boleta de inscripción patronal y la planilla ordinaria son remitidos a facturación donde se emite la planilla pre-elaborada y la oficina de planillas se encarga de hacerla llegar al patrono para que este realice el pago correspondiente ante alguna de las entidades que a continuación se mencionan.

1. Banco Crédito Agrícola de Cartago.
2. Banco Nacional de Costa Rica
3. Banco de Costa Rica.
4. Cualquier oficina de la CCSS.

El siguiente cuadro muestra las cargas sociales recaudadas por la Caja Costarricense de Seguro Social a través del cobro de las planillas.

Cuadro N° 9.

Porcentajes a la Caja Costarricense de Seguro Social.

CONCEPTO	PORCENTAJE
TOTAL GENERAL	33.84%
IVM PATRONAL	4.92%
IVM OBRERO	2.67%
SEGURO SALUD OBRERO	5.50%
SEGURO SALUD PATRONAL	9.25%
TOTAL CUOTAS LEY PROT. TRABAJADOR	3.75%
APORTE PATRONAL BANCO POPULAR	0.25%
FONDO PENS. COMPLEMENT. OBLIG.	0.50%
FONDO CAPITAL LABORAL	3.00%
TOTAL OTRAS INSTITUCIONES	7.75%
INA	0.00%
IMAS	0.50%
ASFA	5.00%
BANCO POPULAR PATRONAL	0.25%
BANCO POPULAR OBRERO	1.00%
INS	1.00%

Fuente: Suministrado por la sucursal de la CCSS de Ciudad Neilly.

El proceso de inscripción y aseguramiento ante la CCSS tarda aproximadamente dos meses y se fundamenta legalmente en las siguientes leyes y reglamentos.

1. Ley Orgánica de la Caja Costarricense de Seguro Social. Artículos 30 y 31.
2. Reglamento del Seguro de Salud de la Caja Costarricense de Seguro Social.
3. Reglamento del Régimen de Invalidez, Vejez y Muerte.
4. Ley de Protección al Trabajador. Ley N° 7983.

4.2.7. Permiso de Uso de Suelo.

Es necesario visitar la Municipalidad de Coto Brus y realizar la solicitud formal del permiso, una vez presentada, este ente se encarga de realizar una visita a la propiedad, en esta visita se determinará si la propiedad puede o no ser utilizada para la actividad que se mencionó en la solicitud.

Los requisitos que deben cumplirse para realizar la solicitud son los siguientes.

1. Estar al día con la Municipalidad.
2. Plano catastrado.
3. Llenar la solicitud formal. Ver Anexo N° IX.

Este trámite tarda aproximadamente ocho días, este permiso se considera de suma importancia para determinar si existe alguna restricción legal que impida el desarrollo del proyecto en la propiedad, por lo que se procedió a

tramitar dicho permiso teniendo como resultado el aval del Municipio (ver Anexo V).

4.2.8. Permiso de ubicación.

El Ministerio de Salud es el ente encargado para otorgar el permiso de ubicación requerido para el presente proyecto, por lo que se hace necesario recurrir a esta entidad y realizar la solicitud formal para el permiso de ubicación. Para realizar esta solicitud es necesario cumplir con los siguientes requisitos.

Llenar el Formulario Único Solicitud Permiso de Ubicación (ver Anexo N° VI) y adjuntar los siguientes documentos.

1. Plano catastrado o escritura. Ver Anexo N° VII y N° VIII
2. Certificación Municipal sobre uso de suelos. Ver Anexo N° V
3. Descripción detallada del proyectos actividades y materias primas a utilizar.
4. Croquis del proyecto con ubicación y localización. Ver Anexo N° X
5. Descripción general del manejo de desechos (líquidos, sólidos y gaseosos.).
6. Evacuación de aguas pluviales.

4.2.9. Permiso de funcionamiento.

Este permiso es otorgado por el Ministerio de Salud es indispensable para la ejecución del proyecto, para obtener el permiso de funcionamiento es necesario realizar los siguientes pasos.

El primer paso consiste en identificar a que categoría pertenece la actividad que se desarrolla, esto dependiendo del nivel de riesgo ambiental y sanitario, en este caso la actividad que se pretende desarrollar genera que la empresa sea calificada dentro de la categoría de Grupo B. según el Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento (1549 Elaboración de otros productos alimenticios), este grupo el Ministerio lo define de la siguiente manera “son aquellas actividades o establecimientos que por sus características representan un peligro potencial moderado para la salud de las personas o el ambiente; ya sea por su naturaleza, materias primas, productos intermedios o finales, almacenamiento, maquinaria, equipos y sistemas empleados en sus faenas, así como por sus procesos, desechos o número de trabajadores, de animales o por áreas de extensión o cobertura.”

A continuación se mencionan los requisitos que el Ministerio de Salud establece para el otorgamiento del Permiso de Sanitario de Funcionamiento independientemente de la actividad que se pretenda desarrollar.

1. Formulario unificado de solicitud de P.S.F. Ver Anexo N° XI
2. Declaración Jurada. Ver Anexo N° XII

3. Copia del comprobante de pago de servicios.
4. Copia de la cédula de identidad. En caso de persona jurídica debe aportar certificación registral o notarial de la personería y cédula jurídicas vigentes.
5. Si se trata de un trámite de un establecimiento de salud y afín se deberá aportar además un listado del personal profesional y técnico en ciencias de la salud y afines a la salud que laboran o están autorizadas para laborar en el establecimiento, detallando nombre completo, cédula y profesión.

Aunado a los anteriores requisitos y debido a que la actividad que se desarrollará ingresa en el Grupo B o Grupo de Riesgo Moderado, se debe cumplir adicionalmente con la Resolución Municipal de Ubicación emitida por autoridad competente del gobierno local (Ver Anexo N° V).

Una vez presentado los requisitos el Ministerio de Salud cuenta con siete días naturales para resolver la solicitud.

El proceso de para la obtención del Permiso Sanitario de Funcionamiento se encuentra regulado mediante el siguiente marco jurídico que se desarrolla a continuación.

1. Ley General de Salud N° 5395, Artículos 253, 272, 280-283, 298, 299, 308, 309, 323, 328, 329, 332, 333.

2. Decreto Ejecutivo N° 34728-S Reglamento para el otorgamiento de permisos de funcionamiento por parte del Ministerio de Salud.
3. Reglamento de Registro Sanitario de Establecimientos Regulados por el Ministerio de Salud N° 32161.

4.2.10. Patente Municipal.

Por ser una actividad con fines de lucro es necesario realizar los trámites para que la Municipalidad de Coto Brus otorgue la patente, según el Código Municipal, Ley N° 7794, Artículo 79 la obtención de la patente implica el pago de impuestos correspondientes durante el periodo de tiempo en el que se encuentre en operación la empresa.

Debido a la autonomía municipal (artículo 169 de la Constitución Política) los trámites pueden variar de un municipio a otro, en el Anexo N° XIX se describen los requisitos que la Municipalidad de Coto Brus solicita para el otorgamiento de una patente como la requerida para la ejecución de proyecto.

Para el cumplimiento adecuado del uso de patentes es necesario consultar la Ley 7325 del 12-12-1992 Tarifa de Impuesto Municipales del Cantón Coto Brus debido a que como se mencionó anteriormente las Municipalidades tienen autonomía por lo que por su legislación y disposiciones administrativas de las tarifas, multas y demás aspectos relacionados con las patentes pueden variar

entre un gobierno local y otro, para poder optar por una patente en el cantón de Coto Brus de debe cumplir una serie de requisitos, (Ver Anexo N° XIII).

4.2.11. Servicio eléctrico por el ICE.

Para este trámite es necesario que el interesado se apersona a una de las oficinas del ICE y solicite el servicio, esta institución determina una serie de requisitos necesarios para brindar el servicio (Ver Anexo N° XX).

4.2.12. Línea telefónica comercial.

El Instituto Costarricense de electricidad es el ente encargado de suministrar el servicio telefónico, en este caso al igual que el anterior es necesario visitar una oficina del ICE y hacer la respectiva solicitud, para poder optar por este servicio es necesario cumplir con una serie de requisitos (Ver Anexo N° XXI).

4.2.13. Declaratoria turística.

La obtención de una declaratoria turística por parte de la empresa es uno de los elementos más importantes por lo que esta declaratoria implica, es por eso que a continuación se describe los pasos que la empresa debe realizar en este caso ante la oficina regional del Instituto Costarricense de Turismo ubicada en Rio Claro de Golfito.

Para este trámite es necesario visitar la oficina mencionada y presentar una solicitud escrita emitida por el representante legal en la cual debe especificar la actividad a desarrollar, lugar donde operará y el nombre comercial por utilizar.

La declaratoria turística que se obtendrá es una declaratoria por actividad temática, que el ICT las define como “actividades turísticas temáticas todas aquellas que por su naturaleza recreativa o de esparcimiento, y que por estar relacionadas con el turismo, tengan como finalidad ofrecer al turista una experiencia vivencial en contacto con manifestaciones histórico culturales, fincas agropecuarias demostrativas, áreas naturales dedicadas a la protección y aprovechamiento de los recursos naturales, zoo criaderos, zoológicos, acuarios, parques de diversión, entre otras. Las cuales obtendrán la Declaratoria Turística como actividad turística.” El Instituto Costarricense de Turismo determina una serie de requisitos legales que la empresa debe cumplir para poder optar por dicha declaración (ver Anexo N° XXII).

Una vez presentado los documentos por parte de la empresa, los documentos legales son enviados a la Dirección Jurídica, mientras que el resto es analizado por el Departamento de Fomento, quienes podrán hacer observaciones una única vez y comunicarlas al representante legal de la empresa interesada, dentro de un plazo de un mes calendario. Si existen deficiencia la empresa deberá solucionarlas en un plazo de quince días naturales. El ICT debe preparar un informe para que la gerencia resuelva si otorga o no la declaratoria turística. Si el ICT no se emite un resultado dentro de

un plazo máximo de un mes calendario², el trámite se considerará aprobado y por consiguiente se obtiene la declaratoria turística.

La obtención de una declaratoria turística se encuentra regulada legalmente por medio de las siguientes leyes y reglamentos.

1. Ley N° 7293 Reguladora de todas las Exoneraciones Vigentes, su Derogatoria y Excepciones y sus reformas. Artículo 13.
2. Reglamento de las Empresas y Actividades Turísticas, Decreto Ejecutivo N° 25226-MEIC-TUR y sus reformas.
3. Decreto Ejecutivo N°. 29058-MEIC-TUR de reforma al Reglamento de las Empresas y Actividades Turísticas, DE-25226.
4. Ley de Simplificación y Eficiencia Tributaria N° 8114.

² Véase el Artículo 10 del Reglamento de Empresas y Actividades Turísticas [reformado por DE-29058-MEIC-TUR publicado en La Gaceta 220 del 16-11-00]).

Capítulo 5

Estudio Administrativo.

Para desarrollar el estudio administrativo del presente proyecto se van a analizar tres elementos importantes en búsqueda de identificar los aspectos organizacionales y procedimientos administrativos más adecuados para la ejecución del proyecto.

- Planeación estratégica.
- Organigrama.
- Planeación de recursos humanos.

5.1. Planeación estratégica.

La planificación estratégica pretende identificar el rumbo que tomará el desarrollo de la empresa tomando en cuenta los datos obtenidos en los diferentes estudios anteriores, para eso se determinarán los siguientes elementos.

5.1.1. Misión.

Somos una empresa dedicada a brindar servicios turísticos bajo el esquema de Turismo Rural a extranjeros y nacionales que disfruten de la naturaleza, las actividades agrícolas y la cultura tradicional, buscando así el rescate de los

valores y el folklore costarricense, ofreciendo condiciones adecuadas y personal altamente capacitado.

5.1.2. Visión.

Ser una empresa vista como uno de los principales destinos turísticos del Cantón de Coto Brus que fomentan el rescate los valores y la tradición, utilizando técnicas 100% sostenibles con el medio ambiente.

5.1.3. Análisis FODA.

Esta herramienta permitirá a la empresa lograr identificar las acciones o estrategias futuras por medio de un análisis propio y sobre su entorno empresarial, es importante desatacar que por motivos lógicos de que la empresa no ha iniciado operaciones es recomendable que este análisis de desarrolle periódicamente.

Cuadro N° 10.

Análisis FODA.

