

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COSTA RICA

SEDE REGIONAL CHOROTEGA

CAMPUS NICOYA

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN CON ÉNFASIS EN GESTIÓN FINANCIERA

PROYECTO DE GRADUACIÓN

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO TURÍSTICO LA AMISTAD A NIVEL DE
PREFACTIBILIDAD, NICOYA GUANACASTE, PARA EL PERIODO 2019-2022

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN SOMETIDO A CONSIDERACIÓN DEL TRIBUNAL
EXAMINADOR PARA OPTAR POR EL GRADO DE LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN
CON ÉNFASIS EN GESTIÓN FINANCIERA.

TUTORA: SILVIA ZÚÑIGA GUERRERO

SUSTENTANTES

ADRIANA DE LOS ÁNGELES VÁSQUEZ DUARTE

MARÍA ELIZABETH JIMÉNEZ GÓMEZ

MÓNICA GÓMEZ RAMÍREZ

NICOYA, GUANACASTE, COSTA RICA

2022

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COSTA RICA

SEDE REGIONAL CHOROTEGA

CAMPUS NICOYA

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION CON ÉNFASIS EN GESTIÓN FINANCIERA

PROYECTO DE GRADUACIÓN

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO TURÍSTICO LA AMISTAD A NIVEL DE
PREFACTIBILIDAD, NICOYA GUANACASTE, PARA EL PERIODO 2019-2022

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN SOMETIDO A CONSIDERACIÓN DEL TRIBUNAL
EXAMINADOR PARA OPTAR POR EL GRADO DE LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN
CON ÉNFASIS EN GESTIÓN FINANCIERA.

TUTORA: SILVIA ZÚÑIGA GUERRERO

SUSTENTANTES

ADRIANA DE LOS ÁNGELES VÁSQUEZ DUARTE

MARÍA ELIZABETH JIMÉNEZ GÓMEZ

MÓNICA GÓMEZ RAMÍREZ

NICOYA, GUANACASTE, COSTA RICA

2022

Dedicatorias

Con mucho amor y cariño se la dedico a mis padres que con su sabiduría me han apoyado a formarme, con buenos sentimientos, valores y ética, lo cual me ha ayudado a seguir con mis metas, a ellos por anhelar lo mejor para mi vida.

A mis hijos que son mi mayor motivación, a ellos por su comprensión, paciencia y ser la razón que impulsa mi vida.

A mi hermana por su estímulo constante y apoyo incondicional a lo largo de mis estudios.

A familiares que desde el cielo me iluminan y motivan para seguir adelante y siempre ser perseverante con el cumplir de mis metas.

A todos los que de una forma u otra manera aportaron para que esta licenciatura se hiciera realidad, a todos ellos mi mayor gratitud.

Elizabeth J.G

Durante estos años, Dios ha fortalecido mi camino y me ha enseñado que lo más valioso y primordial es mi familia, y a ellos dedico mis pasos: a mi esposo Oscar y a mi hijo Edwin Javier y Joel Tomás. Ellos me apoyan y motivan a alcanzar mis metas. Dedico también mis logros a mis padres Celia y Gilberto porque de ellos aprendí a soñar y a no rendirme.

Adriana V. D

Al ser supremo que me dio la vida; Dios, gracias por bendecirme con tantas oportunidades.

A mi ángel que cuidó de mí en la tierra y hoy su alma vela en silencio mis pasos; mi Madre, Juanita Gómez.

A los tesoros de mí corazón que Dios me obsequió, ellos que con mucho cariño aguardaron mi ausencia; mis hijos las infinitas gracias, Danalemys, Jahir, Jasser.

A las memorias de quienes en vida me impulsaban a retomar mis estudios: Rosa Elia Pérez, Melvin Toruño.

A todas las personas que estuvieron presentes de distintas maneras en mi camino, gracias inmensas, Dios les bendiga siempre.

Mónica G.R

Agradecimientos

Primordialmente a Dios las gracias infinitas por tanto y por todo.

Agradecemos a la Universidad Nacional por la calidad y oportunidad de educación.

Extendemos nuestro agradecimiento a todas las personas que han colaborado y brindando su valiosa información, conocimiento y experiencia: La Asociación de Desarrollo de Belén de Nicoya, en especial a su presidente Ovidio Jiménez. A nuestra profesora tutora por su tiempo: Silvia Zúñiga, a los profesores lectores: Mayer Bustos y Gerardo Araya y a la Arquitecta Merylin Rocha Contreras por su gran aporte en esta investigación.

Muestras de cariño a nosotras quienes hicimos esfuerzos titánicos por llevar a cabo la realización de este documento,

A todos aquellos que estuvieron presentes o brindaron apoyo de alguna forma a la realización y desarrollo de este proyecto.

Tabla de Contenido

Resumen Ejecutivo	xi
Presentación	xiii
CAPÍTULO I	2
Aspectos Metodológicos	2
1.1 Tema de Investigación	3
1.2 Antecedentes del Problema de Investigación	4
1.3 Planteamiento y Descripción del Problema	7
1.1.4 Interrogante(s) de la Investigación	8
1.1.5 Justificación de la Investigación	8
1.1.6 Delimitación Temporal, Espacial, Institucional y/o Empresarial	11
1.2 Objetivos de la Investigación	11
1.2.1 Objetivo General.	11
1.2.2 Objetivos Específicos.	11
1.3 Modelo de Análisis	12
1.3.1 Contextualización y Operacionalización de las Variables.	13
1.4 Estrategia de Investigación Aplicada	15
1.4.1 Tipo de Investigación.	15
1.4.2 Fuentes de Investigación.	15
<i>Fuentes Primarias.</i>	15
<i>Fuentes Secundarias.</i>	16
1.4.3 Definición y Caracterización de la Población de Estudio.	16
	v

<i>Características de la Muestra.</i>	18
1.4.4 Instrumentos para la Recolección de los Datos.	19
<i>Entrevistas.</i>	19
<i>Observación.</i>	20
1.4.5 Análisis e Interpretación de la Información.	20
<i>Alcances y Limitaciones.</i>	20
CAPÍTULO II	22
Marco de Referencia	22
2.1 Aspectos Generales de la Asociación	23
CAPÍTULO III.	25
Marco Teórico	25
3.1.1 Estudio de Mercado	27
<i>Oferta.</i>	29
<i>Demanda</i>	30
<i>Proveedores.</i>	31
<i>Procedimientos y Técnicas Utilizados</i>	31
<i>Muestreo.</i>	32
3.1.2 Estudio Técnico	33
3.1.3 Estudio Legal.	35
<i>Viabilidad.</i>	35
3.1.4 Evaluación Financiera.	39
<i>Evaluación Financiera</i>	39
<i>Elaboración de un Flujo de Caja Proyectado.</i>	41
<i>Rentabilidad</i>	41

<i>Tasa Interna de Retorno (TIR).</i>	42
<i>Valor Actual Neto (VAN).</i>	42
<i>Periodo de Recuperación de la Inversión</i>	43
3.1.5 Fase de Operación del Ciclo del Proyecto	43
<i>Diagrama de Procesos:</i>	44
CAPÍTULO IV.	45
Análisis de Resultados	45
4.1 Resultados del Estudio de Mercado	46
<i>Tamaño de la muestra.</i>	46
4.1.1 Variables de Demanda	46
Resultado de las Entrevistas de Posicionamiento y Competencia.	46
<i>Demanda por Temporada</i>	47
4.1.2 Variables de la Oferta	48
Horarios de Operación.	50
Precios del Mercado.	51
4.1.3 Análisis de Ingresos por Restaurante.	52
<i>Demanda de Platos.</i>	54
<i>Selección de los proveedores.</i>	55
4.2 Resultado del Estudio de las <i>Tour Operadoras</i>	55
4.3 Resultados del Estudio Legal	56
Costos Según la Fase de su Ejecución y Operación.	57
4.4 Resultados del Estudio Técnico.	58
4.4.1 Infraestructura del Restaurante.	58
4.4.2 Costo de Infraestructura.	59

4.4.3 Equipo, Mobiliario y Menaje.	60
4.4.4 Otros Costos Asociados a la Inversión.	61
4.4.5 Inversión Total de la Infraestructura	61
4.4.6 Análisis de Costos de Acuerdo con la Fase de Operación.	61
4.5 Análisis Financiero del Proyecto	64
24.5.1 Proyección de Ingresos por Ventas.	64
4.5.2 Financiamiento por medio de entidad financiera.	65
Flujos de Caja.	65
Punto de Equilibrio con Financiamiento.	66
TIR y VAN con Financiamiento bancario.	66
4.5.3 Apoyo financiero del INDER	67
Cálculo del Punto de Equilibrio de los Productos (INDER).	67
TIR Y VAN (INDER)	68
CAPÍTULO V.	70
Organización Requerida para la Puesta en Operación	70
<i>5.1 Análisis FODA del proyecto.</i>	71
5.2. Propuestas de la organización por etapas	72
Etapa de preapertura.	72
<i>Etapa de Apertura.</i>	76
<i>Etapa Operacional</i>	77
<i>Organigrama para el Restaurante La Amistad.</i>	78
CAPÍTULO VI.	80
Conclusiones y Recomendaciones	80

6.1 Conclusiones	81
6.2 Recomendaciones.	82
Escenario Covid-19	85
Referencias bibliográficas	¡Error! Marcador no definido.

Índice de tablas

Tabla 1. Distribución de hogares según carencias, censo 2011.	16
Tabla 2. Otras condiciones económicas.	16
Tabla 3. Modelo de Operacionalización de las Variables	24
Tabla 4. Muestra (entrevistas elaboradas)	30
Tabla 5. Logros de la Asociación de Belén	35
Tabla 6. Salarios	49
Tabla 7. Visitación por temporada de cada restaurante	60
Tabla 8. Cantidad de personal por restaurante	63
Tabla 9. Cantidad de horas laboradas en restaurantes posicionados	63
Tabla 10. Horas laboradas en los restaurantes de competencia	63
Tabla 11. Ingresos de la competencia según temporada	65
Tabla 12. Precios de los platillos en restaurantes de la competencia	66
Tabla 13. Resumen de costos de la Infraestructura	71
Tabla 14. Equipo, mobiliario y menaje	72
Tabla 15. Costos de la pecera	73
Tabla 16. Costos de insumos de decoración	73
Tabla 17. Costo total de la obra	74
Tabla 18. Costos de los insumos por platillo	75
Tabla 19. Precio de venta de los platillos	76
Tabla 20. Requisitos y costos legales según etapa	77
Tabla 21. Flujo de caja de los primeros meses de operación	80
Tabla 22. Flujo de caja de los 10 años de operación	81

Tabla 23. Punto de equilibrio	82
Tabla 24. Cálculo del TIR y VAN (con financiamiento INDER)	83
Tabla 25. Flujo de caja de los primeros meses de operación con financiamiento	84
Tabla 26. Flujo de caja de los 10 años de operación con financiamiento	85
Tabla 27. Punto de equilibrio con financiamiento	86
Tabla 28. TIR y VAN con financiamiento	87
Tabla 29. Capital de trabajo	88
Tabla 30. Análisis FODA del Restaurante la Amistad	93

Índice de gráficos

Gráfico 1. Meses de mayor y menor demanda	63
Gráfico 2. Tipo de clientes de la competencia	64
Gráfico 3. Calidad que distingue al restaurante	66
Gráfico 4. Requisitos que deben cumplir los trabajadores	66
Gráfico 5. Criterios para la estimación de precios en la competencia	71
Gráfico 6. Preferencia de platillos	72
Gráfico 7. Escogencia de los proveedores	73

Índice de ilustraciones

Ilustración 2. Área de interés	29
Ilustración 3. Distribución de planta	70
Ilustración 4. Logo y Slogan del restaurante	90
Ilustración 5. Diagrama de proceso del restaurante	92
Ilustración 6. Organigrama propuesto para el Restaurante la Amistad	94

Resumen Ejecutivo

Con esta investigación se realizó una evaluación financiera del Proyecto Turístico La Amistad a nivel de prefactibilidad, ubicado en Belén de Nosarita de Nicoya y liderada por la Asociación de Desarrollo Integral.

La asociación se beneficia de la cercanía de la Amistad del Río Nosara y la construcción del restaurante que será complemento del proyecto socio productivo financiado por DINADECO e INDER, además se destacó el interés por brindar fuentes de trabajo a la población que corresponden a 2692 personas a nivel de distrito. (INEC, 2011)

La Asociación de Desarrollo gestionó la compra de 15 hectáreas para desarrollar un proyecto turístico, comunal, agropecuario y social. Dicha compra se gestionó bajo el financiamiento de DINADECO con un aporte económico de 92 millones de colones. Cabe destacar que 1 hectárea de terreno se destina para construir dicho restaurante, y todos los beneficios y utilidades serán destinados al crecimiento económico de la comunidad. según O. Jiménez (comunicación personal, 03 octubre 2018). Ver anexo N°1.

Lo anterior indica que es un proyecto de relevancia social y económica, por lo tanto, se llevaron a cabo los estudios pertinentes que determinan la viabilidad por medio de entrevistas presenciales con las entidades pertinentes, consulta a profesionales en sus respectivas áreas, además de *páginas web* de diferentes instituciones.

Estudio de mercado: en este se analizaron el segmento del mercado, el comportamiento de la oferta y demanda del servicio. Para esos efectos, se da un proceso de recolección de información por medio de búsqueda en diferentes fuentes primarias y secundarias que ayudarán a determinar la rentabilidad del proyecto y la oportunidad que tiene este para su desarrollo en el ámbito social y turístico.

Estudio técnico: se indagó los costos de: inversión, fijos, variables y por unidad para la etapa de ejecución y operación del restaurante.

Estudio legal: se describen los diferentes requisitos legales y ambientales indispensables, así como verificar el cumplimiento de normas legales según el tipo de actividad.

Estudio Financiero: para determinar la rentabilidad del proyecto turístico, se da una estimación de los costos por medio de un flujo de caja proyectado en un periodo de 10 años.