FORTALEZAS Ser una empresa que cuenta con sostenibilidad ambiental. La finca donde se ubica el proyecto cuenta todas las características necesarias para su ejecución. Auge creciente de las actividades productivas y disponibilidad de financiamiento y capacitación en temáticas ambientales	OPORTUNIDADES. El valor comercial de la “Marca país” de Costa Rica como destino natural y cultural. La existencia de Planes de desarrollo nacional y regional con el fin de aprovechar las riquezas con las que se cuenta. La consciencia de conservación de los recursos naturales creciente en el mundo entero y la demanda creciente por productos orgánicos.
DEBILIDADES Limitada oferta de mano de obra calificada para la prestación de servicios turísticos. Problemáticas económicas en la región que incrementan cada día los niveles de pobreza en la población.	AMENAZAS El efecto en el comportamiento turístico que tienen fenómenos mundiales como crisis económicas o desastres naturales. La creciente participación de países centroamericanos que podrían conformar destinos turísticos sustitutos.

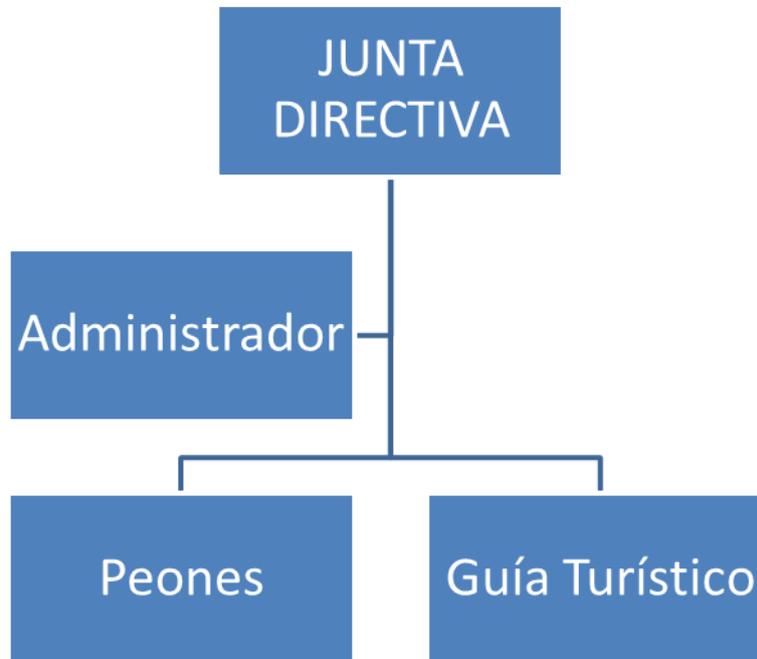
Fuente: Elaboración propia.

5.2. Organigrama.

El organigrama que requiere la empresa es muy sencillo ya que no es necesaria la contratación masiva de personal y por ente no existen muchos departamentos, el organigrama se compone de la siguiente manera.

Diagrama N° 2.

Organigrama de la empresa.



Fuente: Elaboración propia.

5.3. Planificación de recursos humanos.

Se pretende determinar cuáles van a ser las necesidades de personal de la empresa así como el perfil que debe tener este personal para que pueda ejercer las funciones adecuadamente. A continuación se definen una serie de aspectos fundamentales que se deben considerar a la hora de planificar los recursos humanos que el proyecto demandará.

5.3.1. Requerimientos de personal.

El proyecto requiere para funcionar adecuadamente de dos peones agrícolas y un administrador. Los cuales se encargaran del manejo y mantenimiento de la finca. El salario mensual que se pagará es el exigido por el Ministerio de Trabajo para cada puesto según lo muestra el Cuadro N° 11, además dicho cuadro muestra los porcentajes de las deducciones de la Caja Costarricense de Seguro Social.

Cuadro N° 11.

Salarios mensuales de personal.

NOMBRE DE LA PLAZA	Cantidad	Salario indiv.	Total
Administrador	1/2	486.218,04	243.109,02
Peones	2	221.495,10	442.990,20
Total Salarios	2 1/2		686.099,22
Total Deducciones C.C.S.S.			232.175,98

Fuente: Elaboración propia, con datos del Ministerio de Trabajo y Caja Costarricense de Seguro Social.

5.3.2. Perfil del personal.

Para lograr contratar al personal que más se adecua a las labores que deben realizar es necesario determinar un perfil de cada uno de los puestos para así identificar cuáles son las características académicas, de experiencia laboral y de personalidad que debe tener cada uno de los colaboradores.

Las personas que laborarán en la empresa deberán cumplir con todos los requisitos que se determinan en los perfiles tanto académicos como no

académicos. En el Anexo N° XIV se muestran el perfil necesario para cada uno de los puestos.

5.3.3. Reclutamiento.

El reclutamiento a pesar que como puede notar la empresa necesita de poco personal, sin embargo el proceso de reclutamiento es sumamente importante, ya que permitirá la mejor elección de personal puesto que se analizará cada una de las opciones y se podrá identificar cual es la opción que mejor se adecúa a cada puesto. El medio que se utilizará para reclutar al personal serán cuñas radiofónicas y volantes que muestren el perfil requerido.

5.3.4. Selección.

Para la selección de cada puesto se realizará una entrevista con los candidatos seleccionados que tienen el perfil requerido para desempeñarse en el puesto. Una vez realizada la entrevista se procederá a la elección de un candidato, en ese momento se valorará si es necesario otra entrevista o si por el contrario se procede a la asignación del puesto.

5.3.5. Capacitación y desarrollo.

La capacitación del personal es un punto muy importante en todas las empresas independientemente de cuál sea su rama. Si bien es cierto el

personal que se contrate ya debe estar calificado para las funciones que su puesto requiera, es indispensable que cada uno de los colaboradores se capacite continuamente en áreas como.

1. Idiomas.
2. Servicio al cliente.
3. Turismo.
4. Manejo sostenible de recursos.
5. Primeros auxilios.
6. Manipulación de alimentos.

El estar actualizado en estas áreas permitirá evidentemente un desarrollo personal para cada uno de los colaboradores pero también en la mejora del servicio al cliente que es un elemento fundamental para alcanzar los objetivos de la empresa.

Capítulo 6

Evaluación Financiera.

La evaluación financiera tiene como objetivo fundamental analizar los resultados financieros y técnicos obtenidos en los diferentes estudios para determinar la factibilidad de la realización del proyecto, para esto es necesario identificar la inversión requerida, los costos de operación, los ingresos y las posibilidades de financiamiento que eventualmente tendría la ejecución del proyecto.

6.1. Definición del periodo de estudio del proyecto.

Según los autores especializados en materia de finanzas y formulación de proyectos es necesario establecer un ciclo o periodo de vida del proyecto con el fin de realizar las estimaciones pertinentes en cuanto a la viabilidad de ejecución del mismo. Después de someterse a análisis se estima un periodo de estudio de siete años, lo anterior dado que los primeros dos años no se perciben ingresos por concepto producción de café, y se estiman cinco años completos en los que se perciben ingresos de cada actividad realizada.

6.2. Calculo de Inversión.

Se persigue con el proyecto lograr la atracción de los turistas nacionales y extranjeros otorgándole una alternativa diferente a las que hasta el momento conforman la oferta turística. Se estiman mejoras en el mantenimiento de la propiedad y demás aspectos a detallar en los subtemas siguientes, sin

embargo es necesario mantener el perfil cultural e histórico, con la mayor similitud posible con la actividad milenaria de producción de dulce a partir de la caña. Se estima la inversión pensando en el cumplimiento tanto de objetivos mercadológicos al buscar presentación adecuada y llamativa, como requerimientos legales para la obtención de los permisos y patentes otorgados por parte de la Municipalidad de Coto Brus, el Ministerio de Salud y el ICT para el otorgamiento de la declaratoria como actividad temática. A continuación se detallan las estimaciones cuantificadas por concepto según indagaciones realizadas, las cuales posteriormente se plasman en el flujo de caja.

6.2.1. Compra de café y preparación de terreno.

La finca es desde hace varios años propiedad familiar y se viene utilizando en el aprovechamiento agrícola tradicional. Con el proyecto se analiza la reconversión productiva por lo que se mantiene la misma área de caña pero con un manejo más adecuado. El área de pastos se mantiene, incluyendo la siembra de árboles frutales y maderables con protección contra el ganado vacuno distribuidos de forma tal que no afecte la alimentación de los animales. El área de construcción del trapiche es la misma, se trabaja en presentación y distribución pero ocupando el mismo espacio.

Para el avío por hectárea de café se obtiene información en el ente rector de la actividad cafetalera en el país. Los datos oficiales estiman costos los primeros dos años de producción por $\text{¢}3,411,709.11$ (tres millones cuatrocientos once mil setecientos nueve colones con 11 céntimos), se estiman un costo para los años subsiguientes igual al segundo año con un incremento

del 8% según datos del IPC para las proyecciones financieras. A continuación se detalla los costos y distribución de los mismos para la producción.

Cuadro N° 12

Avío por hectárea de café.

  	
PROGRAMA NACIONAL DE RENOVACIÓN CAFETALERA FICHA DE ANÁLISIS DE VIABILIDAD TÉCNICA AVÍO PROYECTO DE RENOVACIÓN	
AVÍO PARA SIEMBRA PROYECTO DE RENOVACIÓN	
COSTOS	Costo por Hectárea *
1. Labores de cultivo	
1.1 Preparación del terreno:	
<i>Limpieza del terreno</i>	¢181,625.98
<i>Marcado T. y Cons. OCS</i>	¢115,177.45
1.2 Siembra de café	¢400,906.13
1.3 Siembra de sombra	¢51,682.19
1.4 Siembra de rompe vientos	¢11,074.76
1.5 Aplicación de fertilizantes	¢23,626.14
1.6 Atomizaciones	¢28,056.05
1.7 Control manual de malezas	¢75,308.33
1.8 Aplicación de herbicidas	¢36,177.53
1.9 Cargas sociales:	¢278,014.01
Costo de Labores de Cultivo	¢1,201,648.58
2. Materiales	
2.1 Almácigo (siembra)	¢1,127,212.73
2.2 Insecticida-Nematóceras	¢67,500.65
2.3 <u>Fertilizantes:</u>	
Fórmula de Siembra	¢81,288.26
Fórmula Completa	¢84,235.15
Fórmula Nitrogenada	¢44,491.50
2.4 <u>Fungicidas:</u>	
Ferian	¢3,787.32
Clorotalonil	¢9,309.30
Coadyuvante	¢4,886.36
2.5 <u>Nutrientes Foliare:</u>	
Foliar: Cinc	¢7,309.52
Foliar: Boro	¢891.44

Foliar General	¢8,859.52
2.6 <u>Herbicidas:</u>	
Glifosato	¢8,237.92
Terbutilazina	¢0.00
Oxifluorfen	¢0.00
Costo de materiales de Cultivo	¢1,448,009.66
3. Transporte	
3.1 Fertilizantes	¢5,383.87
3.2 Almacigo	¢80,303.44
Costo de transporte	¢85,687.31
TOTAL COSTO PRIMER AÑO	¢2,735,345.55
AVÍO PARA ASISTENCIA PROYECTO DE RENOVACIÓN	
COSTOS	Costo por Hectárea
1. Labores de cultivo	
1.1 Aplicación de fertilizantes	¢29,532.68
1.2 Atomizaciones	¢25,102.78
1.3 Arreglo de sombra	¢21,411.19
1.4 Control manual de malezas	¢45,775.65
1.5 Aplicación de herbicidas	¢28,056.05
1.6 Mantenimiento de finca	¢18,457.93
1.7 Reposición de plantas	¢40,607.44
1.8 Cargas sociales:	¢62,892.06
Costo de Labores de Cultivo	¢271,835.77
2. Materiales	
2.1 Almacigo (resiembra) *	¢88,642.57
2.2 <u>Fertilizantes:</u>	
Fórmula Completa	¢174,949.93
Fórmula Nitrogenada	¢69,199.11
2.3 <u>Fungicidas:</u>	
Clorotalonil	¢9,812.51
Cobre	¢15,001.61
Coadyuvante	¢2,403.13
2.4 <u>Foliares:</u>	
Foliar: Cinc	¢10,694.47
Foliar: Boro	¢1,632.37
Foliar General	¢10,267.65
2.5 <u>Herbicidas:</u>	
Glifosato	¢8,973.45
Terbutilazina	¢0.00
Costo de materiales de Cultivo	¢391,576.80
3. Transporte	
3.1 Fertilizantes	¢6,636.03
3.2 Almacigo	¢6,314.96
Costo de transporte	¢12,950.99

TOTAL COSTO SEGUNDO AÑO	¢676,363.57
TOTAL COSTO DEL PROYECTO	¢3,411,709.11
*Costos según Unidad de Estudios Económicos del ICAFÉ	

Fuente: Tomado de Unidad de Estudios del ICAFE.