Presentación

La presente investigación es una Evaluación Financiera del Proyecto Turístico La Amistad a nivel prefactibilidad, para contribuir con los objetivos de la Asociación de Desarrollo Integral de Belén de Nosarita, Nicoya en el progreso de la comunidad.

El capítulo primero consta de los aspectos metodológicos: el tema, el planteamiento y descripción del problema y la sistematización, delimitación temporal, espacial, institucional y/o empresarial, los objetivos de la investigación, modelos de análisis y estrategias de investigación aplicada.

El segundo capítulo presenta como contenido aspectos generales de la asociación, su evolución, proyectos desarrollados con el paso de los años y su condición actual.

El tercer capítulo explica el marco teórico, el cual contiene los estudios de prefactibilidad, sus métodos de aplicación. Además, define las variables que sustentan la investigación; entre estos están: estudios de mercado, técnico, legal, financiero y términos como: prefactibilidad, viabilidad, rentabilidad.

El cuarto capítulo corresponde al análisis de resultados de cada uno de los estudios realizados: mercado, técnico, legal, y financiero, elaborados en la investigación.

El quinto capítulo presenta las propuestas de operación del Proyecto de la Amistad.

El sexto capítulo contiene las recomendaciones y conclusiones que se derivan de la investigación de cada uno de los estudios, dirigidas a la asociación de desarrollo para la toma de decisiones.

CAPÍTULO I
Aspectos Metodológicos

1.1 Tema de Investigación

La presente investigación presenta la elaboración de un estudio de prefactibilidad a nivel de preinversión del Proyecto Turístico La Amistad impulsado por la Asociación de Belén.

Este proyecto es una oportunidad de inversión para la Asociación poder gestionar recursos y contribuir con el desarrollo de empleo en la comunidad.

Para lograr los objetivos planteados, es necesario realizar estudios de mercado, técnico, legal y financiero a nivel de reinversión, que demuestren las condiciones bajo las cuáles el proyecto turístico La Amistad es viable y factible financieramente.

1.2 Antecedentes del Problema de Investigación

El turismo se considera como uno de los principales generadores de divisas del país, con relación a otras actividades económicas que se desarrollan y en su momento generaron interés y crecimiento económico y social en los últimos años. Para dar certeza de ello, en el texto siguiente se reafirma que:

Costa Rica es un líder mundial en ecoturismo, esta industria verde genera buena parte de las divisas que ingresan al país, este segmento se ha desarrollado gracias a la diversidad de especies animales y vegetales que alberga en su territorio de 51.100 kilómetros cuadrados de extensión, aproximadamente el 25 % de su territorio está protegido mediante reservas, ya sean públicas o privadas. Durante los últimos 25 años, Costa Rica ha diversificado su economía incorporando la manufactura especializada en el turismo. Tanto el turismo rural como el turismo comunitario se desarrollan en el medio rural, pero mientras en el primero lo desarrollan empresarios individuales, el segundo lo llevan a cabo las comunidades locales organizadas para beneficio de la comunidad (Mazureau, 2019).

Para efectos de la presente investigación, el proyecto turístico la Amistad es nuestro tema de estudio; el cual tiene lugar en Belén de Nosarita, Nicoya, Guanacaste, específicamente a 16 Km al Sur de la región Nicoyana, con un nivel de población aproximado a 2692 habitantes. (INEC, 2011)

Esta zona es una de las más necesitadas del cantón mencionado, parte de la problemática sobreviene como consecuencia de las desigualdades en distribución de proyectos por parte de la municipalidad. De igual forma, se puede observar que las ocupaciones a las que se dedican la mayoría de las personas es la agricultura y ganadería, donde los ingresos son muy bajos, entre los 50 y 80 mil colones mensuales por familia. (Morales, 2014)

Las causas de carencias económicas son diversas; se perciben hogares donde solo uno de sus integrantes genera ingresos o bien, hogares donde la jefa de familia es una madre soltera, habitantes carentes de preparación académica que se desempeñan

en trabajos con salarios mínimos, también con jóvenes que se concentran en el desarrollo académico, esto causa una diferencia entre la economía de los hogares que componen el pueblo de Belén.

Como se puede observar en el cuadro siguiente, se encuentra el nivel de pobreza del distrito Belén de Nosarita, comparado con Quebrada Honda o Sámara que tienen más hogares, Belén es de mayor índice de pobreza y representa un 12 % del total de 738 hogares, según datos del INEC para el censo del 2011.

Tabla 1

Distribución Porcentual de Hogares

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE HOGARES									
Distrito	Hogares							Porcentaje de Carencias	Grupo Clasificado
	Con Carencias Criticas								
	Total	Sin Carencias	Total	Con una	Con dos	Con tres	Con cuatro		
NICOYA	7 354	73,50	26,50	20,18	5,24	0,97	0,12	0,64	2
MANSIÓN	1 704	71,60	28,40	23,00	4,81	0,59	0,00	0,16	2
SAN ANTONIO	2 058	66,67	33,33	26,24	5,78	1,17	0,15	0,23	3
QUEBRADA HONDA	770	70,78	29,22	23,90	4,68	0,65	0,00	0,07	2
SÁMARA	1 070	66,82	33,18	22,24	9,07	1,68	0,19	0,12	2
NOSARA	1 466	62,01	37,99	28,24	7,64	1,91	0,20	0,18	3
BELÉN DE NOSARITA	738	51,08	48,92	34,15	10,84	3,79	0,14	0,12	4

Nota: El cuadro representa a las personas que no cuentan con empleo por presentar diferentes condiciones: del total que son 1356 ciudadanos, hay jubilados 45, estudiantes 221, quienes se dedican a los oficios del hogar suman 494 y en otras situaciones hay un monto de 593. Fuente: INEC (2011).

Tabla 2

Otras Condiciones Económicas.

Condición	Cantidad
Total	1356
Jubilados	45
Vive en renta o alquileres	3
Estudiantes	221
Quehaceres del hogar	494
Otra situación	593

Nota: Los resultados muestran las condiciones de la población con otras ocupaciones. Fuente: (INEC, 2011)

Belén es una comunidad organizada y cuenta con beneficios sociales obtenidos por medio de la Asociación de Desarrollo, la cual amparados bajo la ley 3859, ha impulsado una serie de proyectos de interés comunal tales como: la construcción del EBAIS, el acueducto, la plaza de deportes, el cementerio, proyectos de vivienda entre otros muy relevantes.

Así mismo, Belén presenta condiciones económicas desfavorables como consecuencia el desempleo, pobreza, y poco acceso a los avances tecnológicos y conectividad deficiente, por lo que la Asociación representa un papel muy importante para combatir estas desigualdades y lograr el desarrollo del pueblo. Sin embargo, la organización comunal hace hincapié en el desempleo para reducir su incidencia en la comunidad, y gestiona la construcción del restaurante La Amistad.

Esta obra se hace posible mediante el financiamiento de entidades gubernamentales como DINADECO e INDER que se encargan de dar apoyo a comunidades para generar un impacto positivo por medio de proyectos sociales y económicos.

Para generar ese crecimiento económico en la zona se requiere potenciar la actividad turística de Belén mediante el aprovechamiento de recursos naturales, culturales y humanos por lo que la construcción del Restaurante representa una

oportunidad de mejora para la localidad. Cabe mencionar que, el restaurante es privilegiado por ubicarse en una zona de paso de turistas en la ruta de Nicoya hacia Samara y Nosara donde la visitación es relativamente alta.

Bajo esta modalidad del turismo, la Asociación de Desarrollo de Belén de Nicoya concibe un proyecto que conlleva el aprovechamiento de un terreno, ubicado en el mismo distrito. El mismo, será gracias al aporte económico para la infraestructura financiado por Instituto de Desarrollo Rural (INDER).

El Instituto de Desarrollo Rural, INDER, es la institución del Estado encargada de liderar el desarrollo de las comunidades rurales de Costa Rica, responsable de ejecutar las políticas de desarrollo rural del Estado, cuya finalidad es mejorar las condiciones de vida de la población, mediante la articulación de esfuerzos y recursos de los actores públicos y privados, que tome en cuenta las dimensiones del desarrollo social, económico, ambiental, cultural e infraestructura. Fuente: (Inder, s.f)

1.3 Planteamiento y Descripción del Problema

Este estudio tiene la finalidad de elaborar una evaluación financiera del Proyecto Turístico La Amistad a nivel de prefactibilidad, impulsado por la Asociación de Desarrollo de Belén, Nicoya Guanacaste. Al estar en etapa de propuesta, este se encuentra en desarrollo y por tal razón, se lleva a cabo la elaboración de un documento técnico que contenga los análisis financieros donde se demuestra la rentabilidad de este, para determinar su financiamiento.

El proyecto del Restaurante nace a raíz de la idea de disminuir la situación de desempleo que se evidencia en la comunidad de Belén y de la necesidad de generar empleo con los recursos disponibles y el apoyo de las instituciones. Al ser un proyecto fundamental para la sociedad y costado con fondos públicos, se manifiesta la necesidad de desarrollar el estudio de manera minuciosa con el fin reducir el sesgo y la incertidumbre.

Por lo anterior, esta investigación comprende estudios de mercado, técnico, legal y financiero para establecer su viabilidad y rentabilidad, por lo tanto, al ser una

investigación exhaustiva, la asociación no cuenta con los recursos y capacidades de formación profesional para elaborar dicho informe.

1.1.4 Interrogante(s) de la Investigación

¿Es viable y rentable financieramente el proyecto de Desarrollo Turístico la Amistad, que propone la Asociación de Desarrollo Integral en Belén de Nosarita, Nicoya?

1. ¿Cuál es la demanda potencial que tendría el proyecto turístico la Amistad?
2. ¿A qué tipo de clientes debe estar dirigido el proyecto?
3. ¿Cuáles son los requerimientos de inversión y técnicos que requiere para poder iniciar operación el servicio de restaurante?
4. ¿Cómo debe organizarse la asociación para gestionar los servicios del proyecto turístico una vez que inicie su operación?
5. ¿Cuántos son los ingresos que requiere generar el proyecto para alcanzar el punto de equilibrio?
6. ¿Qué condiciones legales y ambientales debe cumplir el proyecto para poder operar?

1.1.5 Justificación de la Investigación

Justificación teórica:

Esta investigación es importante porque se necesita elaborar un estudio de prefactibilidad financiera del proyecto La Amistad para demostrar la rentabilidad de este. Por lo tanto, se propone realizar un estudio que demuestre la viabilidad financiera a la Asociación de Desarrollo Integral de Belén.

De manera que, el estudio prestará las herramientas que servirán de aporte para la toma de decisiones, y se analizarán otros hechos similares de fuentes secundarias que puedan dar un enfoque de relevancia a la investigación

Justificación metodológica:

Para llevar a cabo el estudio, es necesario hacer uso de instrumentos de investigación que respalden la información que se va a presentar en el documento. Para tal efecto, se realizaron técnicas de observación, entrevistas para poder identificar y demostrar los hechos que giren en torno a este proyecto y de esta manera emitir al interesado una propuesta para que ellos consideren los criterios correspondientes. Dichos instrumentos fueron seleccionados tomando en cuenta el tipo de investigación que se realiza.

Justificación práctica:

Esta investigación se lleva a cabo gracias al interés de analizar la rentabilidad del Restaurante La Amistad, el mismo sirve para la toma de decisiones de la Asociación y el INDER, demostrando la productividad del financiamiento y proponerles un uso eficiente a los recursos obtenidos, de manera que, el proyecto propicie el desarrollo de la comunidad. Además, la Asociación de Desarrollo tiene la convicción de proteger a la naturaleza porque consideran que es la razón de ser del restaurante y su principal atractivo.

Ante lo descrito anteriormente, es necesario destacar que esta investigación tiene estrecha relación con los principios establecidos en el estatuto orgánico de la Universidad Nacional, la cual indica si debe de haber una responsabilidad de procurar la preservación del medio ambiente, fomentar el conocimiento transformador e inclusivo del estudiantado en trabajos que demuestren su intervención ante las razones sociales y su juicio crítico. (Universidad Nacional de Costa Rica, 2015)

Por las razones anteriores, se presentan los ejes transversales bajo los cuales se fundamenta la responsabilidad del restaurante La Amistad y su vínculo con la sociedad en general con la intención del desarrollo de las comunidades, entre los aspectos que se recalca están:

- ✓ Responsabilidad ambiental: en vista de ser el principal atractivo; se piensa dar el mínimo impacto, contrariamente, crear un valor inigualable que resalte la belleza

que encierra este lugar. Es de suma importancia del levantamiento de construcciones sin afecciones a la flora y fauna del país.

- ✓ Compromiso social: La principal razón por desarrollar del proyecto es de integrar a la población, aportando empleos a los lugareños. Se desea valorar también, la equidad y género, rescatando que se deben trabajar de la mano, con el fin, de establecer una armonía entre ambos; que medien para bien y sin distinción alguna en la población de Belén.

Costa Rica posee áreas de atracción turística que llaman considerablemente la atención de la población extranjera y nacional, sus diversos paisajes, como playas y montañas llenas de árboles inducen a realizar un recorrido por sus provincias, en su variedad de escenarios que puedan brindar cada una de ellas.

Guanacaste no deja de ser la excepción, en cuanto a que entrega sus paisajes visualmente atractivos; ejemplo de ello, Nicoya y alrededores, con atractivo de preferencia en sus costas, aun así, existen algunas comunidades con planteamientos de fomentar el turismo comunitario y rural, aprovechando el atractivo que poseen como una alternativa para incentivar el crecimiento económico del lugar, así como la interacción de culturas y aprendizaje que puedan dejar, entre estos lugares se enuncia a la comunidad de Belén de Nosara.

Según indicó el presidente de la asociación, “La Asociación de Desarrollo en Belén de Nosarita de Nicoya, visualiza ejecutar un proyecto de índole turístico, con el fin de que impacte de forma económica en la comunidad”. (O. Jiménez, comunicado personal, 27 febrero 2019).