6.2.2. Infraestructura.

El proyecto exige mejoras en la presentación y calidad de la obra construida así como el acceso al lugar con el fin de obtener los permisos y certificaciones por parte de los entes competentes y adicionalmente conformar un atractivo más apropiado en temática de seguridad y presentación. Se realiza una inversión fuerte en la construcción de 30 m² a un costo promedio según el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos de Costa Rica de 110,000.00 colones cada uno para un costo de 5,400,000.00 colones. Para el área de cocina es la inversión de 1,108,436.80 colones según cotizaciones a constructores especializados locales para el mejoramiento en la infraestructura existente. A continuación se detalla lo mencionado anteriormente.

Cuadro N° 13

Cuantificación de inversión en infraestructura.

Remodelación Trapiche Materiales	1,108,436.80
Remodelación Trapiche Mano Obra	285,000.00
Construcción Área multiusos.	5,400,000.00
Construcción de Carreta	500,000.00

Total de Inversión en Infraestructura. 7,293,436.80

Fuente: Elaboración propia según cotizaciones de constructores.

6.2.3. Maquinaria y equipo.

Parte de los atractivos de la actividad a realizar es la ejecución de las actividades de forma artesanal, situación que tiene varias ventajas entre ellas la minimización de inversión en equipo. La inversión a realizar en el presente rubro es en la construcción de un carretón para la prestación de servicios de tour a los visitantes por la finca, mostrándole las bondades de la tierra, la topografía y biodiversidad del lugar así como los cultivos producidos. Se estima el costo económico del medio de transporte en 500,000.00 (quinientos mil colones) que implican un 50 % en compra de materiales y el mismo porcentaje en la elaboración y decorado de la misma. Dicha labor a realizarse por un artesano local.

6.2.4. Desarrollo de recursos humanos.

La disponibilidad de recursos humanos es un factor fundamental para poner en marcha un proyecto que requiere de personal, situación que favorece la presente obra. Existen numerosos trabajadores dispuestos a trabajar con el fin de dar sustento a sus familias y colaborar con el desarrollo del lugar. Según los manuales de puestos (ver Anexo N° XIV) se requieren capacidades de comunicación, buen trato y apertura al aprendizaje. Dado que la mayoría de las capacitaciones son otorgadas por el INA, que en situaciones de demostrada organización incluso las imparte en los pueblos que lo requieran de forma gratuita. Es importante el aprendizaje del idioma inglés, la aprobación del curso de manipulación de alimentos y la certificación como guía turístico avalado por

el ICT, todos los cursos impartidos como se mencionó de forma gratuita por el INA.

6.2.5. Implementación de sistemas especiales.

El manual de puestos detalla que el encargado debe manejar conocimiento en administración y contabilidad. Como se detalla posteriormente los ingresos y erogaciones del proyecto son claros y concisos por lo que no es necesaria la contratación de sistemas especializados para el manejo de la empresa. Es suficiente con un conocimiento adecuado de la aplicación Office de Microsoft.

La operativa de igual forma es artesanal por lo que la misma finca provee de las materias primas necesarias. Los bueyes que funcionan como “el motor vivo” vienen siendo desde hace varios años criados en la misma propiedad, situación por la que no se cuantifican costos por concepto de implementación de sistemas especiales.

6.2.6. Imprevistos.

Aún y cuando se realiza una investigación consciente y profunda de los costos de inversión es importante establecer un monto económico para imprevistos con el fin de evitar que una situación aislada provoque cambios en el funcionamiento normal de la actividad. Por lo anterior se estima un 5% adicional del monto financiado para cubrir el rubro de imprevistos que implica 51,432.95 (cincuenta y un mil cuatrocientos veintiún colones con 95 céntimos).

Podemos decir que la inversión inicial total está conformada de la siguiente forma:

Avío para siembra de café:	3.411.709.11 colones.
Materiales para remodelación de trapiche:	1.108.436.80 colones.
Mano de obra para remodelación de trapiche:	285.000 colones.
Construcción de área multiusos:	5.400.000 colones.
Construcción de carreta:	500.000 colones.
Capital de trabajo:	1.925.000 colones.
Gastos pre operativos:	<u>510.000 colones.</u>
Total de Inversión inicial:	13.140.145.91 colones.

6.2.7. Programación de ejecución de las inversiones.

Para el proyecto de reconversión productiva es importante el hecho de que la mayoría de las actividades se vienen realizando por lo que se invierte en modificaciones en la forma de trabajo y en inversiones en infraestructura y mejoras al inmueble, pero es posible poner en marcha la actividad completa de derivados con la producción de misma finca como un atractivo adicional; sin embargo, el tour del trapiche, la alimentación, viajes en carreta de bueyes, degustaciones, venta de souvenirs y demás aspectos relacionados se programan para el momento en que se dé inicio a la actividad comercial de la reconversión.

6.2.8. Vida útil de los activos a comprar.

Como se ha indicado la inversión para la compra de activos es sencilla al contar con una base importante de materiales existentes. Dadas las características de la actividad se utilizan mecanismos de producción sencillos y artesanales. Se estiman bienes con vida útil como la carreta, los edificios a los cuales se les asigna una vida útil de 6 años sin valor de rescate, según tabla del Ministerio de hacienda quien asigna dicho periodo para la devaluación de edificaciones de madera de segunda.

6.2.9. Tipo de método de depreciación.

La estabilidad de la actividad con base en el respaldo y apoyo gubernamental existente y proyectado da base para la elección del sistema de depreciación en línea recta para los bienes que deben reponerse. Se estima una vida útil de 6 años para el inmueble y para los activos sujetos a depreciación. Al ser en su mayoría madera y si se estima que para ese periodo es necesario el cambio total por lo que no se establece valor de rescate. El detalle mencionado se muestra en el Cuadro N° 14.

Cuadro N° 14.

Depreciación de activos.

Valor histórico	Vida útil	Valor de rescate	Depreciación anual
8,293,436.80	6.00	0.00	1,382,239.47

Fuente: Elaboración propia.

6.3. Definición de los Costos de Operación.

Podemos definir los costos de operación como aquellos costos en que incurre la empresa para la realización de sus actividades normales; existen diversas distribuciones sin embargo el presente proyecto presenta condiciones adecuadas para analizarlo de la siguiente forma.

6.3.1. Costos de Producción.

A continuación se detallan los costos en los que recae la empresa producto de su actividad cotidiana. A continuación se detallan de forma individual para su análisis y cuantificación respectiva.

6.3.1.1. Mano de Obra.

Únicamente se contrata mano de obra directa. Está conformada por los dos peones agrícolas que cumplen funciones acordes al manual de puestos (ver Anexo N° XIV). Es importante mencionar que los trabajadores se encuentran legalmente asegurados ante la CCSS con el fin de mantener el perfil de cumplimiento con la normativa legal. En el Cuadro N° 15 se detalla las erogaciones por concepto de pago de salarios a los peones agrícolas con el respectivo detalle de las cargas sociales.

Cuadro N° 15

Mano de Obra Directa.

NOMBRE DE LA PLAZA	Cantidad	Salario individual.	Total
Peones	2	221,495.10	442,990.20
T O T A L	2		442,990.20
DEDUCCIONES CCSS – TRABAJADOR	9%		40,622.20
Maternidad Salud e IVM	8%		36,192.30
Banco Popular	1%		4,429.90
DEDUCCIONES CCSS - PATRONO	24.67%		109,285.68
Enfermedad	9.25%		40,976.59
I V M	4.92%		21,795.12
Banco Popular	0.25%		1,107.48
Banco Popular LPT	0.25%		1,107.48
IMAS	0.50%		2,214.95
ASFA	5%		22,149.51
F. C. L.	3%		13,289.71
R. O. P. C.	1.50%		6,644.85

Fuente: Oficina del Ministerio de Trabajo Ciudad Neilly.

Para las estimaciones de los incrementos en los salarios se toma el dato de Ministerio del trabajo quien aprobó un incremento de 2,63 % para el primer semestre del 2011. Se estima el mismo porcentaje para los periodos subsiguientes.

6.3.1.2. Materias Primas.

Parte de las bondades de la tierra es que con un manejo adecuado ofrece producción. Los servicios de tours requieren de la caña de azúcar la cual es cultivada en la propiedad. La transformación no implica el incremento del área dedicada sino la adopción de prácticas agrícolas más amigables con el ambiente. Los bueyes como ha venido sucediendo durante muchos años se producen en la misma propiedad. El combustible utilizado es y se mantendrá siendo la estopa de la caña una vez exprimido el jugo (llamado bagazo). Adicionalmente la alimentación es subcontratada por lo que no se estiman costos en la fabricación.

6.3.1.3. Insumos y seguros.

De forma similar a las materias primas es importante señalar que es la misma finca quien provee de la inmensa mayoría de los recursos e insumos necesarios. A continuación se cuantifican los principales insumos utilizados en la operativa con sus respectivos costos y proyecciones.

Costo de energía eléctrica: Utilizada para el alumbrado en caso de ser necesario o para música u otro servicio necesario. Se estiman egresos de efectivo por 15,000.00 colones mensuales con un incremento anual según el IPC de un 8%.

Costo de agua: Prestado por Acueductos y Alcantarillados. Utilizado para el aseo del lugar y los utensilios. Se estima un costo mensual igual al cancelado por servicios eléctricos con el mismo porcentaje de incremento anual.

Costos de Calidad: No se cuantifican costos por el rubro de calidad dado el buen historial de los productos extraídos los cuales van incluso a continuar mejorando al prestarse un mantenimiento más adecuado a la producción agrícola.

Mantenimiento: Se proyectan dos peones agrícolas a tiempo completo los cuales cubren los costos de mantenimiento de la finca dado que son solo 3 veces por semana en promedio que se dedican a los servicios turísticos. Adicionalmente la misma propiedad provee de materiales para las cercas y fertilizantes agrícolas.

Costos por contaminación: Para el presente rubro no se estiman costos económicos dado que el proyecto se destaca por la reutilización de los desechos y sostenibilidad ambiental. Por ello reutiliza los desechos de la caña como combustibles y alimento para los animales, al igual que las aguas mieles. Incluso los servicios de alimentación son servidos en hojas que conforman desechos biodegradables.

Costos por seguros: Con el pago de la planilla acorde con lo establecido por la CCSS se cubren los seguros para los colaboradores, sin embargo, para la prestación de servicios turísticos es fundamental el tema de seguridad. Es por

lo anterior que se estima un egreso mensual de cuarenta y tres mil ciento ochenta y cinco colones (43, 185.00) según Anexo N° XXIII, bajo la modalidad de responsabilidad civil.

6.3.1.4. Costos Administrativos.

El perfil del administrador se especifica el Anexo N° XIV, sin embargo es importante destacar que este administrador es el encargado de realizar las alianzas estratégicas y la promoción del proyecto por lo que en muchos casos cumplirá la labor de vendedor y guía turístico, funciones en las que debe estar calificado para desempeñarse, además debe realizar las funciones contables que la empresa exija, las cuales debido al movimiento y características del negocio no representan una carga importante de trabajo. Se contratará un administrador con las características y condiciones mencionadas a medio tiempo.

El siguiente cuadro se muestra el salario mensual a pagar por los servicios del administrador y sus respectivas deducciones.

Cuadro N° 16.

Salarios Administrativos.

NOMBRE DE LA PLAZA	Cantidad	Salario individual.	Total
Administrador	½	486,218.04	243,109.02
T O T A L			243,109.02

DEDUCCIONES CCSS – TRABAJADOR	9%		22,293.10
Maternidad Salud e IVM	8%		19,862.01
Banco Popular	1%		2,431.09
DEDUCCIONES CCSS - PATRONO	24.67%		59,975.00
Enfermedad	9.25%		22,487.58
I V M	4.92%		11,960.96
Banco Popular	0.25%		607.77
Banco Popular LPT	0.25%		607.77
IMAS	0.50%		1,215.55
ASFA	5%		12,155.45
F. C. L.	3%		7,293.27
R. O. P. C.	1.50%		3,646.64

Fuente: Oficina Ministerio de Trabajo Ciudad Neilly.

6.4. Determinación de los Ingresos.

6.4.1. Ingresos por Ventas.

Según el estudio de mercado realizado se realizan proyecciones para la venta de servicios turísticos y derivados de la caña de azúcar. Se estiman 24 visitantes por semana. Se estima un incremento anual en el número de visitantes del 10% dado que ese es el comportamiento del crecimiento del turismo en el país durante los últimos 20 años según datos históricos del ICT. Adicionalmente se estima un incremento anual de los precios del 8% según el promedio del incremento del IPC de los últimos tres años.