En la actualidad la Asociación está interesada en impulsar el proyecto de la Amistad como medio para generar empleo en la comunidad. Esto repercute de manera positiva en dos áreas: económica y social. Económica: las familias se verán beneficiadas con nuevas fuentes de ingreso, en cuanto a lo Social: se da el fomento de la comunicación entre la asociación y la comunidad, donde se daría la participación y preocupación de los ciudadanos por el desarrollo comunitario.

De manera que, surge la realización de este trabajo de graduación con el fin de brindar un aporte para la toma de decisiones junto con la Universidad Nacional, cumpliendo con los ejes transversales de la institución y rescatando la necesidad de apoyo a la asociación.

1.1.6 Delimitación Temporal, Espacial, Institucional y/o Empresarial

1. Delimitación espacial

El proyecto de investigación tiene lugar en el distrito de Belén de Nosarita de Nicoya, Guanacaste, donde se encuentra la Amistad, esta cuenta con amplio terreno para construir un restaurante, el cual está ubicado 2 kilómetros al oeste de la plaza de deportes de Belén, camino a las Juntas. Ver anexo 2.

2. Delimitación institucional:

El proyecto será ejecutado por la Asociación de Desarrollo Integral de Belén de Nosarita, Nicoya, Guanacaste.

3. Delimitación temporal

El presente se desarrolló en el periodo 2019 – 2022 con un estudio de prefactibilidad en el cual se estimará la rentabilidad en un plazo de 10 años, tiempo en el cual se determinará si la inversión puede rendir frutos. Dicho tiempo es pertinente puesto que ya se cuenta con el plan de trabajo aprobado por DINADECO.

1.2 Objetivos de la Investigación

1.2.1 Objetivo General.

Realizar una evaluación financiera del Proyecto Turístico La Amistad a nivel de prefactibilidad, de la Asociación de Desarrollo de Belén de Nosarita, Nicoya Guanacaste.

1.2.2 Objetivos Específicos.

1. Identificar por medio del estudio de mercado la demanda potencial del proyecto.

2. Identificar los requerimientos técnicos para la puesta en operación del proyecto.
3. Indagar los aspectos legales y ambientales para la ejecución y operación del proyecto.
4. Elaborar la evaluación financiera del proyecto de los primeros 10 años de operación.
5. Proponer la organización requerida para la puesta en operación del proyecto turístico La Amistad.

1.3 Modelo de Análisis

El modelo de análisis utilizado en la investigación para cada uno de los objetivos fue el siguiente:

Una vez establecidos los objetivos, se procede a instrumentalizar cada uno de ellos, de forma que se pueda obtener toda la información necesaria de manera presencial o vía telefónica para el análisis. El estudio de los datos se hará mediante la comparación de variables, consulta a expertos y observación, con el propósito de obtener resultados por cada objetivo.

Tabla 3.

Modelo de Operacionalización de las Variables

Objetivo Específico	Variables de Análisis	Métodos y Técnicas	Instrumentos
Realizar el estudio de mercado para identificar la demanda potencial del proyecto.	-Demanda y oferta -Competencia -Diferenciación -Precios	Entrevista Observaciones	Cuestionario Fotos

Identificar los requerimientos técnicos para la puesta en operación del proyecto.	-Características de la infraestructura -Inversión -Costos fijos, variables y por unidad	Entrevista a personas con formación técnica/profesional	Cotización de materiales de construcción (<i>excel</i>)
Indagar los aspectos legales y ambientales para la ejecución y operación del proyecto.	-Normas legales -Constitución y viabilidad de la empresa -Garantías sociales -Costos legales	Consulta a las instituciones correspondientes	Formularios propiciados por las instituciones
Elaborar la evaluación financiera del proyecto de los primeros 10 años de operación.	-Flujo de caja -TIR -VAN	Elaboración de flujo de caja	Flujo de caja Cálculos de TIR y VAN
Proponer la organización requerida para la puesta en operación del proyecto turístico La Amistad.	-Propuesta según etapas -Flujograma -Análisis FODA -Organigrama	Entrevistas y observaciones	Conclusiones y recomendaciones para la puesta en marcha del proyecto.

Nota: Este modelo de análisis presenta una herramienta para cumplir con los objetivos de la investigación. Fuente: Elaboración propia (2021).

1.3.1 Contextualización y Operacionalización de las Variables.

El primer objetivo, consiste en realizar estudios de mercado para conocer la demanda potencial del desarrollo turístico en Nicoya y alrededores con el fin de conocer aspectos como: demanda, oferta, aspectos de diferenciación y precios. Dicha investigación se realizó por medio de entrevistas a restaurantes con más de cinco años en el mercado y a la competencia, así como a diferentes tours operadores con el propósito de conocer los gustos y preferencias de los clientes.

El segundo objetivo, consta de los aspectos técnicos a verificar para el análisis de los costos y poder estimar el monto de inversión para la construcción del restaurante, esto se llevó a cabo por medio de cotizaciones a diferentes ferreterías y entrevistas

continuas al presidente de la asociación, para las fases de preinversión, ejecución y operación.

El tercer objetivo, se enfocó en identificar los requerimientos legales y ambientales, el cual implementó una serie de actividades que buscan indicar todos los aspectos técnicos, legales, con los que debe cumplir la Asociación en las diferentes etapas del proyecto y obtener como producto la viabilidad y factibilidad por medio de la consulta a las instituciones pertinentes.

El cuarto objetivo, consta de las propuestas de operación con base en los resultados obtenidos de los análisis de los instrumentos aplicados, tanto a lo interno como a lo externo del proyecto. Se implementó una estrategia para dar a conocer a los desarrolladores cuáles áreas se pueden mejorar mediante los planteamientos expuestos.

El quinto objetivo se basa en la elaboración de una evaluación financiera durante los primeros 10 años en operación. Lo que se llevará a cabo por medio de la recolección de datos para el flujo de caja y el TIR y VAN para analizar de manera detallada la rentabilidad del proyecto.

En resumen, se utilizaron instrumentos para cada objetivo, los cuales son: búsqueda de información en páginas fidedignas, entrevistas y observación. De la misma manera, se obtuvo la información de fuentes primarias y secundarias para dar sustento al estudio que respaldan la investigación. Cabe recalcar que cada objetivo contempla una metodología de medición e indicadores para argumentar de manera cuantitativa la información.

1.4 Estrategia de Investigación Aplicada

La presente investigación abordó diferentes fuentes de información, así como instrumentos y métodos de análisis para obtener datos confiables para desarrollar la Evaluación Financiera del Proyecto Turístico La Amistad a Nivel de Prefactibilidad.

1.4.1 Tipo de Investigación.

El enfoque de este estudio es cuantitativo, según (Hernández Sampieri , Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) el enfoque cuantitativo “Utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías”.

Entre los aspectos de carácter cuantitativo, se presenta información como: edades, cantidades, datos de índole financiero relacionados con precios, entre otros. Esta información fue analizada utilizando para su interpretación tablas de comportamiento numérico, estimaciones de medidas de tendencia central, agrupación de variables con características comunes, y fórmulas financieras.

1.4.2 Fuentes de Investigación.

En la investigación y desarrollo del proyecto se utilizaron fuentes primarias y secundarias.

Fuentes Primarias.

Proporciona información de primera mano: informantes, sujetos de estudio, fotografías, anuarios estadísticos, memorandos, actas, correspondencia privada, códigos de leyes. (Barrantes Echeverría, 2016).

Para efectos de esta investigación, las fuentes primarias utilizadas fueron las siguientes:

- ✓ Entrevistas semiestructuradas a los miembros de la asociación.
- ✓ Entrevistas semiestructuradas a: *tour operadores*, personal de restaurantes funciones de instituciones financieras: Banco Nacional y Banco de Costa Rica.

- ✓ Sesiones de trabajo con funcionarios del INDER-Santa Cruz.
- ✓ Consulta a instituciones *vía web* y presencial, tales como Caja Costarricense del Seguro Social, Instituto Nacional de Seguros, Municipalidad de Nicoya, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- ✓ Revisión y análisis de documentos legales de la asociación: planos y escrituras y libros de actas. Anexo N° 3,4, 5.
- ✓ Información obtenida por medio del método de observación (ver anexos 6).
- ✓ Cotizaciones de precios en el comercio detallista.
- ✓ Entrevista a: arquitecta, técnico electricista, fontanero.
- ✓ Consulta de plataforma de información del INEC.

Fuentes Secundarias.

Compilaciones y listados de referencias publicadas en un área del conocimiento; traducciones, recopilaciones, reproducciones de textos dentro de otros textos. (Barrantes Echeverría, 2016).

Las fuentes secundarias contienen información organizada y elaborada porque permiten validar el trabajo de la investigación al ofrecer conceptos y términos que nos permiten entender y brindar una mejor reflexión de los datos; para ello se utilizaron las siguientes:

- ✓ Libros de administración que abordan la temática de evaluación financiera de proyectos.
- ✓ Libros de gerencia de proyectos
- ✓ Otros documentos relacionados con la legislación vigente

1.4.3 Definición y Caracterización de la Población de Estudio.

Para esta investigación la muestra seleccionada se basó en el análisis a los restaurantes que se ubican en el área turística cercana al Restaurante la Amistad, y por ser la clientela un área amplia de indagar se vuelve complejo al obtener la información requerida. Por tal razón, en estos restaurantes se obtiene información de fuente principal al contar estos con el conocimiento de interés en el comportamiento de este tipo de mercado.

De los mismas, se analizó el comportamiento en el mercado, tanto de oferta como de demanda.

El estudio en 14 restaurantes considerados competencia similar a los servicios que ofrecería el Restaurante La Amistad, 11 restaurantes considerados posicionados porque poseen más de cinco años de funcionar en esa rama de negocio. Adicionalmente se consultó a 10 *tour operadoras* para un total de 35 empresas analizadas. Anexo (7,8,9).

Para la selección de la muestra se considera el método no probabilístico porque las muestras son seleccionadas en forma no aleatoria y a conveniencia del investigador, debido a que la población de estudio es escasa, y el área de interés tiene una extensión de 102.95 kilómetros.

De acuerdo con los autores de Metodología de Investigación, el muestreo no probabilístico corresponde a un “subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación”. (Hernández Sampieri , Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)

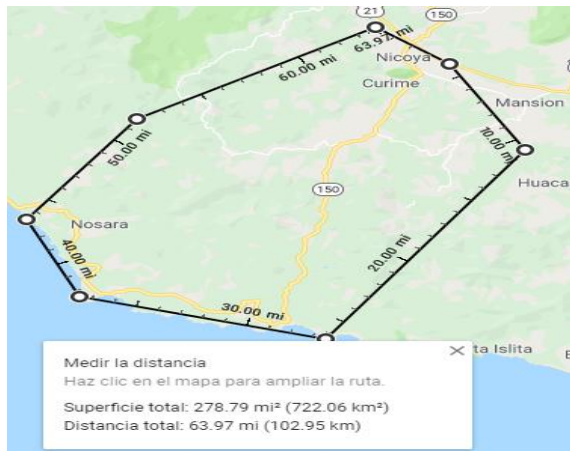
Para determinar el tamaño de la muestra, se elaboró una lista de los restaurantes y operadoras *de tours* que cumplen con las características de la oferta de servicios que estaría ofreciendo el restaurante La Amistad. La identificación de los *tours operadores* se realizó a partir de la lista de afiliados a la Cámara de Turismo de Guanacaste que incluyen dentro de su ruta de servicios la ruta Nicoya-Sámara por ser el lugar de ubicación del proyecto.

La selección preliminar de los restaurantes se realizó mediante ubicación de *Google maps* con verificación de campo de cada uno de ellos para contrastar la oferta de servicios y su similitud con la oferta potencial de La Amistad.

La figura 1 muestra el área geográfica bajo la cual se seleccionó la muestra de restaurantes para realizar el estudio de mercado. Es importante anotar que el área de la gráfica corresponde al cantón de Nicoya ya que en el cantón de Nandayure no se identificó ningún restaurante y en el cantón de Hojanca solo se identificó uno con las características buscadas el cual fue incluido en la muestra.

Figura 1

Área de Estudio



Nota: La imagen muestra la región donde fueron aplicadas las encuestas. Fuente: Google Maps (2019)

Características de la Muestra.

Para la selección de la muestra se analizaron los restaurantes que cumplen con las siguientes características: clientela nacional y extranjera, infraestructura cómoda, servicios optativos, además de la alimentación, ambientación familiar. Otros aspectos analizados son los siguientes:

1. Los locales deben ofrecer comida típica costarricense.
2. Los restaurantes deben ubicarse en la ruta principal hacia la zona costera nicoyana lo cual influye en la decisión de los visitantes.
3. Contar con un posicionamiento en el mercado mayor a 5 años.
4. Los entrevistados deben ser personas mayores de 18 años, entre hombres y mujeres que se dediquen a laborar en restaurantes.
5. Los restaurantes por visitar son los que se encuentran en regiones que cumplen con características similares a las del proyecto (que se encuentren dentro del contexto de turismo rural comunitario).
6. El área de cobertura del estudio por tanto será: Nicoya, Belén, Sámara, Nosara y Hojancha.

La muestra seleccionada que cumple estas características correspondió a 35 empresas, de ellas 25 son restaurantes y 10 son *tour operadores*. Los restaurantes se

ubican en las comunidades de: Nosara, Samara, Nicoya, Belén de Nicoya y Distrito primero de Hojancha. *Los tours* operadores identificados se ubican en Santa Cruz, Liberia y Nicoya.

Cabe recalcar que, al presentar las consideraciones anteriores, en las encuestas de posicionamiento y competencia, se excluye a los restaurantes con otras temáticas: comida china, italiana, mexicana, entre otros, ya que no contemplan entre el menú comida típica costarricense. También se excluyó de la muestra a los restaurantes con menos de 5 años de funcionamiento.