Para la venta de dulce se estima una producción adicional con la transformación de 100 tamugas mensuales a un precio de \$3.00 cada una. Se estima un incremento anual en el precio del 8%.

El proyecto además incluye la siembra de 1 hectárea de café la cual produce a partir del tercer año. Se estima una producción promedio al 2011 de \$217,96 según el ICAFE. Para años posteriores se calcula el mismo ritmo de incremento que los servicios turísticos y el dulce.

El Cuadro N° 17 detalla los ingresos y los transforma al tipo de cambio de compra, al cual es cambiado por el proyecto en las entidades financieras:

Cuadro N° 17.

Ingresos del proyecto.

Año	Venta Tours	Venta Dulce	Venta Café	Total ingresos	Tipo Cambio	Ingresos anuales
1	\$31,200.00	\$3,600.00		\$34,800.00	₡495.60	₡17,246,880.00
2	\$37,038.14	\$3,885.12		\$40,923.26	₡495.60	₡20,281,569.64
3	\$43,968.72	\$4,192.82	\$4,359.20	\$52,520.74	₡495.60	₡26,029,280.24
4	\$52,196.15	\$4,524.89	\$4,704.45	\$61,425.49	₡495.60	₡30,442,472.98
5	\$61,963.09	\$4,883.26	\$5,077.04	\$71,923.40	₡495.60	₡35,645,235.79
6	\$73,557.63	\$5,270.02	\$5,479.14	\$84,306.79	₡495.60	₡41,782,443.86
7	\$87,321.73	\$5,687.40	\$5,913.09	\$98,922.22	₡495.60	₡49,025,854.21

Fuente: Elaboración propia.

6.4.2. Proyección de la demanda.

Según el comportamiento histórico de la actividad turística en Costa Rica se mantiene un incremento promedio en los últimos 20 años cercano al 10%. Con base en lo anterior se estima el mismo ritmo de crecimiento dado que según el plan de desarrollo turístico se trabaja con apoyo gubernamental en el fomento de atractivos turísticos y culturales sostenibles y educativos. Precios definidos: Las entrevistas realizadas personalmente, vía telefónica e internet además.

6.5. Financiamiento del Proyecto.

Se determina que el proyecto requiere un financiamiento de 11,826,131.32 colones para poder operar según lo planteado en el presente documento el cuadro N° 18 muestra las condiciones bajo las cuales de determinar que se financiará el proyecto.

Cuadro N° 18.

Condiciones de Financiamiento del proyecto.

BANCO	BNCR
MONTO SOLICITADO	11,826,131.32
NUMERO TOTAL DE CUOTAS	84
CUOTAS A EFECTUAR EN UN AÑO	12
TASA INTERES	12.75%
MONTO CUOTA MENSUAL	214,672.02

Fuente: Elaboración Propia según datos BNCR.

6.6. Flujo de Fondos.

6.6.1. Aspectos generales.

La fase en que se realizan las inversiones (año 0), se requiere de inversiones efectivas para el mejoramiento de la planta física existente así como la construcción de 30 metros cuadrados adicionales de un área multiusos y un servicio sanitario. Los costos de dichas inversiones se detallan en el Cuadro N° 13. Mientras se realiza dicha inversión la finca continua su explotación netamente agrícola, hasta el año 1 de proyecto en que percibe los ingresos adicionales que genera la reconversión.

El periodo en que el proyecto producirá y comercializará el producto o prestará servicios inicia a partir del año 1 y se estima a un horizonte de evaluación de 7 años. Percibe ingresos por venta de derivados de caña de

azúcar y comercialización de servicios turísticos. Se estiman incrementos anuales en volumen y precios según se puede apreciar en el Cuadro N° 17.

Se definen ingresos en dólares pero se colonizan al tipo de cambio de compra dado que todos los costos operativos del proyecto son en moneda costarricense.

6.6.2. Definir los indicadores de Evaluación para el proyecto.

Como base para la evaluación numérica del proyecto se estima una Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable del 24,76% la cual se justifica básicamente en tres criterios financieros.

El primero es la inflación o pérdida de poder adquisitivo. Según datos del Banco Central de Costa Rica se estima para el año 2011 un dato no superior al 6%. El segundo es el costo de capital el cual arroja un dato numérico de 8,76%, extraído del promedio de la Tasa Básica Pasiva del BCCR durante los últimos tres años. Es importante recordar que la TBPBCCR es un promedio de las inversiones a plazo en instituciones financieras a periodos inferiores a los 6 meses, lo que nos da una idea del rendimiento que tendría el capital si se invierte en el banco. El tercer dato es el “premio al riesgo” que invita al inversionista a poner a trabajar su capital.

Lo anterior indica que la TREMA establecida es de un 24,76%

6.7. Análisis de Escenarios.

Dentro del proyecto es fundamental analizar diferentes situaciones que podrían afectar de forma positiva o negativa los resultados financieros. Se analizan situaciones varias que podrían presentarse así como los resultados de dichas modificaciones, entre las que citamos las siguientes:

Asignación de un valor monetario al terreno: Como se detalla en el cuerpo del trabajo el terreno es propiedad familiar y se utiliza en el aprovechamiento agrícola por lo que se evalúa las consecuencias de la reconversión productiva. Sin embargo se acogen recomendaciones de concedores sobre analizar los resultados financieros en caso de asignar el valor del terreno como parte de inversión inicial. En el caso de asignarle un valor simbólico de cuatro millones de colones (4.000.000.00) los números del VAN serían negativos por un monto cercano a los 2,5 y millones de colones y la TIR un resultado de un 20,32% el cual está por debajo de la TREMA, sin embargo sería considerable sin aplicación por los beneficios adicionales a la propiedad y la comunidad misma que representa la reconversión productiva. En el caso de asignarle el valor real del terreno los resultados no serían viables dado que el valor es cercano a los cincuenta millones de colones. En dicho caso debe analizarse aspectos como el periodo de evaluación además del sentido del proyecto ya que no aplicaría para una reconversión como plantea el documento.

Eliminación de la actividad cafetalera del proyecto: Un escenario que puede analizarse es la ejecución del proyecto si la inclusión de la hectárea de terreno dedicada a la producción de café. En dicho caso los números de la TIR arrojarían un resultado del 18,39% y valores para el VAN por un monto cercano a los tres millones doscientos cincuenta mil colones negativos (-

3.250.000). En dicho caso se requiere un análisis más profundo dado que se aleja un poco más de la TREMA, sin embargo es considerable dados los mencionados beneficios y sostenibilidad del proyecto como actividad productiva.

Para obtener los datos por encima de la TREMA el proyecto soportaría inicialmente una inflación de hasta el 7,25%, la cual según estimaciones del BCCR no se alcanzaría para el presente año. Se estima un incremento anual en los ingresos del 7,92% sin embargo el auge creciente al proteccionismo de los recursos naturales y el rescate cultural abren la posibilidad a mayor demanda, situación que mejoraría los indicadores del proyecto.

6.8. Conclusiones del estudio Financiero.

Se determinó al aplicar la fórmula de VAN al flujo de caja del Cuadro N° 19 lo siguiente:

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

Dónde:

n = Número de periodos.

V_t = Flujos de caja por periodo.

I_o = Inversión Inicial.

k = Tasa de interés.

El VAN que arrojó el Flujo de Caja del proyecto es de **¢622.821.81**

Para determinar la Tasa Interna del Retorno (TIR) se utilizó la siguiente fórmula:

$$\sum_{t=1}^n \frac{Y_t - E_t}{(1+r)^t} - I_o = 0$$

Dónde:

N= Número de periodos.

Yt = Flujo de ingresos del proyecto.

Et = Egresos del proyecto.

Io = Inversión inicial del proyecto.

r = Es la tasa de descuento, misma utilizada en el cálculo del VAN.

El TIR arrojado por el flujo de caja aplicando la anterior fórmula es de 26,01%

Se estima una Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada de 24.76%, la cual es superada por el proyecto, ya que como se mencionó anteriormente el mismo arroja una Tasa Interna de Retorno de 26,01% lo que evidentemente supera lo exigido al proyecto.

Capítulo 7.

Conclusiones y Recomendaciones.

7.1. Conclusiones.

- Al realizar investigaciones sobre la oferta y la demanda para el mercado de servicios agroecoturísticos en la zona sur de Costa Rica encontramos una gran variedad de atractivos que convierten a la región en una zona de gran potencial.
- Los gustos y preferencias del mercado en temáticas de agro ecoturismo son variados pero cada vez más dirigen su atención a atractivos que trabajen con tecnologías limpias y promuevan el rescate de los valores culturales costarricenses.
- Los productos y servicios agroecoturísticos con potencial a ser implementados dentro de la finca elegidos son aquellos que brinden seguridad, confort, diversión y calor humano a los turistas y permitan en uso racional de los recursos naturales, por dicha situación es posible concluir que los servicios ofrecidos son de calidad y de buena aceptación por los usuarios, según entrevistas a grupos de prueba a quienes se recibió.
- Las implicaciones técnicas, legales, ambientales, de infraestructura y económicas requeridas logran una adecuada transformación de una finca agrícola tradicional a una explotación agroecoturística, son

manejables y representan una inversión realizable y recomendable dados los beneficios en que redundará el proyecto.

- Mediante el análisis de indicadores de rentabilidad “Tasa interna de retorno y Valor actual neto”, siendo que los mismos reflejan valores numéricos positivos indican que el proyecto es factible económicamente.
- Existen numerosas opciones disponibles de financiamiento de proyectos dentro del mercado con condiciones favorables con respecto a tasas de interés, requisitos garantías y demás condiciones. Para efectos del presente proyecto se elige al Banco Nacional de Costa Rica por sus condiciones de experiencia en el manejo de Banca de Desarrollo, tasas de interés, disponibilidad de personal capacitado, contar con el respaldo del Estado y demás condiciones que a juicio de los investigadores lo convierten en la mejor opción.
- Siguiendo las instrucciones de uno de los lectores se incluyen diferentes escenarios para el proyecto con el fin de ampliar la perspectiva y realizar un análisis más profundo y completo y darle mayor respaldo a las labores realizadas.

7.2. Recomendaciones.

Una vez analizados cada uno de los componentes de los flujos de efectivo del proyecto y extraídos los indicadores de la evaluación económica– financiera del proyecto, se recomienda ejecutar la inversión bajo las condiciones propuestas, ya que muy probablemente tendrá una participación en el mercado que redundará en resultados positivos.

Es fundamental el darle continuidad al proyecto en lo referente al mejoramiento continuo de los servicios prestados, legislación y regulaciones por parte del ICT y demás autoridades competentes dado que lo anterior se toma como un hecho para las proyecciones estimadas.

Se recomienda adicionalmente realizar a futuro una evaluación sobre la factibilidad de inclusión de tours a una catarata que pertenece al mismo grupo familiar con el fin de enriquecer aún más el lugar como destino turístico así como la construcción de cabañas de hospedaje para los turistas.

8. Bibliografía.

Instituto Costarricense de Turismo, departamento de fomento (s.f.). Normativa para la evaluación de solicitudes de declaratoria de actividad turística. de, <http://www.visitcostarica.com/ict/paginas/infoEmpresas/pdf/Decl.%20Activ.%20Tur..pdf> Recuperado el 01 de marzo del 2011,

Instituto Costarricense de Turismo. Plan de Desarrollo Turístico del Pacífico Sur. Versión Preliminar. Octubre 2010
Instituto Costarricense de Turismo. Plan Nacional de Turismo Sostenible de Costa Rica, 2010-2014.

Instituto Costarricense de Turismo. (s.f.). Plan General de Desarrollo Turístico Sostenible, 2002-2012., de, <http://www.territorioscentroamericanos.org/experiencias/Presentaciones%20SurSur/Act.%20Plan%20deTurismo%202002-2012.pdf> Recuperado el 01 de marzo del 2011.

López Parra, M. (s.f.). *Estudio administrativo, un apoyo en la estructura organizacional del proyecto de inversión*., de, <http://antiguo.itson.mx/Publicaciones/contaduria/Julio2008/estudioadmtivo.pdf> Recuperado 20 Abril 2011.

Programa de desarrollo territorial de la Sub Región Sur-Sur. (s.f.), de, <http://aecid.cr/Fichas%20de%20Resumen/PROGRAMA%20DESARROLLO%20SOSTENIBLE/SECTOR%20SOCIOECONOMICO/memoria%20region%20sur%20-%20sur.pdf> Recuperado el 15, abril, 2011

Rodríguez Pineda, I. Meoño Briansó, M. (2000). "Finanzas III", II título. San José, Costa Rica, EUNED, 2000.