Para el caso de *los tours* operadores, se excluyó a las empresas que no contemplan la ruta de Nicoya-Sámara.

Restaurantes con posicionamiento: la idea principal es conocer de estos los gustos y preferencias de los clientes, que los hace diferenciarse, cómo se promocionan y entre otras variables que sirven de fuente para determinar un diseño de procesos y el funcionamiento en general del restaurante del Desarrollo Turístico la Amistad.

Los negocios mencionados anteriormente fueron verificados en campo y entrevistados en forma presencial, *los tours* operadores fueron entrevistados por vía telefónica

1.4.4 Instrumentos para la Recolección de los Datos.

Los instrumentos utilizados en la investigación fueron

Entrevistas.

Se llevó a cabo una entrevista por grupo de interés; estas constan de un cuestionario con un objetivo específico para cada una de estas. Los grupos de interés son: la junta directiva de la asociación de desarrollo, los *tours operadores*, restaurantes posicionados y restaurantes competencia.

Adicionalmente se tomó en cuenta al Instituto de Desarrollo Rural (INDER), entidad encargada de brindar el aporte económico para ejecutar el proyecto y otros representantes institucionales que avalan los requisitos establecidos por la Ley para el funcionamiento de este tipo de negocios. Todos estos actores fueron abordados según

su participación y requerimientos de información ya sea mediante entrevista o descargo de requisitos en plataforma.

Observación.

Se elaboró un análisis de las condiciones de los negocios considerados competencia, estimando variables de mercado como: presentación del lugar, menú y precios, presentación de los empleados, clientes en el lugar, horarios, entre otros. En cuanto al estudio técnico, se observó el estado de las vías de acceso, tamaño del proyecto, características de la Amistad, recursos humanos y económicos.

1.4.5 Análisis e Interpretación de la Información.

Los datos obtenidos por medio de las entrevistas se analizaron con base en cada objetivo de la investigación, de manera que para lograr interpretarlos se procedió a la organización o clasificación de estos, que cumplan con las mismas características del objetivo. Para ello se consulta a expertos, se realiza trabajo de campo y virtual y se utilizan hojas de cálculo para analizar y comprobar la información que garantice la viabilidad, validez, así como la rentabilidad del proyecto.

Alcances y Limitaciones.

Dentro de los principales alcances de la investigación se encuentran:

1. Establecer el nivel de rentabilidad y factibilidad del Desarrollo Turístico la Amistad, impulsado por la Asociación de Desarrollo de Belén de Nosarita a nivel de perfil.
2. Permite a la Asociación gestionar el financiamiento del proyecto con el INDER
3. Determinar con cierto nivel de certeza la viabilidad financiera del proyecto y a la vez permitir al INDER decidir la elaboración de una investigación con mayor nivel de profundidad como lo es la prefactibilidad.
4. Genera mayor empleo, mejorar los ingresos de la comunidad y se da mayor articulación con el proyecto de la finca, igualmente impulsado por la Asociación de Desarrollo de Belén.

Las limitaciones fueron siguientes:

- ✓ Poca disposición de los entrevistados a dar información confidencial.
- ✓ Dificultades para establecer comunicación telefónica con la mayoría de los administradores o dueños por parte de *tour operadoras*.
- ✓ Problemas de conectividad a internet y accesos a los medios tecnológicos.
- ✓ La Asociación de Belén carece de experiencia en el proceso que conlleva la investigación a nivel de prefactibilidad, lo que provocó por parte de las investigadoras, asumir tareas y responsabilidades más allá de la evaluación financiera del proyecto.
- ✓ Resolver distintas limitaciones provocadas por la pandemia COVID-19.

CAPÍTULO II

Marco de Referencia

2.1 Aspectos Generales de la Asociación

De acuerdo con la información de (Jiménez, 2018) la Asociación de Desarrollo Integral de Belén es una organización sin fines de lucro, fundada el 28 de noviembre de 1976.

Objetivo: promover el desarrollo socioeconómico y ambiental de la comunidad de Belén de Nicoya, mediante la implementación del desarrollo de actividades eficientes y el fortalecimiento de la organización comunal.

Visión:

Ser una asociación de desarrollo integral modelo en el cantón de Nicoya que promueva el desarrollo local en temas de salud, seguridad, y educación.

Misión:

Ser una asociación de desarrollo integral dedicada a promover el desarrollo local a través de proyectos de carácter social, cultural, económico y turístico.

Conformación de la Junta Directiva de la Asociación:

La asociación de Belén está conformada por ocho miembros, con una junta directiva vigente por dos años con posibilidad de reelección por dos años más, distribuidos en los siguientes puestos: presidente(a), vicepresidente(a), tesorero(a), secretaria(o), vocal 1, vocal 2, vocal 3 y Fiscal y sus logros con el paso de los años se mencionan en la tabla 4.

Tabla 4.

Logros de la Asociación de Belén

Logros de la Asociación Integral de Belén

Años	Logros
1976	Fundación de la Asociación
1981	Gestión de trámites para la construcción del EBAIS
1981	Petición de donación de nacimiento de agua para acueducto.
1981	Se logró decretar a Belén como distrito siete.
1991	Gestión de trámites para la plaza de Belén y construcción de salón comunal.
1998	Compra de terreno para construcción de la delegación.
2000	Construcción de cementerio y la delegación de policías.
2001	Edificación del acueducto y construcción de salón comunal del pueblo de Santa Elena.
2001	Trabajo en conjunto con la Municipalidad de Nicoya para las viviendas “Manuel Ajoy”.
2003	Construcción del salón comunal del Portal.
2005	Fundación del colegio de Belén.
2007	Compra de terreno para Plaza del Portal.
2008-2009	Se construye bulevar y entrada del colegio.
2013	Renovación de la delegación de Belén.
2014	Se construyó la plaza del colegio.
2015	Se gestionó la compra del terreno del Proyecto la Amistad

Nota: Proyectos logrados por la Asociación para el crecimiento social y económico de la comunidad. Fuente: Asociación de Desarrollo Integral de Belén de Nicoya (2020).

CAPÍTULO III.

Marco Teórico

La investigación se desarrolla en el marco de un proyecto de inversión financiera, cuyo fin, busca obtener el retorno del capital invertido, por ende, el Proyecto del Restaurante la Amistad tiene el objetivo de generar ingresos económicos como es definido en la siguiente cita.

3.1 Proyecto de Inversión

Proyecto de Inversión desde una perspectiva de generación de nuevas iniciativas empresariales es un modelo en el cual, con base en un conjunto de información y antecedentes, se puede estimar las ventajas y desventajas que se derivan de asignar ciertos recursos para la producción de un bien o la realización de un servicio, que permiten satisfacer necesidades en forma adecuada, creativa y eficiente. (Andía, 2010).

Además (Rosales , 1999) describe las etapas que componen a este tipo de proyectos de la siguiente manera:

Preinversión:

“Es la fase donde se elabora el documento de proyecto, en esta etapa se realizan todos los estudios y estimaciones tendentes a determinar la factibilidad y viabilidad de los proyectos”.

La fase de preinversión está compuesta por diferentes niveles que se abordan según la naturaleza y tamaño del proyecto, entre ellos se mencionan los siguientes: Identificación del proyecto, perfil, prefactibilidad y factibilidad. Esta investigación se plantea a partir del nivel de prefactibilidad; a razón del análisis y las posibilidades financieras que se presentan para ejecutar este proyecto. Por lo tanto, se analizan: tipos y costos de materiales para la construcción, insumos de producción, costos, precios de ventas, tendencias del mercado, y demanda entre otras variables.

El objetivo del estudio de prefactibilidad es identificar con cierto nivel de certeza los flujos netos esperados por el proyecto en formulación, que se hace previo a la inversión (de ahí su nombre) para determinar si los valores de los flujos netos

proyectados traídos a valor presente son positivos para la toma de decisión de invertir o no.

En el presente estudio se aborda la recopilación de todos los datos pertinentes a los estudios de mercado, técnico y aspectos financieros, de los cuales se obtiene información respecto al capital involucrado en el proceso del plan por desarrollar; concerniente al análisis para determinar la rentabilidad del proyecto. De acuerdo con, (Escobedo, 2003). La prefactibilidad conlleva, “recabar información con el fin de reunir antecedentes y datos con el objeto de establecer el marco de acción que apoye y sustente el proyecto”. (pág.57).

1. Negociación y financiamiento

“Comprende todos los aspectos relacionados con la negociación de los recursos necesarios para realizar el proyecto, en especial, los financieros (...) El resultado básico de esta fase, es la viabilidad del proyecto y la aprobación del financiamiento”.

2. Inversión

“Son todas las acciones tendentes para ejecutarse físicamente en el proyecto tal y como ha sido especificado en el documento producto de la preinversión. Es la etapa donde se ejecutan los recursos financieros para entrar en operación o funcionamiento”.

3. Operación

“Consiste en poner en marcha el proyecto y concretar los beneficios económicos estimados. En esta fase los bienes y servicios permiten lograr los objetivos definidos en el documento de preinversión”.

3.1.1 Estudio de Mercado

El estudio de mercado es de suma relevancia para la evaluación del proyecto porque define el medio en que habrá de dirigirse la investigación. En este se analizan las variables que determinan la rentabilidad del proyecto; como el medio o entorno en el que se desenvuelve, la oferta y la demanda y, asimismo, las estrategias de mercadeo que se llevan a cabo para comercializar el bien o servicio que se ofrece.

Para efecto del estudio de mercado del restaurante de Desarrollo Turístico La Amistad se consideran las variables como calidad del servicio, la demanda, gustos y preferencias de los clientes, proveedores y precios para determinar las posibilidades que tiene el restaurante en el mercado, para clientes nacionales y extranjeros que visitan la zona.

Permite determinar la demanda de mercado, demanda potencial del proyecto, oferta de mercado, oferta potencial, análisis de precios de mercado y su relación con los precios de los bienes y servicios que ofrecerá el proyecto, proporciona información para la determinación del tamaño y por ende de la capacidad de producción que tendrá el proyecto, aporta información para la realización de las proyecciones de la cantidad de bienes y servicios que los consumidores o usuarios requieren en tiempos futuros, facilitando la determinación de la demanda insatisfecha y la participación que el proyecto tendría en el mercado durante su vida útil. (Ortega, Maradiegue, Zúñiga, & Rodríguez, 2015, pag.18).

El estudio de mercado lo que pretende en un principio es conocer la existencia de oferta y la demanda existente para determinar la porción de mercado potencial que podría ser capturada por el restaurante, a partir de ahí se pueden formular estrategias de fijación de precios, los posibles oferentes, el plan operacional y entre otras acciones que formen parte de las decisiones para la conformación del restaurante.

Entre el objetivo principal por analizar en el presente estudio de mercados son la oferta y demanda, y variables que lo conforman.

La oferta y la demanda determinan la cantidad que se produce de cada bien y el precio al que debe venderse. Y esto lo hacen al interactuar en los mercados, entiéndase por mercado toda institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores producidos, se intercambian.

Oferta.

En economía, oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio y condiciones dadas, en un determinado momento” (Jesus et al, 2008, p. 297-299).

“Oferta también se define como la cantidad de productos y servicios disponibles para ser consumidos” (Jesus et al, 2008, p. 297-299).

Variables de la oferta:

- ✓ Precio: cuanto más costoso sea un bien, mayor será la cantidad de este, que los proveedores estén dispuestos a ofertar; del mismo modo, cuanto más barato sea, menor será su oferta.
- ✓ Insumos: Según la Real Academia Española (2022), “los insumos son bienes utilizados para la producción de otros bienes de consumo o de inversión”
- ✓ Costos de producción: (Capital - Materia Prima - Salarios – Impuestos) son los costes principales en que incurren las empresas para ofrecer el bien o el servicio que comercializan.
- ✓ Especificaciones de calidad: La gestión de la calidad es el conjunto de acciones, planificadas y sistemáticas, que son necesarias para proporcionar la confianza adecuada de que un producto o servicio va a satisfacer los requisitos dados sobre calidad...un sistema de gestión de calidad (certificado o no), debe estar documentado con una manual de calidad y con procedimientos o instrucciones técnicas y debe revisarse su cumplimiento por medio de auditorías. (ISO 9001 Calidad, 2013)

Por medio del análisis de las entrevistas de posicionamiento y competencia se podrá obtener resultados de aspectos relacionados con calidad como lo son: servicio al cliente, infraestructura, variedad de platillos, entre otros.

Para el caso del restaurante La Amistad se elaboró un análisis por producto para determinar su calidad y procedencia. Se identificó a los proveedores para los materiales

en etapa de ejecución y los productos para elaborar los platillos en la etapa de operación, asimismo se analizaron los precios para conocer los costos de la inversión.

Demanda

Otra determinante en el mercado es la demanda. Indica cuánto están dispuestos los consumidores a comprar un bien cuando varía el precio unitario. (Jesus et al, 2008, p. 297-299).

Refiere la cantidad demandada del producto por los consumidores; en el caso del restaurante se analizó sus gustos y preferencias en cuanto a horarios, platos preferidos, meses de mayor concurrencia y entre otros, cuya información sirve de proyección para elaborar el menú.

- ✓ Precio: Influye según el criterio del consumidor al tomar la decisión de adquirir el bien o producto de acuerdo con el aumento y disminución que en este se establezca.
- ✓ Ingreso: Según (Conexionesan, 2016) “Pueden ser puntuales o recurrentes. Una transacción única (venta de productos normalmente) o bien un flujo periódico de ingresos (prestación de un servicio normalmente). Es decir, todo ingreso de dinero por parte de una transacción que tenga la empresa”.
- ✓ Gustos: Inclinación o disposición natural que una persona tiene o puede llegar a tener hacia una cosa o asunto determinado. (Tellez , 2015).
- ✓ Competencia:
 - La definición del precio de venta debe de conciliar diversas variables que influyen en el comportamiento del mercado. En primer lugar, se encuentra la demanda asociada con distintos niveles de precios; luego, los precios de la competencia para productos iguales o sustitutos y, por último, los costos. (Sapag, Sapag, & Sapag, 2014).

Por medio de las entrevistas, se recopila información acerca de los precios utilizados por la competencia, de esta manera, se pueden estimar los costes de los platillos más comunes.

Proveedores.

Según (Dueñas, 2017) comenta que la diferenciación en los bienes y servicios hace que las empresas obtengan un posicionamiento más elevado y que eso se consigue desde el inicio del sistema productivo; por tanto, los proveedores van a suministrar las materias primas, bienes y servicios necesarios para la obtención de un producto final y es a partir de una buena elección de quienes proveen los insumos que se garantiza la calidad y el mejoramiento de los procesos de producción.

La escogencia de los proveedores es un paso esencial para garantizar la calidad, es por ello, que mediante el análisis de las entrevistas se conocerán los requerimientos más importantes que se deben considerar para designar a quienes proveerán de insumos al restaurante La Amistad.

Procedimientos y Técnicas Utilizados

Este componente se cuantifica por medio del análisis de la visita a la competencia, los meses en los que hay mayor visitación y los platillos preferidos.

Entre los métodos y técnicas de recopilación de información más comunes son:

- ✓ Encuestas: con ayuda de un cuestionario, el entrevistador interactúa con encuestados para obtener hechos, opiniones y actitudes y las cuales pueden tener lugar en cualquier escenario.
- ✓ Entrevistas a profundidad: son entrevistas relativamente no estructuradas la cual es guiada por las respuestas del entrevistado, y en ellas se pueden suscitar respuestas detalladas.
- ✓ Método de observación: técnica por medio de la cual se monitorean acciones de los encuestados sin interacción directa.

En esta sección se siguen cada uno de los pasos de investigación para así lograr resultados, conclusiones y recomendaciones. La ADI de Belén de Nicoya desea fomentar a través del turismo rural el trabajo en la zona, por medio de la construcción

de un restaurante en el Desarrollo Turístico La Amistad, para minimizar el problema en estudio el cual es la falta de empleo.

Los métodos e instrumentos utilizados en este estudio son los siguientes:

- ✓ Entrevistas con ayuda de cuestionario.
- ✓ Observación con apoyo audiovisual: fotos y videos

Para obtener datos, se crea un diseño de investigación bajo objetivos:

- a) Conocer la preferencia de los clientes nacionales y extranjeros por la comida tradicional costarricense y de otros platillos por medio de encuestas a restaurantes.
- b) Indagar las especificaciones de calidad que constituyen un requisito fundamental para la puesta en marcha y operación del proyecto.
- c) Identificar la forma de operación de la competencia en variables como: precios, platillos preferidos y entre otros.
- d) Obtener información básica para la elaboración de los demás estudios.

Muestreo.

Como han mencionado los autores (Hernández, 2014) indican que “la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán los datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población.” (p.173).

De los métodos de muestreo existentes en los textos de investigación, para este estudio de mercado se considera el método no probabilístico porque las muestras son seleccionadas en forma no aleatoria y a conveniencia del investigador, debido a que la población de estudio es escasa, y el área de interés es de 102.95 kilómetros.

3.1.2 Estudio Técnico

Pretende seleccionar bajo criterios de rentabilidad; la mejor alternativa de producción del bien o servicio que se ofertará al mercado. Para ello, se determinan las siguientes variables: ubicación del proyecto, su tamaño óptimo, la ingeniería, la maquinaria o equipo, el proceso productivo y la inversión total para dejar el proyecto operando. (Ortega et al., 2015).

El mismo conlleva, a realizar varias actividades partiendo de la premisa de analizar y describir el proyecto que a continuación se destaca:

El autor (Torres , 2015) afirma que el objetivo del estudio técnico comprende:

- ✓ Determinar la localización más adecuada con base en factores que condicionen su mejor ubicación.
- ✓ Enunciar las características con que cuenta la zona de influencia donde se ubicará el proyecto.
- ✓ Definir el tamaño y capacidad del proyecto.
- ✓ Mostrar la distribución y diseño de las instalaciones.
- ✓ Especificar el presupuesto de inversión, dentro del cual queden comprendidos los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación. (pág.89).

Por cuanto a este proyecto abarca elementos importantes del proceso de ejecución:

1. Descripción detallada del proyecto turístico (*tours*, paquetes, espacio físico del restaurante), el cual incluye el tamaño del proyecto, el proceso de operación de diferentes servicios turísticos, su localización y el análisis de costos para estimar las necesidades de capital y mano de obra, entre otros aspectos indispensables en la etapa de ejecución y puesta en marcha de la empresa, esto se llevó a cabo mediante entrevistas y la observación.

2. Es importante, examinar el precio de los servicios para así elaborar una estimación de utilidades en un periodo de un año para el estudio financiero, para proporcionar la información y cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes, tanto para la puesta en marcha, como para la posterior operación del proyecto.
3. Los croquis y planos se definieron en función del tamaño del mercado que el proyecto espera atender, y del proceso de producción que se debe desarrollar para ofrecer el servicio (esto determina equipos, materiales, personas).
4. El último aspecto que se ha considerado del estudio técnico es determinar la inversión requerida para poner en operación el proyecto, la evaluación de costos del plan, el cual se elabora con base en diferentes estimaciones y demás elementos que ayuden a estimar los costos totales, llevándolos a cabo por medio de cotizaciones y utilidades de otros restaurantes.

En resumen, el estudio técnico tiene como fin, llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos económicos y materiales para la elaboración del bien y servicio deseado en las diferentes áreas, ya sea, tanto en el desarrollo como la ejecución del proyecto.

A continuación, se presenta la tabla de los costos de contratación según el (MTSS).

Tabla 5:

Salarios

Puesto	Remuneración	Nota: La
Administrador	¢294,972 - ¢441,722	
Asistente Administrativo:	¢ 147,731- ¢294,481 mensual	
Cocinero:	¢ 11.761,76	
Ayudante de cocina:	¢ 11.549,15	
Salonero:	¢10.620,62	

información anterior detalla los salarios estimados a pagar a los trabajadores. Fuente: MTSS (2022).

3.1.3 Estudio Legal.

El estudio legal es importante porque determina si existe viabilidad para el proyecto y porque el proyecto debe asumir costos que deben ser considerados en la fase de preinversión, en la fase de inversión y en la fase de operación.

Uno de los estudios por considerar de vital importancia para analizar es el estudio legal, que establece la normativa legal vigente, que el proyecto necesita ejecutar o cumplir en cada una de sus etapas; inversión u operación, cuya información es un determinante para su funcionamiento y viabilidad que este estipule pertinente.

Todos los proyectos, ya sean públicos o privados, deben cumplir con los requisitos legales propuestos por la legislación costarricense para corroborar su continuidad. A continuación, se ofrecen conceptos que evocan a una mejor comprensión del término viabilidad y estudio legal.

Viabilidad.

Los autores (Ollé & Cerezuela, 2017) establecen que la viabilidad “es una herramienta crucial para la toma de decisiones que permitirá identificar las limitaciones

del proyecto, detectar oportunidades, definir los requisitos del proyecto, evaluar alternativas y llegar a un consenso sobre la línea de acción”.

Estudio legal.

Respecto al marco legal (Sapag, Sapag, & Sapag, 2014) indican que el:

Entorno legal interno: los efectos económicos derivados de las relaciones con los diferentes agentes directos del proyecto, como sus trabajadores, proveedores y clientes, y el Entorno legal externo: los efectos económicos derivados de las normativas externas, que son de nominadores comunes para todos los operadores de la industria, como normas ambientales, tributarias, sanitarias, etc. (p.185).

Para iniciar toda actividad comercial requiere formalizar una serie de aspectos legales que le permitan realizar sus operaciones bajo el marco de la ley. Aportar dicha información es de vital importancia, pues será de guía para los miembros de la asociación.

En la fase de ejecución, la normativa establece el cumplimiento de tramitar los permisos de construcción los cuales se gestionan en la Municipalidad correspondiente al cantón donde se ubica, donde corresponde llenar un formulario, presentar plano, copia de cédula, seguido de los estudios de uso de suelo de construcción y comercial, que serán llevadas a cabo por un ingeniero designado en esta institución.

Al mismo tiempo, requiere de pagar pólizas por riegos ante el INS (Instituto Nacional de Seguros) esto se refiere en la Norma Técnica del Seguro de Riesgos del Trabajo. (Instituto Nacional de Seguros, 2019).

En la fase de operación se requiere cumplir con otros requisitos legales establecidos en la normativa, inicialmente consisten en solicitar la Patente municipal, para ello es indispensable tomar en cuenta la Ley de Impuestos Municipales, principalmente artículos 1° y 4°.

Ley N° 7988, Artículo 4°.- El impuesto de patentes que le corresponda pagar a cada contribuyente se determinará de acuerdo con el monto de la renta líquida

gravable y de las ventas o los ingresos brutos anuales. Se aplicará el uno por mil sobre las ventas o los ingresos brutos, más un ocho por mil sobre la renta líquida gravable. Esta suma, dividida entre cuatro, determinará el impuesto trimestral por pagar. (SCIJ, 2000)

La patente municipal es una licencia que otorga el permiso para ejercer actividades lucrativas, siendo así, que incurre en el pago por un monto y periodo determinado, en el caso de un restaurante el periodo de pago será cada tres meses, por el monto que se estima a partir de su utilidad neta.

Además, la Asociación por su naturaleza jurídica debe cumplir con las directrices como:

En el Reglamento a Ley 3859, Artículo 60 – inciso d) De los ingresos provenientes de cualesquiera actividades lícitas que se realicen para allegar fondos a la asociación. Las asociaciones de desarrollo se conforman con el fin de promover el mejoramiento integral de las condiciones de vida de la comunidad, mediante las formalidades declaradas en el artículo señalado del reglamento a la ley 3859, (DINADECO, s.f.).

De acuerdo con lo mencionado en el párrafo anterior, la asociación está facultada para realizar acciones de las que se pueda obtener dineros, las mismas pueden ser de ingresos menores o bien participar de actividades lícitas que generen ingresos de mayor envergadura.

Lo que incide, que al ser un servicio de restaurante le corresponderá adquirir el compromiso de inscribirse ante el Ministerio de Hacienda mediante el formulario D-140, y en vista de que posee una cédula jurídica será bajo la personería jurídica que se debe realizar dicho trámite y en el régimen tradicional. Una vez inscrito deberá cumplir con las obligaciones tributarias correspondientes como declarar las ventas percibidas, pagar impuestos, entre otras obligaciones.

El Restaurante La Amistad también debe generar permisos como el sanitario; documento que permite el funcionamiento otorgado por el Ministerio de Salud, artículo 216, de la (Universidad de Costa Rica , 2015). Asimismo, de las obligaciones de

presentar la debida inscripción de obrero patronal ante la CCSS para los trabajadores del local, cuyo formulario se adjunta en anexos, ambas legalizaciones son indispensables para su apertura.

Una vez ya desarrollado todo el proyecto y llegado el momento de su apertura, es preciso tomar en cuenta los artículos más trascendentales descritos en el código de trabajo “artículo 24.- El contrato escrito de trabajo contendrá {...} título tercero de jornadas, de los descansos y de los salarios {...} artículo 136: - La jornada ordinaria de trabajo {...} artículo 140.- La jornada extraordinaria. (MTSS, 1943)

Las contrataciones se deben realizar conforme la ley lo dictamina, es así como además de tomar en cuenta el código de trabajo es indispensable incluir el seguro social. Para el caso de las cargas sociales, se tiene un porcentaje definido por la Caja Costarricense del Seguro Social, el cual es valorado del total de los salarios, cuyos rubros corresponden a un 26,5 % a la cuota patronal y 10,5 % para el trabajador. (Sistema Costarricense de Información Jurídica, 2000).

Es preciso, además contemplar otras leyes que son de cumplimiento ineludible, tales como: la (Ministerio de Trabajo de Seguridad Social) y (Universidad de Costa Rica, LEY 9028), con el fin de cumplir a cabalidad con las normativas costarricenses.

¿Qué es el (IVA) Impuesto al Valor sobre el Agregado?

Tributo establecido por hacienda que grava todos los bienes y todos los servicios dentro de la economía nacional, donde toda persona física o jurídica que realiza una compra o un pago se le sumará al valor del producto o servicio, la tarifa de un 13 %. Es un impuesto indirecto que recae sobre el consumo; lo que significa que cuando una persona (cliente) realiza la compra de un bien o servicio, está pagando este impuesto a una tarifa general del 13 %. En algunos de los servicios se da de forma escalonada; 13 % en bienes y servicios, 2 % en medicinas y educación privada, 4 % otros servicios como salud privada y boletos aéreos, 1 % en canasta básica; existen productos no incluidos en la canasta los cuales pagarán 13 % (SCIJ, 2019).

Los requerimientos legales conllevan costos y están asociados al pago obligatorio de tasas de impuestos a las empresas por la generación de sus utilidades, además de otros cargos como la remuneración y coberturas sociales de los colaboradores

En distintos apartados, dentro de este documento se reitera que la conformación empresarial es una Asociación de Desarrollo Comunal, por cuanto, según (s.f.) en la ley N° 3859, en su artículo 38 establece, la exoneración del pago de impuestos tributarios de los bienes que la asociación adquiera, sin embargo, no están exentos del pago del IVA este es el impuesto por ventas, cuyo valor va del 1 % al 13 % según el bien o servicio requerido, el mismo deberá ser cobrado a los clientes que visiten y hagan uso de los servicios del restaurante.

El estudio legal alude directamente en los gastos o desembolsos que se generan en la empresa turística, tales como:

- ✓ Costos por trámites municipales, diferentes impuestos, las disposiciones generales de protección al medio ambiente, higiene, seguridad en las diferentes áreas.
- ✓ Por otra parte, la mayor relevancia en el estudio legal radica en lo amigable que sea el proyecto con el ambiente y que este no afecte su entorno, además en cómo se va a cumplir con los requerimientos necesarios estando en obra y ejecución del proyecto.