Rosales Posas, R. (2005). *Formulación y Evaluación de Proyectos con énfasis en el sector Agrícola*. San José, Costa Rica:[EUNED 2005.]

Salas B, Tarsicio. (1996) "Análisis y diagnóstico financiero" (1er ed.), San José, Costa Rica. Editorial El Guayacán, 1996.

Sapag Chain, N., SapagChain, R (2008) "*Preparación y Evaluación de Proyectos*", (5ta ed.), México. McGraw-Hill, 2008.

Tutorial Búsquedas Efectivas., del sitio Web de Pontificia de la Universidad Católica de Chile: <http://sibuc.uc.cl/sibuc/dhi/citar/index.html> Recuperado el 18 de mayo del 2011.

9.

Anexos.

Anexo N° I. D-140. Declaración de Inscripción.

ADHIERA ETIQUETA COMPLETE LAS CASILLAS RESPECTIVAS SI NO TIENE ETIQUETA		DOCUMENTO NUMERO	1	*1401002297152*
		CODIGO ADMINISTRACION	3	
CEDULA		4		
6 NOMBRE, RAZON O DENOMINACION SOCIAL COMPLETA SI ES SOCIEDAD O APELLIDOS SI ES PERSONA FISICA				
7 CASA U OFICINA No.		8 CALLE AVENIDA		9 BARRIO
10 OTRAS SEÑAS				
11 PROVINCIA	12 CANTON	13 DISTRITO	14 TELEFONO	15 FAX No.
				16 PARTADO No.
				17 CODIGO OFICINA POSTAL
18 FECHA CIERRE PERIODO FISCAL (IMPUESTO DE LA RENTA)				
8 DIA		MES		AÑO
I.- MOTIVO DE LA PRESENTACION				
INSCRIPCION O REGISTRO	20	MODIFICACION	21	DESINSCRIPCION
	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
22 AUMENTO DE HOJAS DE DETALLE QUE PRESENTA				
23				
II.- ACTIVIDAD ECONOMICA				
ACTIVIDAD ECONOMICA/OCCUPACIONAL PRINCIPAL		FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES		
NOMBRE		24 CODIGO	25 DIA	26 MES
				27 AÑO
		28 FECHA FINALIZACION DE ACTIVIDADES		
		DIA		
		MES		
		AÑO		
29 NOMBRE COMERCIAL				
30 OFICINA O LOCAL No.		31 CALLE AVENIDA		32 NOMBRE COMERCIAL
33 OTRAS SEÑAS DEL LUGAR DONDE REALIZA LA ACTIVIDAD PRINCIPAL				
34				
35 PROVINCIA	36 CANTON	37 DISTRITO	38 TELEFONO	39 FAX No.
				40 PARTADO No.
				41 CODIGO OFICINA POSTAL
42 ACTIVIDAD SECUNDARIA OCUPACION/				
NOMBRE				
43 No. DE SECCIONALES, AGENCIAS O LOCALES				
44 CODIGO				
III.- REPRESENTANTE LEGAL				
45 NOMBRE Y APELLIDOS DEL REPRESENTANTE LEGAL (CEDULA)				
46				
47 CASA O OFICINA No.		48 CALLE AVENIDA		49 BARRIO
50 OTRAS SEÑAS				
51				
52 PROVINCIA	53 CANTON	54 DISTRITO	55 TELEFONO	56 FAX No.
				57 PARTADO No.
				58 CODIGO OFICINA POSTAL
IV.- OBLIGACIONES				
		INSCRIPCION O REGISTRO		DESINSCRIPCION O REGISTRO
IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS				
CONTRIBUYENTE SISTEMA TRADICIONAL		54	<input type="checkbox"/>	55
				<input type="checkbox"/>
CONTRIBUYENTE SISTEMA DE LIQUIDACION POR COMPRAS		56	<input type="checkbox"/>	57
				<input type="checkbox"/>
CONTRIBUYENTE A NIVEL DE FABRICA		58	<input type="checkbox"/>	59
				<input type="checkbox"/>
CONTRIBUYENTE REGIMEN TRIBUTACION SIMPLIFICADA		60	<input type="checkbox"/>	61
				<input type="checkbox"/>

SOLO DECLARANTE Y/O EXENTO	62	<input type="text"/>	63	<input type="text"/>	
IMPUESTO SOBRE LA RENTA					
CONTRIBUYENTE	65	<input type="text"/>	66	<input type="text"/>	
CONTRIBUYENTE REGIMEN TRIBUTACION SIMPLIFICADA	67	<input type="text"/>	68	<input type="text"/>	
SOLO DECLARANTE Y/O EXENTO	69	<input type="text"/>	70	<input type="text"/>	
IMPUESTO SELECTIVO DE CONSUMO					
CONTRIBUYENTE	71	<input type="text"/>	72	<input type="text"/>	(EN CASO DE FUSION NUMERO DE CEDULA DEL CONTRIBUYENTE CON EL QUE SE FUSIONA)
SOLO DECLARANTE Y/O EXENTO	73	<input type="text"/>	74	<input type="text"/>	
IMPUESTO SALAS DE JUEGO	75	<input type="text"/>	76	<input type="text"/>	
TRANSFERENCIA VEHICULOS AUTOMOTORES USADOS	78	<input type="text"/>	79	<input type="text"/>	
REGISTRO DE IMPRENTAS	80	<input type="text"/>	81	<input type="text"/>	
CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL		FECHA DE RECEPCION			
APellidos		88			
Nombres					
Numero de cedula					
Firma		Firma y sello			

MUESTRA

Anexo N° II.
Formulario F406 "Solicitud de Legalización o Reposición de Libros, declaración Jurada".

MINISTERIO DE HACIENDA
 DIRECCIÓN GENERAL DE TRIBUTACIÓN

N° _____

SOLICITUD DE LEGALIZACIÓN DE LIBROS

(Declaro bajo fe de juramento que los datos contenidos en esta solicitud son ciertos)

Nombre y apellido o razón social actual: _____
 Nombre de cédula actual: _____
 Domicilio (señas): _____
 Provincia: _____ Cantón: _____ Distrito: _____
 Teléfono: _____ Fax: _____
 Profesión o actividad del negocio: _____
 Nombre del representante legal: _____
 Cédula: _____ Teléfono: _____ Fax: _____

◆ **Si se trata de una persona jurídica que presenta libros para legalizar por primera vez, que no haya efectuado su acreditación, debe indicar:**

Fecha constitución de la sociedad: _____ Plazo social: _____ años.
 Citas de inscripción en el Registro Nacional: Tomo: _____ Folio: _____ Asiento: _____

◆ **Si se refiere a una transformación de sociedad, debe indicar:**

Nombre anterior: _____ Cédula jurídica anterior: _____
 Escritura de transformación N° _____ Fecha otorgamiento: _____
 Nombre del notario: _____ N° de protocolo: _____
 Citas de Inscripción: Tomo: _____ Folio: _____ Asiento: _____

◆ **Si se trata de una reposición, marcar el motivo:**

- Extravió.
 Destrucción (incendio natural o accidente).
 Robo.

LIBROS A LEGALIZAR	PRIMERA VEZ	RENOVACIÓN LIBRO N°	REPOSICIÓN LIBRO N°	N° DE FOLIOS	TRANSFORMACIÓN	CIERRE DE LIBROS
Diario						
Mayor						
Inventarios y balances						
Actas Consejo Administración						
Actas Asamblea de Propietarios						
Acta Asamblea de Socios						
Registro de Compras						
Registro de Compra - Venta						
Registro de Desarme de Vehículos						
Registro de Obligaciones						
Registro de Socios						
Caja (incluye Sistema de Percibido)						
Otro:						

 FIRMA DEL INTERESADO O REPRESENTANTE LEGAL

SELLO
 DE
 RECEPCIÓN

Original: Oficina Copia: Interesado

Reverso del original de la Solicitud de Legalización de Libros

CONSTANCIA DE ENTREGA.	
<input type="checkbox"/> Diario N° _____	<input type="checkbox"/> Registro de Compra-Venta N° _____
<input type="checkbox"/> Mayor N° _____	<input type="checkbox"/> Registro de Desarme de vehículos N° _____
<input type="checkbox"/> Inventarios y Balances N° _____	<input type="checkbox"/> Registro de Obligaciones N° _____
<input type="checkbox"/> Actas Consejo Administración N° _____	<input type="checkbox"/> Registro de Socios N° _____
<input type="checkbox"/> Actas Asamblea de Propietarios N° _____	<input type="checkbox"/> Caja N° _____
<input type="checkbox"/> Actas Asamblea de Socios N° _____	<input type="checkbox"/> Otro: _____
<input type="checkbox"/> Registro de Compras N° _____	
Nombre de quien retira los libros: _____	
Cédula N°: _____	
Relación con el contribuyente: _____	
Firma de quien retira: _____	
Fecha de retiro: _____	
Nombre del funcionario que entrega : _____	
Firma del funcionario: _____	
Número de asiento: _____	

Observaciones de la oficina:

Original: Oficina Copia : Interesado

Anexo N° III.
Formulario de Riesgos del Trabajo.

Anverso del formulario utilizado por el INS.

INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS Dpto. de Riesgos de trabajo		INFORMACION PARA SUSCRIBIR EL SEGURO (Sirvase llenar los espacios no sombreados en letra de imprenta)			
INSTRUCCIONES PARA ELABORAR EL FORMULARIO					
1. Nombre del patrono	Debe indicarse exclusivamente el nombre de la persona física o jurídica que tenga como patrono y no el nombre de su intermediario.				
2. Actividad estacionaria	Se hará la indicación cuando en algún lapso del año se presenta una actividad extraordinaria, que incremente el monto de la planilla desproporcionadamente (por ejemplo la recolección de café).				
3. Código actividad económica	Independientemente de la tarifa, localice en el manual de tarifas, la actividad económica que mejor identifique la actividad generadora de la empresa.				
4. Fecha aproximada de ...Inicio del trabajo	El presente seguro entra en vigencia a partir de la fecha y hora en que el patrono hace efectivo el pago de la prima por emisión. En aquellos casos en que la fecha de inicio de los trabajos es incierta, indicar la fecha aproximada.				
5. Riesgo Itinere	Se hará la indicación cuando el patrono transporte trabajadores de la casa de trabajo y viceversa. Anote al dorso el número de placas de los vehículos.				
6. Solicita convenio reintegro	Se hará la indicación cuando el patrono tenga interés en convenir con el INS el pago por su cuenta del salario durante la incapacidad, sumas que posteriormente el INS pagará al patrono.				
7. Porcentaje de salario a pagar por incapacidad	El patrono no está obligado a reconocer subsidio salarial durante la incapacidad de un trabajador. Si lo hiciere, debe tener presente los porcentajes que por ley el INS otorga a fin de que no exceda el 100 %. Indique el porcentaje si el patrono reconoce más del 25 %.				
8. Cédula jurídica o personal.	En caso de empresa jurídica sólo se admite el número de cédula jurídica. Si se trata de una empresa de hecho (no jurídica) debe anotarse el número de cédula personal del propietario.				
Patrono:			N° de póliza:		
Sector:	Actividad estacionaria	Número patronal CCSS	Cédula jurídica o personal		
<input type="checkbox"/> Público... <input type="checkbox"/> Privado	<input checked="" type="checkbox"/> SI				
Dirección (por señas y código postal correspondiente)		Apartado y código postal:			
		Póliza anterior N°	Trabajos temporales		
		meses.....días		
Lugar de los trabajos:		Código lugar de trabajos	Trabajos permanentes		
Provincia:..... Cantón:..... Distrito:.....		Provincia-Cantón			
Otras señas:		Número de teléfono	Valor construcción obra		
Fecha aproximada Inicio de trabajos:		Emisión desde:	Vigencia hasta:	Riesgo Itinere	
Mes:..... Año:.....		Día:..... Mes:..... Año:.....	Día...Mes... Año:.....	<input checked="" type="checkbox"/> SI	
Actividad económica de la empresa, descríbalas:		Código act. económica	Forma de pago: (para trabajos permanentes)		
			<input type="checkbox"/> Anual <input type="checkbox"/> Semestral <input type="checkbox"/> Trimestral.		
Observaciones:		Porcentaje de salario a pagar por incapacidad	Cantidad de trabajadores:		
		%			
		Solicita convenio de reintegro:	Trabajadores en el exterior:		
		<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input checked="" type="checkbox"/> SI		
Tasa inicial:	Monto asegurado	12	Anual:	Prima provisional:	Prima mínima:
%	póliza:	99	Periodo corto:.		
Tasa aplicable:	Monto asegurado	06	Semestral:	Prima de abono:	Promotor número:
%	abono:	03	Trimestral		
Hecho por:	Aceptado por:	Digitado por:	Monto asegurado abono:	Agente número:	

Reverso del Formulario.