3.1.4 Evaluación Financiera.

Evaluación Financiera

Corresponde a la última etapa de la formulación del proyecto, recoge y cuantifica toda la información proveniente de los estudios de mercado, estudio técnico y estudio organizacional. Las etapas mencionadas son secuenciales, lo que indica que se deben realizar en este orden. Una vez que el evaluador del proyecto se haya dado cuenta que existe mercado para el bien o servicio, que no existen impedimentos de orden técnico y

legal para la implementación del proyecto, procede a cuantificar el monto de las inversiones necesarias para que el proyecto entre en operación y a definir los ingresos y costos durante el período de evaluación del proyecto (Meza, 2017, pág. 32).

De acuerdo con la definición anterior, la evaluación financiera contiene el mismo proceso y objetivos para los proyectos de inversión, por lo cual, se destaca la importancia de determinar la rentabilidad del proyecto en un periodo definitivo, siempre tomando en cuenta las variables mencionadas por el autor.

El estudio financiero del proyecto comprende la inversión, estimación de costos y gastos para medir la rentabilidad en un periodo de 10 años.

Los proyectos de inversión con fines de lucro deben generar un retorno positivo de la inversión, para ellos se utilizan los componentes por evaluar en el financiero:

1. Inversión Inicial: se refiere al costo de adquisiciones como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, activos intangibles, entre otros. También se analizan los costos de consultoría relacionados con costos de servicios profesionales relacionados con la preinversión (diseños).
2. Ingresos proyectados: Son las cuentas obtenidas por las operaciones o ventas realizadas.
3. Costos de egresos: se refiere a los costos directos e indirectos y generales relacionados con la producción y operación. Entre estos se puede citar la materia prima, insumos, mano de obra, impuestos y demás.
4. Costos financieros: el capital de trabajo se refiere a la cantidad de efectivo necesaria para la operación del proyecto. Mientras que los costos de capital son los de financiamiento y se determina en función de las fuentes y su participación en el financiamiento de las inversiones que requiere el proyecto (Fernández, 2019).

Elaboración de un Flujo de Caja Proyectado.

Como se mencionó, el flujo de caja es una herramienta que permite resumir en forma ordenada información cuantitativa; según el objetivo de su elaboración {...} Flujo de caja utilizado en evaluación de proyectos, cuyo principal objetivo es mostrar la rentabilidad de una inversión. {...} (Andía, 2003, pág. 63).

La estructura básica contiene: el tiempo, los ingresos, egresos y el flujo neto que resulta de la diferencia de estos últimos.

Básicamente la aplicación de un flujo de caja proyectado aporta la valoración de los fondos necesitados en el futuro, con base en estos se debe determinar y financiar las necesidades en el proyecto de inversión, estimar los posibles costos, asimismo, los gastos en los que se debe incurrir de tal forma que diagnostique su viabilidad y rentabilidad.

Los indicadores de evaluación financiera, para evaluar la rentabilidad de los proyectos son tres: Periodo de recuperación de la inversión (PRI), TIR, VAN, que se analizan en la siguiente sección que expresan acerca de rentabilidad.

El cálculo de la de la rentabilidad del proyecto se crea por medio de indicadores de evaluación financiera en las que se utilizan tres de ellas:

Rentabilidad

De acuerdo con (Rodríguez, 2005) respecto a este término refiere que:

Se entiende como rentable aquella inversión en la que el valor de los rendimientos que proporciona es superior al de los recursos que utiliza. Para determinar la rentabilidad de una inversión, o para decidir entre varias inversiones alternativas en términos de rentabilidad, se emplean indicadores de rentabilidad tales como el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Rentabilidad o el periodo de retorno.

Tasa Interna de Retorno (TIR).

El criterio de la tasa interna de retorno evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. (Sapag, Sapag, & Sapag, 2014).

El criterio TIR, mide la rentabilidad sobre la inversión, lo hace en el largo plazo, considerando la variabilidad en el comportamiento de los flujos futuros.

Valor Actual Neto (VAN).

Plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual. El VAN como criterio representa una medida de valor o riqueza, es decir, al calcular un VAN se busca determinar cuánto valor o desvalor generaría un proyecto para una compañía o inversionista en el caso de ser aceptado. (Sapag, Sapag, & Sapag, 2014).

El TIR y VAN son indicadores contables, utilizados como medio para evaluar el panorama futuro de un proyecto o una empresa, tomando como base los flujos de caja con los que se cuente en el proyecto. Para ello, se deben aplicar fórmulas contables dando valor numérico en cada rubro que las compone.

Según (Sapag, Sapag, & Sapag, 2014) las fórmulas para calcular son las siguientes:

Fórmula valor actual neto (VAN)

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Y_t - E_t}{(1 + i)^t} - I_0$$

Fórmula de la tasa interna de retorno (TIR)

$$\sum_{t=1}^n \frac{Y_t - E_t}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$

Ambas fórmulas son representadas por la misma simbología; donde **Y** representa el flujo de ingresos del proyecto, **E_t**, sus egresos e **I₀** la inversión inicial en el momento cero de la evaluación, **r** es la tasa interna de retorno. La tasa de descuento se representa mediante **i**.

Periodo de Recuperación de la Inversión

Definido por (Sapag, Sapag, & Sapag, 2014) el Periodo de Recuperación de Inversión (PRI)” también conocido como *payback*, mediante el cual se determina el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial, resultado que se compara con el número de periodos aceptables por la empresa.” (pág. 259).

La aplicación de este instrumento (PRI), en conjunto con el TIR y el VAN, permite medir la liquidez, y a su vez, evaluar la toma de decisiones de aceptación o rechazo del proyecto, una vez que se haya establecido el tiempo en que la inversión inicial se recuperará.

Para calcular se debe tomar en cuenta los pronósticos tanto de la inversión inicial como del estado de resultados del proyecto. La inversión inicial supone los diferentes desembolsos que hará la empresa en el momento de ejecutar el proyecto (año cero). Por ser desembolsos de dinero debe ir con signo negativo en el estado de Flujo Neto de Efectivo. (FNE).

3.1.5 Fase de Operación del Ciclo del Proyecto

Para cumplir con este objetivo, se proponen herramientas de apoyo y pautas que se deben seguir para lograr la organización para poner en marcha el restaurante. Dentro de esas herramientas están: el diagrama de procesos, y actividades por etapas.

Diagrama de Procesos:

El diagrama de procesos es una representación gráfica de los pasos que se siguen en toda una secuencia de actividades, dentro de un proceso o un procedimiento, identificándolos mediante símbolos de acuerdo con su naturaleza; incluye, además, toda la información que se considera necesaria para el análisis, tal como distancias recorridas, cantidad considerada y tiempo requerido. (Mazariego, 2006).

Este tipo de ilustraciones ayudan a elegir qué decisión tomar a la hora de ejecutar las diferentes gestiones que conlleva la dirección del restaurante en las diferentes áreas. Por ejemplo, cuando se hace cambio de personal, estos conocerán los pasos por seguir mostrados dentro del manual procesos con el fin de guiar bajo los mismos estándares de calidad del producto y servicio ofrecido.

CAPÍTULO IV.

Análisis de Resultados

4.1 Resultados del Estudio de Mercado

A continuación, se presenta el análisis de las entrevistas realizadas de las cuales se desprenden todos los datos de la investigación para la información requerida del presente estudio. El mismo es estructurado en dos grandes grupos (Demanda y Oferta) y a su vez estos están subdivididos en sus variables.

Tamaño de la muestra.

El cuadro siguiente ilustra la cantidad de entrevistas por cada fuente y el total de entrevistados que corresponde a: 35 empresas en los siguientes lugares:

Tabla 6

Muestra

Instrumento	Cantidad
Entrevistas de la competencia:	14
Entrevistas para restaurantes posicionados:	11
Entrevistas a <i>Tour operadoras</i>	10
Total	35

Fuente: Elaboración Propia, (2020).

4.1.1 Variables de Demanda

Resultado de las Entrevistas de Posicionamiento y Competencia.

En este apartado se mostrará el análisis de las encuestas realizadas, este será abordado en sus principales determinantes que son: la demanda y oferta, desde la perspectiva de sus variables: comportamiento, características, gustos y preferencias

Los datos recopilados en las encuestas de demanda y posicionamiento se establecen con base en las variables como la demanda, temporadas (alta, baja) del turismo en las comunidades analizadas donde se evidencia que los meses de menor

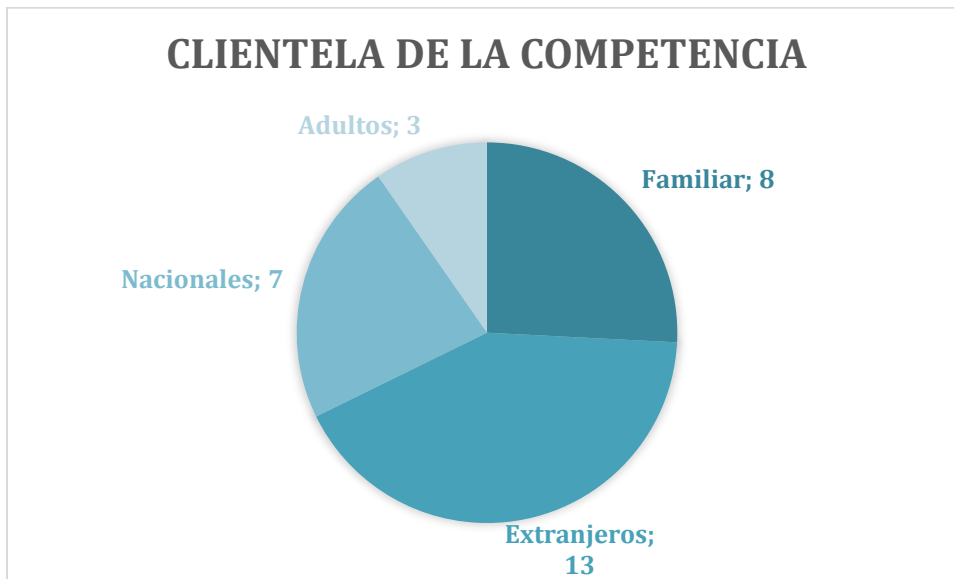
demanda son septiembre y octubre con un 20 % de las visitas, disminuyendo considerablemente; esto obedece a la temporada, clima, al tipo de comida y al servicio adicional que ofrecen.

Clientela

El gráfico siguiente detalla cómo la mayoría de los restaurantes presentan mayor visitación de extranjeros en vista de que las áreas entrevistadas de Samara, Nosara y Nicoya son zonas costeras.

Gráfico 2

Clientela de Competencia



Nota: Datos del mercado meta. Fuente: Elaboración propia (2020).

De acuerdo con las entrevistas, los servicios de restaurante se deben destinar tanto a nacionales y extranjeros al ser el público meta de mayor potencial.

Demanda por Temporada

Realizando un análisis a la cantidad de 15 restaurantes entrevistados en la competencia, se puede estimar que en temporada alta se atienden un promedio de 1800 a 3000 visitantes con relación a los meses de mayor

demanda; por el contrario, los meses de menor demanda las visitas varían entre 25 a 30 personas.

Tabla 7

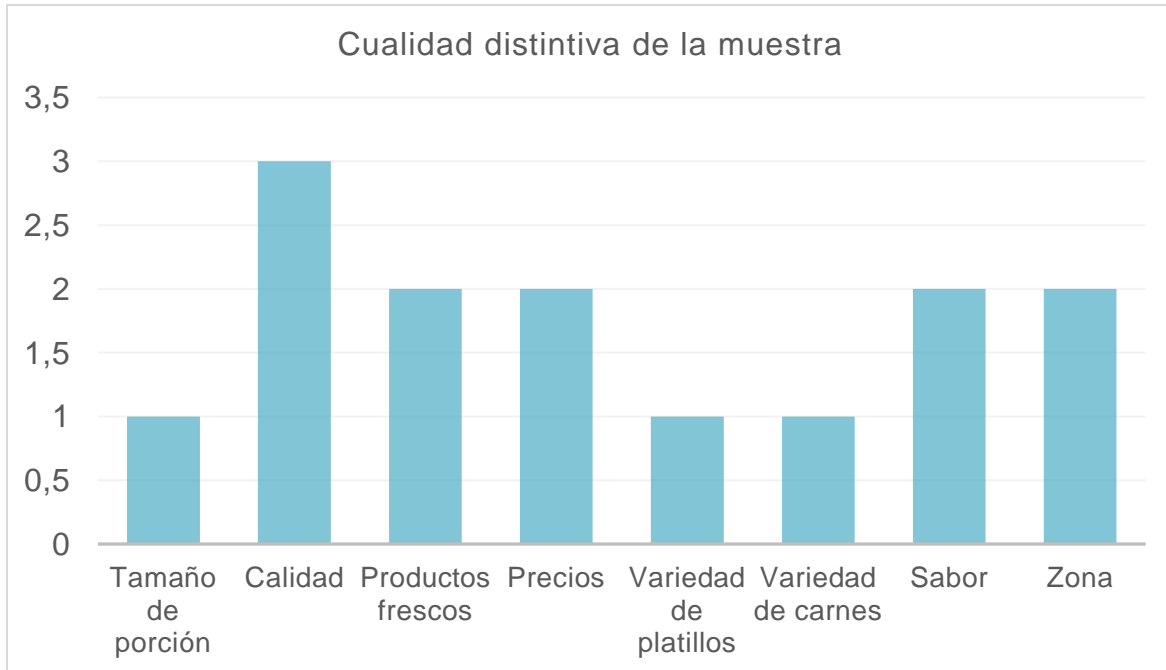


Gráfico 3.

Criterios de diferenciación identificados en la muestra.

Nota: La información anterior ilustra los criterios de preferencia según estándares de los clientes.

Fuente: Elaboración propia (2020).

4.1.2 Variables de la Oferta

Especificaciones de Calidad.

Las especificaciones de calidad son todos aquellos criterios que hacen que un restaurante resalte por su excelencia en atención; según las necesidades del cliente, sabor de las comidas, uso de productos frescos y entre otras cualidades.

Criterios de Diferenciación

Según los restaurantes entrevistados, indican que el criterio que se distingue es la calidad de los productos y del servicio dado. Aunado a ello, el sabor, los precios y la

ubicación también son determinantes para la diferenciación de un negocio con respecto a otro.

Capital Humano de la Muestra

En los restaurantes analizados, los empleados se dividen en: producción, servicio, y administración, con rotación en algunos puestos. Ninguno de los restaurantes entrevistados aplica un diagrama de procesos en la producción y servicio, tampoco se identificó la existencia de funciones claramente definidas para cada puesto (ausencia de manual de funciones y proceso de trabajo).

La situación anterior denota la falta de profesionalización en los servicios de los restaurantes entrevistados.

Perfil de los Trabajadores:

Es indispensable para los propietarios que su personal cuente con una excelente presentación personal; en este caso que cumplan con las políticas de la empresa en temas de imagen e higiene como el uso de protección para el cabello, ropa adecuada, lavado de manos, entre otros.

La preparación académica solicitada es: carné de manipulación de alimentos y manejo del idioma inglés. Además, para el *chef* y *bartender* se solicita que cuente con cursos avalados por el INA u otra institución reconocida. Entre las habilidades solicitadas están: trabajar bajo presión, ser habilidoso, responsabilidad, buen servicio al cliente. Ver anexo N°10.

La tabla 8 muestra la cantidad de empleados de la competencia que tienen en cada restaurante, rescatando que los que presentan mayor número de colaboradores se ubican en las zonas costeras y Nicoya centro por la alta afluencia turística.

Tabla 8.

Cantidad de Empleados por Restaurante

Nº Restaurantes	Nº Empleados
3	15 a 20
7	5 a 10
4	2 a 5

La tabla 8 permite determinar la preferencia de los empleadores por mantener de 5 a 10 colaboradores.

Fuente: Elaboración propia, (2020)

Horarios de Operación.

La siguiente tabla muestra la cantidad de restaurantes y sus horarios de apertura, los cuales varían según la cantidad de días trabajados, por lo general suelen cerrar un día, los lunes. A su vez, detalla las horas seleccionadas por los gerentes como de preferencia según la demanda.

Tabla 9.

Cantidad de Horas Laboradas en Restaurantes Posicionados

Horas de servicio	Nº de restaurantes
10	3
16	2
20	1
12	1
11	1
9	1
13	1
13,30	1
Total	11

Nota: Datos de encuestas realizadas a restaurantes posicionados de sus horas en apertura. Fuente: Elaboración propia, (2020).

Seguidamente se presenta la tabla 10 que indica las horas de atención de los restaurantes considerados como competencia, igual que el cuadro anterior, hay una importante disposición por mantener abiertos los locales por más de 10 horas.

Tabla 10.

Horas de Atención al Público en Restaurantes de Competencia

Cantidad de restaurantes	Horas laboradas
3	15
3	10
2	4
1	9
1	7
1	13
1	18
1	11
1	14,3

Nota: Datos respectivos de las horas laboradas en restaurantes de competencia Fuente: Elaboración propia, (2020).

Precios del Mercado.

La investigación de los precios de mercado permitió determinar el rango de precios que los clientes tienen disponibilidad de pagar a partir de la muestra analizada. Existe un rango de 1 % a 1.5 % de diferencia entre el precio de los platillos en comparación de una con otra, esto basado en el estudio de precios en las encuestas en Samara y Nicoya.

Por medio del método de observación se refleja que los precios de las zonas costeras tienen una mínima variación en el valor de los platillos en comparación con otros restaurantes de la región, estos se determinan por el costo de los insumos.

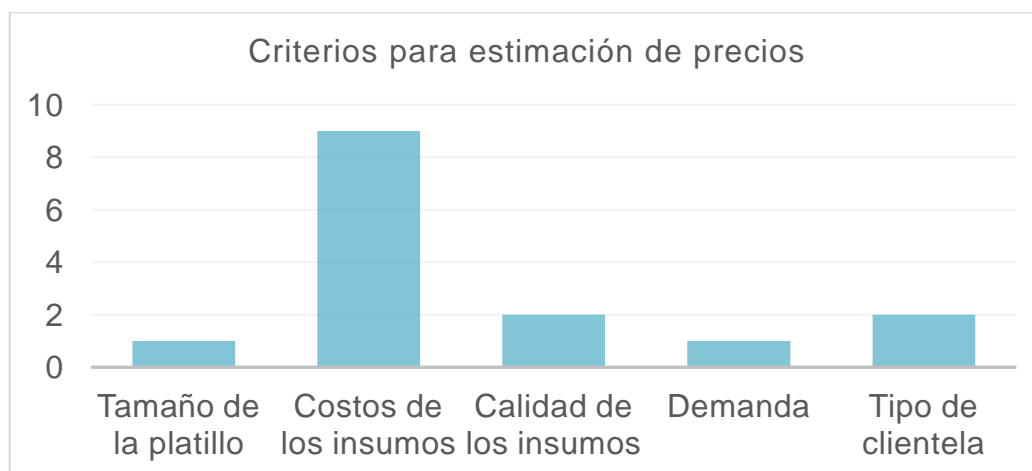
En cuanto a los criterios utilizados para estimar los precios a parte de la calidad de las comidas, cada restaurante tiene servicios adicionales como: espacio de

descanso, karaoke, *pizza exprés*, repostería, elaboración de comidas al gusto del cliente.

Según los datos obtenidos que se detallan en el siguiente gráfico de acuerdo con el análisis de la competencia, el aspecto relevante para estimar los precios de cada platillo es con base en los costos de los insumos, mientras que la calidad y el tipo de clientela resultan ser de menor importancia y por debajo de estos el tamaño del platillo y la demanda no son variables por considerar como importantes en cuanto a establecer costes.

Gráfico 5

Criterios para la Estimación de Precios en la Competencia



Nota: Información obtenida tomando en cuenta ciertos criterios para estimar los precios.

Fuente: Elaboración propia (2020).

4.1.3 Análisis de Ingresos por Restaurante

Se analizaron 14 restaurantes ubicados a una distancia de 19,4 km² del lugar donde estará ubicado el restaurante la Amistad.

Por ejemplo, El Balcón Nicoyano, representa la competencia más cercana, con niveles de ingreso aproximado de ₡33 600 000 colones al año, cabe señalar que este no cuenta con ningún tipo de atractivo turístico, pero su accesibilidad a la vía pública le

hace ser competitivo, también sus platillos son guanacastecos. Una de las ventajas de este restaurante es que se encuentra aproximadamente a 25 minutos de Playa Sámara.

En la comunidad de Nosara se visualiza el restaurante Pacífico Azul, cuyos ingresos anuales se estiman alrededor de ₡422 640 000 colones, este no presenta atractivos, pero cuenta con ventas de platillos apetecidos por los extranjeros como: mariscos, filete y casados, además de variedad de vinos. Se presenta el cuadro donde aparece una tabla que indica el número del restaurante visitado, la demanda baja y alta y los respectivos ingresos mensuales promedios que permiten mantener el negocio estable. Un rango posible de ventas que se estima para el restaurante La Amistad es de ₡600 000 en un buen día de ventas y ₡400 000 en día de poca demanda, esto para afirmar que será un negocio viable y rentable en el mercado en el momento de brindar sus servicios.

Tabla 11

Ingresos de la Competencia según Temporada

N° de restaurantes	Temporada Alta	Temporada Baja	Promedio de ingresos mensuales
1	3000	900	₡6 000 000
2	200	150	NR
3	100	50	NR
4	400	150	₡17 610 000
5	70	25	₡10 500 000
6	1800	900	₡35 220 000
7	100	30	₡9 000 000
8	1500	900	NR
9	200	150	₡3 000 000
10	150	40	₡2 000 000
11	800	300	NR
12	200	100	₡1 200 000
13	350	200	₡25 000 000
14	400	200	NR
15	300	250	₡2800000

Nota: Información mensual obtenida de visitas realizadas a restaurantes de competencia según temporadas. Fuente: Elaboración propia (2020)

Entre las consultas realizadas por medio de la entrevista y el método de observación, de precios para los diferentes platillos en el mercado de la competencia que no se encuentran en zona costera están:

Tabla 12.

Precios en Restaurantes de la Competencia

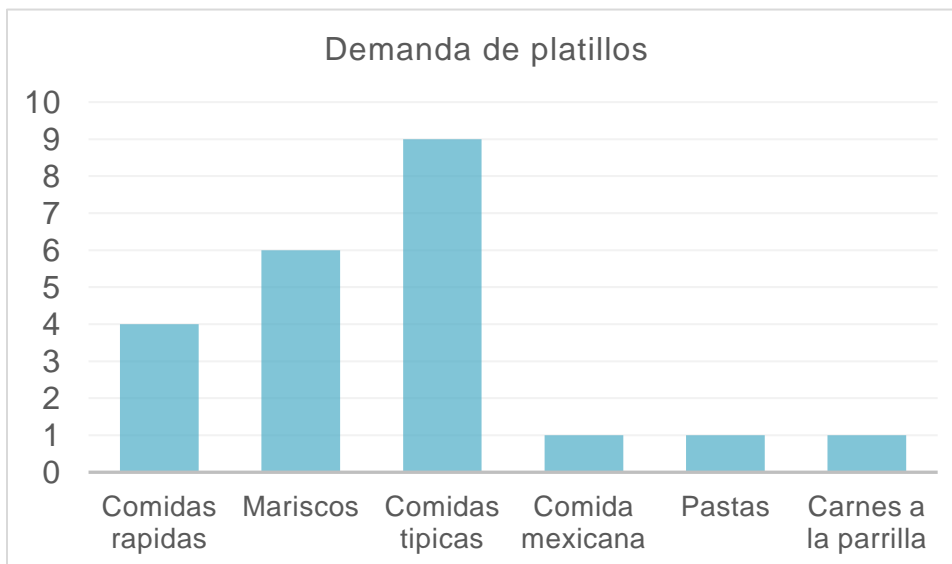
Platillos y precios	Platillos y precios
Casados: ₡3500- ₡4000	Hamburguesa: ₡2500- ₡3000
Arroces: ₡3500- ₡5000	Costilla frita: ₡3500- ₡4000
Nachos: ₡2000- ₡3000	Ensaladas de mariscos: ₡4000- ₡5000

Nota: Precios según el mercado. Fuente: Elaboración propia (2020)

Demanda de Platillos.

A continuación, se presenta el gráfico de la preferencia de los platillos mayormente consumidos según las encuestas realizadas, se muestran en el siguiente orden importancia: 1. Comidas típicas, 2. mariscos, y 3. comidas rápidas, además, de manera opcional se recomiendan las parrilladas en días determinados.

Gráfico 6. Preferencia de platillos



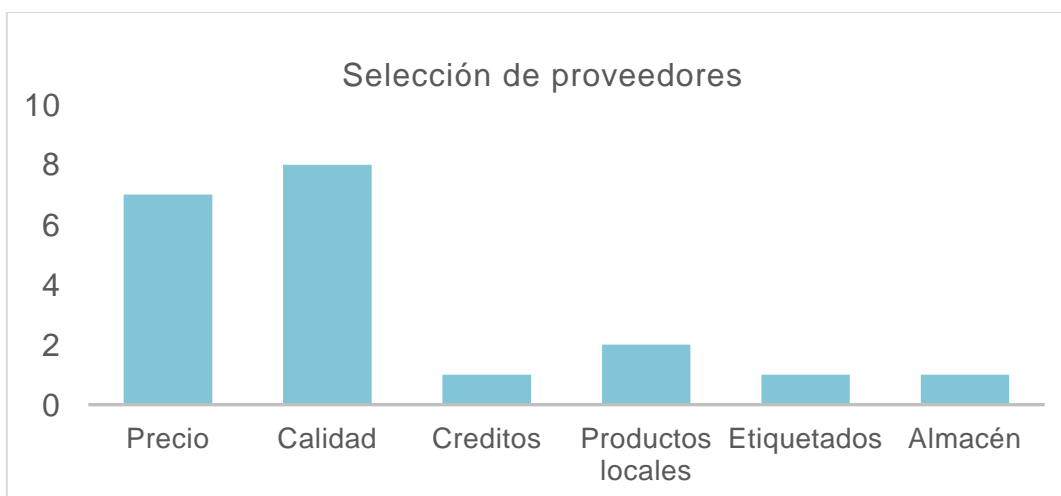
Nota: Platillos mayormente solicitados por los clientes. Fuente: Elaboración propia (2020).

Selección de los proveedores.

En cuanto a la escogencia de los proveedores, los aspectos por considerar según el orden de importancia están: la calidad, el precio y la producción local. Otros requisitos que se toman en cuenta son: la responsabilidad, permisos, carné de manipulación de alimentos y frecuencia de distribución de los proveedores.

Gráfico 7.

Escogencia de los proveedores



Nota: El gráfico muestra los elementos a tomar en consideración para escoger a los proveedores según preferencia. Fuente: Elaboración propia (2020).

4.2 Resultado del Estudio de las *Tour Operadoras*

A continuación, se brinda la conceptualización para dar conocer en qué consiste una *operatour*, esto a razón de dar a entender el porqué de realizar una entrevista a este tipo de empresa. El propósito de estas entrevistas es constituir alianzas estratégicas que aseguren la visitación de posibles visitantes.

Las *operatour* o *tour operadoras*

Según define (Sancho, 2008) “En el sentido apuntado los operadores turísticos se asocian a la función de distribución y ésta, a su vez, a los aspectos de comercialización de paquetes turísticos”. Dentro de esta mención se expresa que los

tours operadores son empresas que ofrecen paquetes turísticos que contemplan el transporte, expediciones, etc. representan el intermediario entre el turista y el lugar de destino que ellos seleccionen.