(Utilice hojas adicionales de ser necesario)

NOMBRE DEL TRABAJADOR	OCUPACIÓN	NUMERO DE CEDULA	SALARIO	FORMA DE PAGO
INDICAR NUMERO DE PLACAS DE VEHICULOS PARA TRANSPORTES DE PERSONAL DE LA CASA AL TRABAJO Y VICEVERSA			Nombre del Patrono Representante:	
			Firma:	
ESPACIO PARA CALCULO TAEIFA PROMEDIO			Número de Cédula:	
			Lugar:	
			Hora y Fecha:	

Anexo N° IV.
Formulario de Inscripción patronal CCSS.
CAJA COSTARRICENSE DE SEGURO SOCIAL
INSCRIPCION PATRONAL

1	No. Patronal					Nombre del patrono							
	Ubic.:	Act.	Número	Sub.	SC.								
2	Principal actividad económica					Nombre de la empresa							
3	Dirección del centro de trabajo					Teléfono	Apartado	Localización					
4	Dirección correspondencia					Teléfono	Apartado	Localización					
5	Representante Legal o Patrono					INSCRIPCION REGISTRO							
	Nombre:			Cédula de identidad o residencia:		Tomo	Folio	Asiento					
6	Destino	Lugar de pago	Nombre y lugar de pago			Persona		Clase patrono		I.N.A		I.M.A.S	
						1 Física	2 Jurídica	1 Partic.	2 Auton.	1 SI	2 NO	1 SI	2 NO
Lugar			Fecha	Pagar planillas a partir:				No. Trabajadores					
Domicilio del patrono o Representante Legal:													

NOTA: Las casillas sombreadas son para uso de la Oficina

.....
 Firma patrono o Representante Legal.

.....
 Firma representante de la CCSS

MY P 4-70-09-0160

CAJA COSTARRICENSE DE SEGURO SOCIAL
Departamento de Inspección.
Área de Servicios Área Industria y Comercio.

SEÑOR PATRONO

Para efectos de atender su solicitud de inscripción patronal, deberá presentarse al 5° piso de Oficinas Centrales de la CAJA COSTARRICENSE DE SEGURO SOCIAL y aportar los siguientes datos.

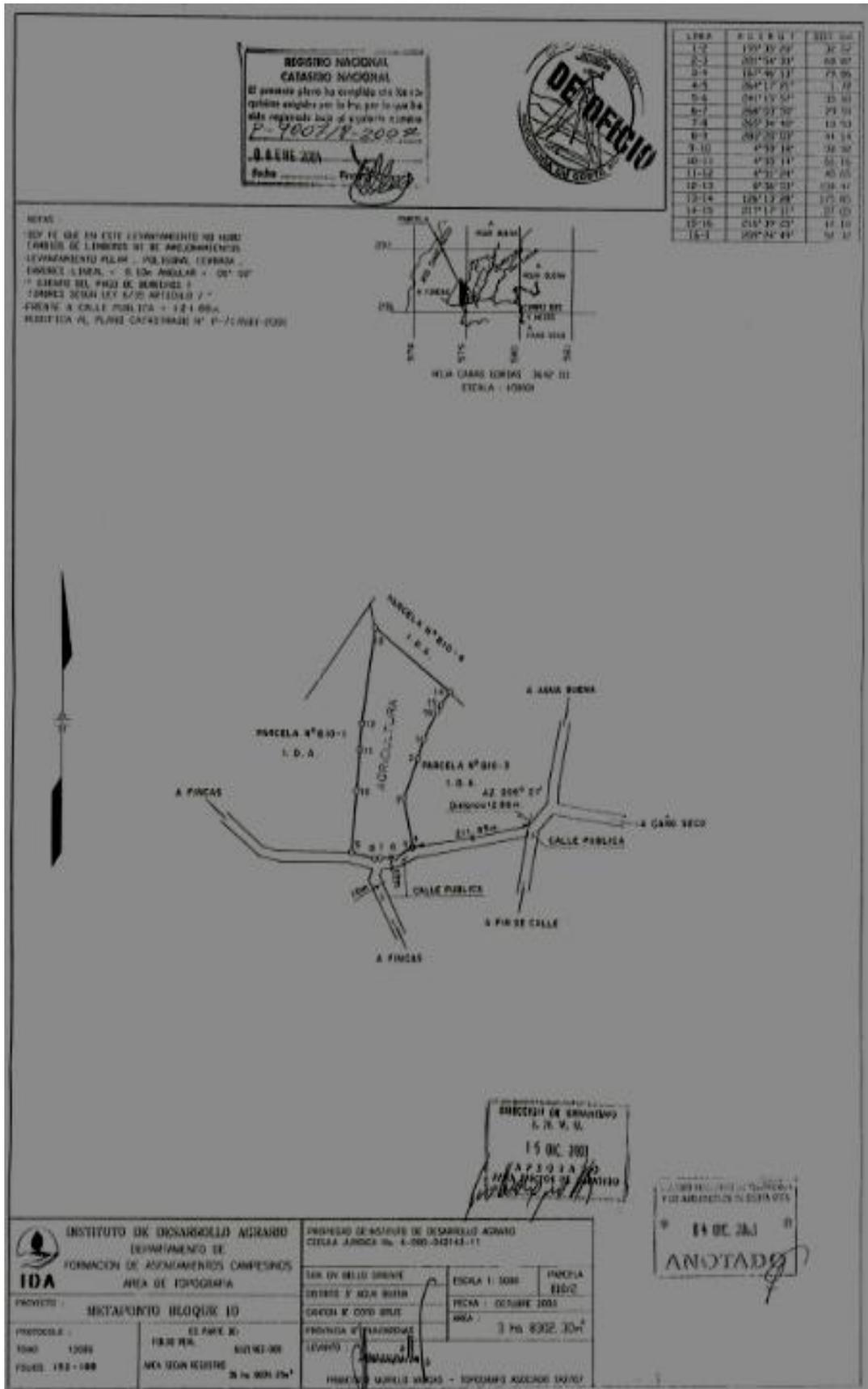
A. Si usted es Patrono Físico	Nombre del patrono. Fotocopia de Cédula del patrono. Dirección exacta del centro de trabajo. Recibo de la luz (centro de trabajo).	Actividad del patrono. Número de teléfono del centro de trabajo. Domicilio de residencia del patrono. No. Póliza del INS
B. Si usted es Patrono Jurídico	Nombre de la empresa. Cédula Jurídica. Escritura de Constitución de la sociedad. Dirección exacta del centro de trabajo. Recibo de la luz (centro de trabajo). Domicilio residencia del representante legal.	Actividad de la empresa. Número de teléfono del centro de trabajo. Nombre del representante legal. Cédula del representante legal. No. Póliza del INS
C. Respecto a los trabajadores a su servicio	Nombre completo del trabajador. Cédula de identidad. Carné de asegurado. Fecha de inicio, ocupación, salario y horario.	

Observaciones: Deberá aportar fotocopias de los documentos indicados.
 En caso de no presentarse el patrono o representante legal, podrá realizar el trámite cualquier otra persona debidamente autorizada.

**Anexo N° V.
Criterio Municipal de Ubicación.**

MUNICIPALIDAD DE COTO BRUS		UNIDAD ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	
CRITERIO MUNICIPAL DE UBICACIÓN			
San Vito, 05/04/2011			
Estimado/a Señoría Andrés Lobo Arroyo Cédula 6-361-317 Distrito Agua Buena Lugar Bello Oriente			
se procede extenderle el uso de suelo solicitado, de acuerdo a la siguiente descripción.			
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD		FECHA DE SOLICITUD	PROPIEDAD CON PLANO CATASTRADO NUMERO
Trapiche		04/04/2011	P-900718-2004
UBICACIÓN DE LA PROPIEDAD		COMUNIDAD	DIRECCIÓN EXACTA
	Agua Buena	Bello Oriente	1 Km al sur de la escuela
NOMBRE DEL LOCAL O ACTIVIDAD		CRITERIO APROBADO CON EL NÚMERO	
Trapiche		183/2011	
<p>Se autoriza lo solicitado por ser una actividad conforme con la zona, ésta actividad únicamente se refiere a la conformidad y compatibilidad del uso con respecto a la zona, por lo que no genera ningún derecho subjetivo. La conformidad de usos está sujeta a lo establecido en la Ley de construcciones y su Reglamento, por lo que debe respetar los lineamientos hacia toda colindancia a una cobertura máxima del 60% del área a que toda posible molestia quede completamente confinada dentro del inmueble, igualmente se debe de tener la autorización municipal, así como realizar todos los análisis de tipo ambiental, económico, vial, patrimonial de infraestructura, de mecánica de suelos de sismicidad, de riesgos naturales de transporte público, de disponibilidad de servicios y de mercado. Este uso de suelo se extiende el día de hoy al cumplirse con la CONFORMIDAD y/o COMPATIBILIDAD con la zona, cualquier cambio de actividad posterior, quedara fuera de este uso de suelo otorgado.</p> <p>OBSERVACIONES Este uso de suelo queda sujeto a las disposiciones que por Ley y Reglamento se disponga en el Ministerio de Salud, Ministerio de Agricultura y Ganadería, Ministerio de Energía y Minas, Setena, Comisión Nacional de Emergencias, o cualquier institución que tenga relación con el presente uso y el Decreto del MINAE No.30131 por distancia, y esta institución para los demás efectos.</p> <p>Este permiso es para la utilidad de ubicación del uso del suelo, no contempla análisis de condiciones del suelo y/o subsuelo</p>			
NOTA:			
LA VIGENCIA DE ESTE USO ES DE UN AÑO, EXPIRANDO EL DIA		05/04/2012	
Acentamente		 JOSE JOAQUÍN SÁNCHEZ MORA Coordinador Tributario	
Copia/ Archivo.			

Anexo N° VII. Plano catastrado Finca Daniel Lobo.



Anexo N° IX.

Solicitud de Uso de Suelo.

SOLICITUD DE USO DE SUELO			
Datos del Solicitante.		Fecha de Solicitud: / /	
Nombre:		Cédula:	
Datos de la Propiedad Ubicación.			
Dueño Registral:		Cédula:	
Distrito:	Comunidad:	Dirección:	
Número de Plano: P-		Teléfono:	
Firma del Solicitante			
La presente solicitud la realizo ante la Municipalidad en razón de que se me extienda CERTIFICADO DE USO DE SUELO, para realizar la siguiente actividad: (Llene únicamente la línea que necesita)			
De Comercio indique Tipo y Nombre del Local: _____			
De Construcción indique Tipo y Área: _____			
<u>Requisitos a presentar</u>			
1. Llenar con letra legible la presente fórmula.			
2. Presentar dos copias del plano Catastrado de la propiedad para la cual solicita el uso de suelo.			
3. Presentar Copia de la Cédula de identidad.			
4. Las Propiedades en Milla Fronteriza deben de presentar Contrato de Arriendo del IDA Vigente.			
5. El solicitante así como el dueño Registral de la propiedad deben de estar al día con el pago de los impuestos Municipales.			
Inspector Municipal:		Fecha de Insp: _____	
Porcentaje de Relleno:	Derecho de la vía Pública:	Mts	
Existencia de Otros Riesgos:	Distancia de líneas Eléctricas:	Mts	
Por Tanto doy FE en calidad de Inspector Municipal que El presente Uso de Suelo puede ser Otorgada para su su Respectivo Trámite. Hago constar que no existe ningún posible riesgo y exonero de toda responsabilidad a Quien extienda el presente Criterio de Ubicación.			
Resolución			
Observaciones:			
	Firma:		
	Cédula:		

**Anexo N° X.
Croquis del Proyecto.**



	Área de caña.
	Área de Café
	Área de Pastos
	Área de Reforestación

Anexo N° XI. Solicitud de Permiso Sanitario de Funcionamiento.

SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO (FORMULARIO UNIFICADO)										(CÓDIGO)	
A: INFORMACIÓN RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO: <i>(No dejar espacios en blanco, escribir claro de preferencia letra imprenta o de molde. libre de tachaduras).</i>											
1	MOTIVO DE PRESENTACIÓN:		2	GRUPO DE RIESGO:			3	CÓDIGO CIU	4	TIPO DE ACTIVIDAD O SERVICIO PRINCIPAL :	
	1 ERA VEZ			A	B	C					
	RENOVACION										
5 NOMBRE COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO QUE SOLICITA PSF:											
6 PROVINCIA:			7 CANTON:				8 DISTRITO:				
9 DIRECCIÓN EXACTA DEL ESTABLECIMIENTO (OTRAS SEÑAS ESPECIFICAS):											
10 TELÉFONO:			11 N° DE FAX PARA NOTIFICACIONES:		12 APDO. POSTAL:		13 CORREO ELECTRÓNICO:				
14 NOMBRE DE LA PERSONA FÍSICA O JURÍDICA PROPIETARIA DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:								15 CÉDULA DE IDENTIDAD O JURÍDICA:			
16 LUGAR DE NOTIFICACIÓN PERSONA FÍSICA O JURÍDICA PROPIETARIA DEL ESTABLECIMIENTO EMPRESA O NEGOCIO :											
17 TELÉFONO			18 N° DE FAX PARA NOTIFICACIONES:		19 APDO. POSTAL:		20 CORREO ELECTRÓNICO:				
21 RAZÓN SOCIAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO						22 CÉDULA JURÍDICA					
23 NOMBRE DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE, O SU RERESANTANTE LEGAL EN CASO DE PERSONA JURÍDICA:								24 CEDULA DE IDENTIDAD			
25 LUGAR DE NOTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE O SU REPRESENTANTE LEGAL EN CASO DE PERSONA JURIDICA:											
26 TELÉFONO			27 N° DE FAX PARA NOTIFICACIONES:		28 APDO. POSTAL:		29 CORREO ELECTRÓNICO:				
30 N° TOTAL DE EMPLEADOS:		31 N° HOMBRES:		32 N° MUJERES:		32 No. TOTAL DE CLIENTES U OCUPANTES:					
33 HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE):							34 HORARIO DE ATENCIÓN DE USUARIOS:				
35 AREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS :											
36 DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS OFERTADOS : (Ver instrucciones al dorso usar hojas adicionales si es necesario)											
37 GENERA DESECHOS PELIGROSOS: () SI () NO CANTIDAD POR MES :											
B: INFORMACIÓN ESPECÍFICA PARA ESTABLECIMIENTOS DE SALUD Y AFINES:											
38 NOMBRE DEL RESPONSABLE TÉCNICO (EN CASO DE SERVICIOS DE SALUD O AFINES):								39 No. CEDULA:			
40 LUGAR DE NOTIFICACION RESPONSABLE TÉCNICO:											
41 TELÉFONO:			42 N° FAX PARA NOTIFICACIONES:		43 APDO. POSTAL:		44 CORREO ELECTRÓNICO:				
45 PROFESIÓN DEL RESPONSABLE TÉCNICO:			46 ESPECIALIDAD DEL RESPONSABLE TÉCNICO:					47 REGISTRO DEL COLEGIO PROFESIONAL:			
48 N° PERSONAL PROFESIONAL:							49 N° PERSONAL TÉCNICO				
50 FIRMA DEL RESPONSABLE TÉCNICO (EN CASO DE ESTABLECIMIENTOS DE SALUD O AFINES):											
51 FIRMA DEL PROPIETARIO DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:						AUTENTICACION:					

Anexo N° XII.
Declaración Jurada para el Trámite de Solicitud del Permiso de Funcionamiento.


DECLARACIÓN JURADA PARA EL TRÁMITE DE SOLICITUD DEL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO POR PRIMERA VEZ O RENOVACIONES

Yo: _____ con domicilio en
Distrito _____ Cantón _____ Provincia _____

Otras señas: _____
Cédula Identidad, de pasaporte o de residencia No. _____

En mi carácter de:
() Representante legal o Apoderado () Propietario () Inquilino () Otro
(Especifique): _____

del establecimiento denominado: _____
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 que conociendo que de no decir la verdad incurro en perjurio sancionado con pena de prisión según el Código Penal y con conocimiento de la importancia de mis manifestaciones declaro lo siguiente:

PRIMERO: Que la actividad aquí señalada que se realizará en el establecimiento denominado _____ cumple con toda la normativa correspondiente para el caso en concreto.

SEGUNDO: La información que contiene el formulario unificado que adjunto a esta declaración es verdadera

TERCERO: Que en cumplimiento de lo establecido en el artículo 74 de la Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social declaro estar al día en el pago de mis obligaciones con esa institución.

CUARTO: Que de conformidad con lo establecido en el Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento del Ministerio de Salud en su Artículo 8. **Condiciones previas**, mi representada cumple con lo allí solicitado y para ello suministro la siguiente información según corresponda: *(Aplica solo para trámites de permisos de funcionamiento por primera vez, a menos que se opere algún cambio durante la vigencia del permiso por lo que deberá actualizarse al momento de la renovación)* :

1. Resolución Municipal de Ubicación No. _____ otorgada por la Municipalidad de _____, emitida el día _____ del mes de _____ del año _____

2- Viabilidad (licencia) Ambiental No. _____ emitida por la SETENA, el día _____ del mes de _____ del año _____.

3- Certificación No. _____ emitida por el Administrador del Sistema de Alcantarillado Sanitario donde certifica la Conexión a dicho sistema, otorgada el día _____ del mes de _____ del año _____ o Permiso de vertido No. _____ emitido por el MINAE que permita descargar aguas residuales al cuerpo de agua _____, Otorgado el día _____ del mes de _____ del año _____



5.- Código de Incorporación al Colegio Profesional correspondiente del responsable técnico:

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

7.- Certificado de operación del establecimiento extendida por el Colegio Profesional correspondiente:

8.- Permiso de funcionamiento para calderas extendida por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social:

Además de conformidad con la actividad que realizo, cumplo con los requisitos señalados para la solicitud del trámite por primera vez o para renovación del Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento del Ministerio de Salud, manteniendo las mismas condiciones en que fue otorgado el PF para lo cual declaro y aporto lo siguiente: _____

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

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

Firma en _____ a las _____ horas del día _____ del mes de _____ del año _____

Firma: _____

Es auténtica: _____

INSTRUCCIONES

- Cuando se trate de personas jurídicas debe adjuntar:
Certificación vigente de personería jurídica, notarial o registral
Copia de la cédula jurídica, certificada o simple junto con su original para confrontación.
- Si es persona física se debe adjuntar copia de la cédula certificada o simple junto con su original para confrontación.
- Si el trámite es realizado personalmente por el interesado, se prescinde de la autenticación de su firma.
- Solamente podrá efectuar la declaración jurada quien tenga potestad legal sin limite de suma para hacerlo.

Anexo N° XIII.
Solicitud de Patente Municipal.

SOLICITUD DE PATENTE.

Datos del Solicitante

Fecha de Solicitud: _____

Nombre _____ Cédula física o jurídica _____

DIRECCIÓN DE RESIDENCIAL.

Distrito _____ Comunidad _____ Caserio _____

Dirección exacta _____

Teléfono _____ Fax: _____

Tipo de actividad para la cual solicita patente _____

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTOS COMERCIAL

Distrito _____ comunidad _____ Caserio _____

Dirección exacta. _____

En propiedad registrada a nombre: _____, cédula _____

Los Colindantes actuales de la propiedad son:

Norte _____, Sur _____

Este _____, Oeste _____

Nombre del Local Comercial: _____

Censar Servicio de recolección de basura Si No Categoría _____

Para cualquier diligencia sea Notificación, Comunicado, proceso Judicial, Extrajudicial referido a esta solicitud de patente o en el finero referente a este establecimiento comercial, solicito remitirla a la siguiente dirección.

NOMBRE COMPLETO DEL SOLICITANTE O REPRESENTANTE LEGAL

Nombre: _____ cédula _____

Firma: _____

UNICAMENTE PARA USOS DE OFICINA

En calidad de inspector municipal, doy fe que he realizado los estudios y las inspecciones de rigor, para _____ la presente solicitud de patente para la actividad de _____ en fecha _____

Fecha de Cancelación _____ con recibo # _____

Monto Cancelado en su pago Inicial e _____

Anexo XIV. Manual de Descripción de Puestos.

I. Información General del Puesto.

NOMBRE DEL PUESTO.

Administrador.

DEPENDENCIA JERARQUICA:

Junta Directiva.

PUESTO QUE SUPERVISA

Peón Agrícola.

Guía Turístico.

II. Descripción General del Puesto.

El administrador es el encargado de desarrollar de velar por que la empresa funcione correctamente lo que significa el logro de los objetivos de la misma y esta sea exitosa y tenga un desarrollo paulatino.

III. Descripción de funciones.

- Administrar de manera eficiente los recursos humanos, financieros, técnicos y naturales de la finca.
- Velar por el funcionamiento, el desarrollo y la imagen de la empresa.
- Manejar los según la ley lo exige los registros contables de la empresa.
- Velar por el funcionamiento correcto de la empresa según la legislación Costarricense.
- Establecer relaciones comerciales que permitan una mayor integración y contribuir al mejoramiento de la oferta turística del Pacifico Sur
- Gestionar la venta de tour a agencias de viajes y público en general.
- Ejecutar las estrategias necesarias para la consecución de los objetivos de la empresa.
- Reclutar, seleccionar, Contratar y destituir personal previa consulta a la junta directiva.
- Presentar a la Junta directiva un Plan de Desarrollo Estratégico Anual para la empresa, las metas a alcanzar, los mecanismos de medida y control del plan.
- Presentar informes mensuales sobre el comportamiento de la empresa respecto al plan.
- Proponer a la junta directiva la contratación de nuevos servicios de personal, publicitarios u otros.
- Aplicar medidas para estimular o disciplinar al personal.
- Colaborar con la Junta directiva en el desarrollo de un Plan para el corto mediano y largo plazo.
- Elaborar base de datos que permita obtener datos estadísticos que contribuyan a la toma de decisiones.
- Velar por el cumplimiento de la Misión, Visión, Políticas, estrategias y Valores de la empresa.

IV. Perfil del puesto.

A. Formación Académica.

Licenciatura en Administración de Empresa, preferiblemente con énfasis en empresas Turísticas o Finanzas.

Manejo de paquetes Informáticos (Microsoft, Word, Excel, Power Point, internet y Publisher.

Manejo de al menos dos Idiomas (español e inglés), en caso que sea más de dos preferiblemente el tercer idioma sea francés.

B. Formación complementaria necesaria.

Curso de manipulación de alimentos

Curso de guía turístico acreditado por el ICT.

Curso de relaciones humanas.

C. Experiencia laboral.

Cinco años en puestos a nivel de gerencia en el sector público o privado.

Dos años de experiencia en puestos de gerencia, ventas, planificación u otro similar en el área de turismo.

D. Habilidades y Destrezas

Excelente capacidad de análisis de datos e información y toma de decisiones

Excelente comunicación tanto oral como escrita.

Habilidad para el manejo y motivación de grupos de trabajo.

Poseer habilidades para Negociación y ventas.

Capacidad de trabajar bajo presión.

Ser creativo e innovador.

I. Información General del Puesto.

NOMBRE DEL PUESTO.

Peón

DEPENDENCIA JERARQUICA:

Administrador

PUESTO QUE SUPERVISA

Ninguno

II. Descripción General del Puesto.

Se encargará de las labores agrícolas que la finca requiere para su adecuado mantenimiento y contribuir en la prestación de servicios a los turistas.

III. Descripción de funciones.

- Reparación, construcción y mantenimiento de cercas.
- Reparación y mantenimiento de pastos.
- Siembra, mantenimiento y cosecha de cultivos 100% orgánicos que se producen en la finca.
- Reforestación de las áreas que la gerencia indique.
- Reparación y mantenimiento del rancho típico donde se ubica el trapiche.
- Desarrollar el proceso que implica la elaboración del dulce.
- Brindar información necesaria para brindar un adecuado tour.
- Elaborar los diferentes productos derivados de jugo y miel de la caña para degustaciones a los turistas.
- Cualquier otra que por el cargo sea de su competencia.

IV. Perfil del puesto.

A. Formación Académica.

Primaria completa.

Preferiblemente con manejo del Idioma inglés.

B. Formación complementaria necesaria.

Curso de manipulación de alimentos

Acreditado por el ICT al menos como Guía Turístico Local.

Conocimientos avanzados del proceso de elaboración de dulce.

Conocimiento de técnicas agrícolas 100% orgánicas.

C. Experiencia laboral.

Al menos cinco años en trabajos agrícolas y de elaboración del dulce.

D. Habilidades y destrezas.

- Capacidad para trabajar en equipo
- Capacidad para trabajar con público.
- Deseos de superación personal.
- Excelente presentación personal.
- Excelente Comunicación oral.

I. Información General del Puesto.

NOMBRE DEL PUESTO.

Guía Turístico

DEPENDENCIA JERARQUICA:

Administrador

PUESTO QUE SUPERVISA

Ninguno

II. Descripción General del Puesto.

Se encargará de brindar el tour dirigido a los turistas que visiten el Trapiche, para esto describirá el proceso, se encargará de dar degustaciones y responder a cualquier interrogante del turista.

III. Descripción de funciones.

- Encargarse de dar el tour a los turistas que visiten el Trapiche.
- Responder a las interrogantes planteadas.
- Comunicar medidas de higiene y seguridad a los turistas.
- Ofrecer degustaciones de los productos a los turistas.

IV. Perfil del puesto.

A. Formación Académica.

Licenciatura o bachiller en Turismo o área relacionada

B. Formación complementaria necesaria.

Curso de manipulación de alimentos.

Guía Turístico debidamente acreditado por el ICT.

Manejo de al menos dos Idiomas (español e inglés), en caso que sea más de dos preferiblemente el tercer idioma sea francés.

Conocimientos avanzados del proceso de elaboración de dulce.

Conocimiento de técnicas agrícolas 100% orgánicas.

C. Experiencia laboral.

Al menos cinco años en trabajos relacionados con el turismo.

Al menos dos años de experiencia como guía turístico.

D. Habilidades y destrezas.

- Capacidad para trabajar en equipo
- Capacidad de liderazgo y motivación
- Capacidad para trabajar con público.
- Deseos de superación personal.
- Excelente presentación personal.
- Excelente Comunicación oral y escrita.
- Excelente Comunicación oral y escrita.

**Anexo N° XV.
Proformas Remodelación.**



El Lobo Ferretero del Sur S.A.

Proforma No. 553

Lobo Ferretero del Sur

Cédula Jurídica: 3-101-322665
Dirección: Ciudad Nelly
Teléfono: 2783-3578
Fax: 2783-3404
Email: info@construred-lobof.net

Página: Página 1 de 1
Fecha: 24/05/2011
Hora: 06:09:12p.m.
Vence: 01/06/2011
Cantidad de líneas: 9

Cliente: REMODELACION TRAPICHE
Número: 30000427
Teléfono:

Condiciones: Contado

Cédula:

#	Código Artículo	Cantidad	Descripción	Precio U.	Total sin I.V.	% Imp.
1	19656	600.00	LADRILLO SOLIDO 5 X 10 X 22	429.60	257,760.00	0.00
2	11172	5.00	MODETEC TINTE CENIZ 0309 01GL	20,367.10	101,835.50	13.00
3	23126	2.00	ARMADURA PLANA 4.11 - 2.20 X 6 CORRUGADA	17,235.60	34,471.20	13.00
4	23191	7.00	CEMENTO GRIS 50 KG HOLCIM	5,221.24	36,548.68	13.00
5	23260	5.00	ARENA TAJO MT	12,761.20	63,806.00	13.00
6	23436	25.00	PIEDRA QUINTA	13,452.00	336,300.00	13.00
7	22543	10.00	TABLA PINO CEPILLADA 1 X 12 X 3.20	9,069.50	90,695.00	10.00
8	22541	15.00	ALFAJILLA PINO CEPILLADA 2 X 3 X 3.20	3,697.01	55,455.15	10.00
9	22439	20.00	REGLA PINO CEP 1X3X3.95	1,930.24	38,604.80	10.00

Notas:

Observaciones: Sujeto a existencias. Los precios se mantienen si se lleva la totalidad de los artículos.

SubTotal: 1,015,476.33
Descuento: 0.00
Impuesto: 92,960.47
Total: 1,108,436.80

Anexo N° XVI.

Artículo 13. Reglamento de las empresas y actividades turísticas.

- a. Cumplir con lo que dispone el reglamento
- b. Contratar al personal idóneo para las funciones de atención al turismo.
- c. Conservar en buen estado de mantenimiento e higiene las instalaciones que ocupe, lo mismo su mobiliario y materiales que utilice.
- d. Informar al Instituto Costarricense cualquier modificación en la planta física.
- e. Reportar los precios ante el ICT y colocarlos en un lugar visible en forma que llame la atención a los clientes.
- f. Extender facturas, en la que conste claramente la identificación de los bienes o servicios prestado así como el precio.
- g. Permitir el libre acceso y permanencia de los turistas al establecimiento, sin otras restricciones que las impuestas por la ley.
- h. Entre otras.

Anexo XVII.
Requisitos para inscripción ante el Registro Nacional.

- a. Constituir ante notario una escritura pública conforme con los requisitos del Artículo 18 del Código de Comercio. Dicha escritura debe solicitar la expedición de la cédula jurídica. Según el artículo 104 inciso a del Código de Comercio, “Para constituir la sociedad deben comparecer como mínimo dos personas.”
- b. Es responsabilidad del notario que elabora la escritura, previo a su elaboración o al menos antes de su presentación al Registro:
 - Verificar que no esté ya inscrito el nombre propuesto para la sociedad.
 - Hacer un estudio de registro para los casos en que se aporten bienes muebles o inmuebles registrables como parte del capital social.
- c. Publicar en el Diario Oficial La Gaceta (Imprenta Nacional), el edicto de síntesis de la constitución de la sociedad.
- d. Pagar en el Banco de Costa Rica o en las agencias o sucursales en todo el país, los timbres o derechos de registro, según el Artículo 2 de la Ley de Aranceles del Registro Público.
- e. Completos los requisitos a, b, c, y d debe presentarse al Registro Mercantil, la escritura pública, el comprobante del pago de timbres y la razón notarial que indique que el edicto fue enviado a publicar, señalando el número de la boleta que la Imprenta Nacional emitió como constancia.

Anexo N° XVIII.

Requisitos de inscripción como contribuyente tributario.

- a. Completar la fórmula D-140. Declaración de Inscripción, Modificación de Datos y Des inscripción, ver Anexo I
- b. Cédula Jurídica, en original y fotocopia simple; o bien una fotocopia certificada por un notario público.
- c. Certificación de personería jurídica, emitida por el Registro Público o por un notario público, con una antigüedad no mayor a los 3 meses contados a partir de su expedición. En ella debe acreditarse la vigencia de la representación legal así como el tipo de actuación –conjunta o separada – y el poder que ostenta – generalísimo con o sin límite de suma, general, u otro.
- d. Cédula de identidad del representante legal, en original y fotocopia simple; o bien fotocopia certificada por un notario público.

Anexo N° XIX.

Requisitos para Otorgamiento de Patente Municipal en Coto Brus.

- a. Llenar con letra bien legible la formula de solicitud de patente con los datos completos (ver Anexo XIII)
- b. Presentar constancia de pago de póliza de riesgos del trabajo, o en su defecto certificado de exoneración al pago de la póliza extendido por el INS.
- c. Presentar copia del permiso de funcionamiento al día, extendido por el Ministerio de Salud.
- d. Si es una sociedad que presenta la solicitud, debe presentar copia de la constitución de la sociedad y personería jurídica.
- e. Presentar copia de la escritura y plano catastrado de la propiedad donde se ejercerá la actividad, de no haber escritura deberá aportar algún documento legal.
- f. Presentar constancia emitida por la CCSS, de estar al día con ellos.
- g. El local donde se ejercerá la actividad debe estar totalmente independiente de la casa de habitación y con su respectivo acceso.
- h. El dueño de la propiedad donde se instalará el local comercial, como solicitante deberá estar al día con los impuestos municipales.
- i. La documentación debidamente completa debe presentarse dentro de un folder con prensa plástica.

Anexo N° XX.

Requisitos para obtener servicio eléctrico por el ICE.

- a. Cédula de identidad o fotocopia de la personería jurídica
- b. Dirección donde desea el servicio, número de teléfono, dirección para el envío de las facturas eléctricas, apartado postal.
- c. Suministrar la lista de carga a conectar (cantidad de bombillos, equipos, motores y artefactos eléctricos en general). Para esto solicitar el formulario de Solicitud de Servicio Eléctrico.
- d. De aprobarse el servicio, el cliente deberá aportar un Depósito de Garantía, el cual debe cubrir al menos el monto de un mes de facturación y será incluido en la primera factura eléctrica emitida. Dicho depósito se calcula con base en la carga declarada por el cliente. Cada vez que se suspenda el servicio por falta de pago, el sistema hace automáticamente un ajuste del depósito con base en los montos facturados de los últimos seis meses. El depósito de garantía le podrá ser devuelto al cliente, en el caso de que renuncie al servicio eléctrico y se encuentre al día en sus obligaciones con el servicio.
- e. Para suministro del servicio eléctrico a nuevas edificaciones, clasificadas dentro de esta categoría, se deberá presentar sin excepción, la "Solicitud de Conexión de Servicio", la cual es emitida por el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos de Costa Rica y certificada por el profesional responsable de la obra.
- f. Para gozar de este servicio, el cliente no debe tener ninguna deuda por servicios eléctricos con el Grupo ICE.
- g. Se deberá cumplir con los "Requisitos Técnicos de Instalación de Servicio" según lo establece la norma Técnica AR-DTAGO "Instalación y Equipamiento de Acometidas Eléctricas" de la Autoridad Reguladora de Servicios Públicos, publicada en el Diario Oficial La Gaceta No.5 del 8 de enero del 2002, los cuales se entregarán al cliente al momento de efectuar la solicitud.

Anexo N° XXI.
Requisitos para obtener servicio telefónico.

- a. No tener facturas pendientes con el ICE.
- b. Original y copia de la certificación de personería jurídica, con un mes máximo de emitida.
- c. Original y copia de la cédula del apoderado generalísimo.
- d. Indicar el número de medidor eléctrico y la compañía que brinda este servicio.
- e. Nombre completo y número de cédula del beneficiario (Opcional).
- f. El trámite lo podrá realizar otra persona por medio de un poder especial, general o generalísimo, autenticado por un abogado.

Anexo N° XXII.
**Requisitos para obtener declaratoria turística del Instituto
Costarricense de Turismo.**

- a. Solicitud de declaratoria turística.
- b. Carencia de antecedentes penales.
- c. Declaración jurada.
- d. Certificación del registro o notarial de la empresa.
- e. Estar dispuesto a recibir la inspección de la empresa.
- f. Descripción detallada de la infraestructura y servicios con que se dispone para la prestación del servicio
- g. Establecer la generación de empleo directo que ocasionará la prestación del (los) servicio (s).
- h. Estimar el monto de la inversión.
- i. Presentar cronograma de construcción en el que se detalle el avance las obras, fecha de inicio y finalización de la construcción, fecha de inicio de operaciones, debidamente firmado por el profesional responsable.
- j. La empresa debe comprometerse a que los guías de turismo que contrate dentro de su actividad, necesariamente deberán estar acreditados ante el ICT.

**Anexo N° XXIII.
Cotización seguro Responsabilidad Civil del INS.**



Informe de Cotización

Seguro de Responsabilidad Civil Hoteles

Fecha de cotización: 20/05/2011
Número de cotización: I-RES2125ZWADZDY

Nombre del Intermediario: VALERIO VARELA FILADELFO Lic 08-1672
Nombre del asegurado: Eduardo Lobo Chavez

Vigencia de la cotización: Desde: 20/05/2011 Hasta: 19/06/2011

RESUMEN DE SU COTIZACIÓN

Nombre del hotel: LAS ALTURAS DEL LOBIO
Ubicación: CAMPO 3
Tipo de tarifa: No cooperativas
Tipo de hotel: Pensiones / Bread and Breakfast **Número de habitaciones:** Hasta 4 hab. Pen/B&B
Tipo de moneda: Colones

DESGLOSE DE PRIMAS POR COBERTURA

Cobertura	Monto asegurado	Prima
L: Responsabilidad civil	¢25.000.000,00	¢193.755,00
N: Responsabilidad civil patronal	¢25.000.000,00	¢130.875,00
R: Responsabilidad civil atención médica inmediata	¢1.000.000,00 por evento ¢3.000.000,00 agregado anual	¢81.378,00
Subtotal		¢406.008,00
Prima anual (I.V.J)		¢458.789,00
Prima semestral (I.V.J)		¢247.748,00
Prima trimestral (I.V.J)		¢127.314,00
Prima mensual (I.V.J)		¢43.185,00

DEDUCIBLES:

Cobertura L: 10% de la pérdida con un mínimo de ¢50.000,00 por evento
Cobertura N: 10% de la pérdida con un mínimo de ¢50.000,00 por evento
Cobertura R: ¢50.000,00 fijo por evento sobre la pérdida