Se entrevistaron *10 tour operadoras*, que funcionan en todo el país y tienen dentro de sus rutas actuales su paso por Belén, Las variables investigadas en este sector fueron: precios, disponibilidad, maneras de realizar convenio, medios y montos dispuestos a pagar etc.

Por medio de las entrevistas realizadas, se pudo obtener la información de los requerimientos necesarios que manifiestan los usuarios entre viaje y viaje. En los requisitos de mayor relevancia están: el contar de manera ineludible con pólizas de seguridad y contar con accesibilidad al restaurante.

De los *35 tour operadores* seleccionados solamente 10 respondieron la entrevista y solamente uno de ellos manifestó interés en vincular el restaurante a sus rutas por lo que este sector, no se considera una demanda relevante en el análisis. Al percibir en los entrevistados falta de interés e incredulidad en sus respuestas, por ende, inicialmente no es conveniente establecer alianzas con este sector salvo a la *operatour mencionada* que sí está interesada.

4.3 Resultados del Estudio Legal

Estos requerimientos legales pueden darse en la etapa de ejecución o en la etapa de operación. Según la fase del ciclo de vida del proyecto al cual correspondan, los requerimientos, costos de inversión o los costos de operación del proyecto pueden verse incrementados.

Costos Según la Fase de su Ejecución y Operación.

Cuando el proyecto se encuentra en su fase de ejecución u operación, se requiere la obtención de permisos que faciliten el buen proseguir del negocio, los cuales se ilustran en la siguiente tabla:

Tabla 20.

Requisitos y Costos Legales Según Etapa

Etapa	Requisito	Costo	Tiempo
Ejecución	Conformación empresarial	sin costo	1 mes
	Contratación de personal para la obra	¢41 979 000	1 única vez
	Autorizaciones por la municipalidad: de uso de suelo de construcción, uso de suelo comercial y seguido de estos permisos de construcción, patente comercial	¢108000	1 año
	Pólizas INS (Instituto Nacional de Seguros) correspondientes a riesgos en construcción y pólizas del riesgo al trabajador	Al total de la obra gris por el 35 %=resultado por 3,71 % ¢1 569 320,65	3 meses
Operación	Permiso de salubridad gestionado ante el Ministerio de Salud, (incluido en patente comercial)	0	0
	Contrataciones de trabajadores apegados al Código de Trabajo.	0	Al iniciar

CCSS (Caja Costarricense de Seguro Social) Cumplimiento con las obligaciones obrero-patronales. Anexo N°11 y 12.	Del total de salarios cuota patronal :26,5 % trabajador 10,5 %.	Mensual
Obligaciones tributarias ante el Ministerio de Hacienda; IVA	Monto de acuerdo con la utilidad. (13 %)	Trimestral
Ley 7600	Sin costo	-
Servicios contaduría	¢50000	Mensual

Nota: Los datos anteriores describen los requisitos legales con sus respectivos costos de acuerdo con su etapa. Fuente: Elaboración propia, (2020)

4.4 Resultados del Estudio Técnico.

4.4.1 Infraestructura del Restaurante.

De acuerdo con los resultados del análisis de la muestra se obtiene que la estimación de afluencia de clientes del restaurante es de un máximo de 108 personas en temporada alta y un mínimo de 57 en temporada baja al día.

Por ende, se estima que el restaurante debe tener un área de 20 x 20 metros, es decir 400 Mts². Este tiene una capacidad para 27 mesas con 4 sillas cada una, con capacidad para 4 personas por mesa, para un total de 108 personas que corresponde al doble de la demanda estimada. Anexo N° 13.

Dentro de esta área se incluye la cocina con sus respectivas zonas de enfriamiento y zona de cocción y preparación, cuenta con una bodega interna, dos servicios sanitarios: uno para hombre y otro para mujer con su respectivo cambiador para bebé, ambos cumpliendo con la ley 7600, y un sector de cambio de vestimenta.

Además, tendrá una sección de exposición de orquídeas y una para mostrar artesanías. Con la colaboración de la arquitecta Merylin Rocha, se logra estimar las medidas y cantidades para una posterior cotización. Anexo N° 14.

La tabla número 13 se muestra el resumen de “los costos de infraestructura de manera general. Este se divide en rubros de materiales, consumibles, costos de mano de obra, uso de equipo menor, equipo mayor y subcontratos” (M.Rocha, comunicación personal, 2020).

Entre los materiales se contemplan: materiales para piso, paredes, pintura, cielos, cubierta y estructura de techos, baños, losa, ventanería, puertas, electricidad, mecánica, y accesorios como dispensadores de jabón, papel higiénico, el extractor de grasa, grifería y fregadero y espejos. Ver anexo N°15.

Consumibles: tornillos, brochas, diluyentes, discos de corte, pintura, entre otros. El equipo menor consta de equipo de seguridad personal, andamios, batidoras, compactadores y otros. El rubro de equipo mayor se refiere a la maquinaria como tractor, camiones, vagonetas y demás.

En cuanto a los subcontratos, este se refiere a los servicios por instalaciones de electricidad, mecánica, vidrios, diseños, soldadura y otros subcontratos.

De la misma manera, se toma en cuenta los imprevistos de construcción del 4 % y administrativos del 4 % respectivamente. Estos son para hacer frente a situaciones de último momento durante la ejecución de la obra.

4.4.2 Costo de Infraestructura.

Tabla 13**Resumen de Costos de la Infraestructura**

Rubro	Monto
Materiales	¢52 443 714
Consumibles	¢923 765
Mano de obra	¢41 979 000
Equipo menor	¢2 000 000
Subtotal	¢97 346 479
Sub- contratos	¢16 000 000
Equipo mayor	¢90 000
Imprevisto 4%	¢3 709 972
Administrativos 4%	¢3 709 972
Total	¢120 856 423

Nota: Datos estimados respecto a la construcción. Fuente: Merylin Rocha (2020)

Los honorarios de arquitectura corresponden al 4 % de la obra según Colegio de Ingenieros y Arquitectos, los cuales corresponden a visado y demás procedimientos propios de los permisos (Sistema Costarricense de Informacion Juridica, 2009).

Costo de Mano de obra para la construcción

En lo que respecta a mano de obra, el cuadro anterior muestra la cantidad estimada de ¢41 979 000 colones, para cubrir aspectos tales como: Pólizas de I.N.S, Caja Costarricense del Seguro Social. (C.C.S.S) y salarios. Lo anterior, se calcula con base al criterio de la Arquitecta Merylin Rocha, quien además estima que para lograr la ejecución de la obra se necesita de dieciséis operarios de construcción y 1 maestro de obras para un periodo de 3 meses de la etapa constructiva respectivamente.

4.4.3 Equipo, Mobiliario y Menaje.

A continuación, se presenta un cuadro que contiene grosso modo el valor estimado mediante cotizaciones en tiendas comerciales: Almacén comercial Gollo,

Refrigeración Equipos, y Casas y Cosas; del mobiliario, equipo y menaje de cocina, que es requerido instalar para el buen servicio del restaurante La Amistad, el mismo refiere la suma de nueve millones ochocientos noventa y seis mil cientos setenta y nueve con setenta colones (¢9 896 179,76).

Tabla 14
Equipo, Mobiliario y Menaje

Descripción	Inversión
Mobiliario y equipo	¢9 386 810
Menaje	¢509 369,76
Total	¢9 896 179,76

Nota: Valoración de los costos del equipo requerido para la operación. Fuente: Elaboración propia (2020)

4.4.4 Otros Costos Asociados a la Inversión.

4.4.6 Análisis de Costos de Acuerdo con la Fase de Operación.

En este apartado se detallan los rubros que pertenecen al flujo de caja. Los cuales deben estar definidos para proyectar a futuro los flujos netos.

Costos fijos

“Los costos fijos son los que permanecen constantes, durante cierto periodo, independientemente de los cambios presentados en el volumen de producción” (Morillo, 2003). Para el caso del restaurante la Amistad, los costos que representan un pago permanente y que no dependen de la cantidad de la producción, los mismos se detallan a continuación:

Los costos fijos de la electricidad, agua y teléfono son calculados con base a una estimación del consumo de otros restaurantes de la competencia que tienen una capacidad similar al restaurante La Amistad, según el análisis de los resultados.

Por otra parte, los salarios aquí presentados son tomados de las fuentes del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social para cada una de las ocupaciones, actualizadas al presente año y las cargas sociales son calculadas con base en los

porcentajes brindados por la CCSS de acuerdo con el total de salarios que el patrono deba pagar.

Asimismo, se expresa que los costos variables: “son aquellos que cambian en proporción directa a los cambios del volumen de producción” (Jiménez, 2014).

Por consiguiente, los insumos y el material de empaque están incluidos en la partida de los costos directamente ligados a la producción.

✓ Costos por unidad:

“El coste o costo unitarios es el valor monetario de producir un bien o un servicio. Se suele calcular como el costo de producir todos los bienes entre el número de bienes producidos”. (Orellana, 2020).

La siguiente tabla representa los costos unitarios por platillo calculados en base a los costos de los insumos, sin contemplar los impuestos, gastos generales y administrativos y otros valores agregados.

Tabla 18

Costo Unitario de Producción

Platillo	Costo
Casado con filete con pollo	₴582,48
Casado con bistec de res	₴722,39
Hamburguesa	₴1 234,68
Casado con filete de pescado	₴1 876,55
Costilla frita	₴1 760,46
Arroz con camarones	₴1 437,05
Nachos	₴523,78
Chimichurri	₴83,48
Ensalada fría de caracolitos	₴83,48
Ensalada de fría de papas	₴150,15

Ensalada verde	₡104,01
Picadillo de papa	₡67,05

Nota: Fuente: Respectivas estimaciones de los costos para la elaboración de los platillos. Creación propia (2020)

No obstante, la tabla 19 ilustra los platillos más demandados en los sectores indagados. Además, se presentan los precios calculados con base en el costo de los insumos, impuestos, costos generales y el margen de ganancia para su venta.

Estos platillos y sus respectivos montos serán utilizados para calcular el nivel de ventas con proyección a 10 años, por lo tanto, el valor sugerido puede fluctuar con el comportamiento del mercado con el paso del tiempo. Cabe añadir, que los costes de dichos insumos son tomados de proveedores reconocidos y preferidos en el sector de Nicoya y alrededores por el precio y calidad.

Tomando en cuenta la información recabada en las entrevistas realizadas a restaurantes con similitudes al Restaurante La Amistad sobre gustos y preferencias del cliente, se creó una propuesta de menú en el cual se incluyen cantidades basadas en la estimación de insumos, impuestos del IVA y servicios, además costos generales y administrativos que deben ser considerados en el momento de establecer los valores de venta.

Tabla 19.

Precio de Venta por Platillo

Platillo	Precio de venta
Casado con filete con pollo	2170,26
Casado con bistec de res	2693,73
Hamburguesa	4604,1
Casado con filete de pescado	6997,65
Costilla frita	6426,09
Arroz con camarones	5358,75
Nachos	1953,15
Chimichurri	311,28
Ensalada fría de caracolitos	1422,69

Ensalada de fría de papas	559,89
Ensalada verde	387,84
Picadillo de papa	250,02

Nota: Datos incluyen costos de costos de servicio Fuente: Elaboración propia, (2020).

4.5 Análisis Financiero del Proyecto

Se presentan los análisis financieros del proyecto correspondientes a los flujos de caja durante 10 años de operación con sus respectivos cálculos del VAN, TIR, y punto de Equilibrio, por medio del financiamiento otorgado por el INDER y con el supuesto del préstamo solicitado a una entidad bancaria. Para ambos casos se analiza con base a escenarios de flujos favorables y desfavorables, para proyectar con mayor exactitud las ganancias futuras del restaurante y para obtener estos datos anuales primeramente se elaboran flujos de caja mensuales.

Los primeros flujos de caja proyectados que se presentan muestran la parte con el hipotético de financiamiento de alguna institución financiera, la cual indica los movimientos de efectivo véase anexo N°16 y el flujo de caja proyectado de financiamiento con apoyo de INDER, que contempla: ingresos, costos y gastos, entre otros. Véase la ilustración anexa N°17.

4.5.1 Proyección de Ingresos por Ventas.

En cuanto a la proyección de los ingresos por ventas con el financiamiento del banco, se espera ofrecer en el escenario favorable 1900 platos mensuales de los cuales se da un margen de ganancia de ₡15 519 265,77 para el primer año tomando en cuenta que el crecimiento anual de las ventas puede ser de 30 %.

Por otra parte, en el escenario desfavorable, las expectativas de ventas corresponden a 1500 platos, con ingresos equivalentes a ₡10 569 385,18 en el primer año con un aumento promedio en las ventas del 30 % anual.

En lo que respecta a la proyección de ventas que contempla el apoyo del INDER, en el escenario favorable se espera vender 1850 unidades mensuales mientras que en un escenario desfavorable se visualiza una reducción en las ventas a 1450 platillos por mes; igualmente ambos escenarios contemplan un aumento anual del 30 % lo cual se ve reflejado en los flujos de caja.

4.5.2 Financiamiento por medio de entidad financiera.

Flujos de Caja.

El primer análisis corresponde a los flujos de caja con el financiamiento hipotético de un préstamo bancario del 100 % correspondientes a ₡ 135.000.000 millones de colones de la inversión y el cual se analiza en dos diferentes escenarios (favorable y desfavorable).

Estos flujos contemplan partidas de ingresos, costos y gastos, así como las obligaciones financieras. Dichas obligaciones se calculan mediante una amortización con el método de línea recta y demuestra que se tendrá que pagar una tasa anual del 10% durante 45 años, lo cual significaría 540 cuotas mensuales de ₡1 137 878,61 millones de colones, para un total Anual de ₡13 492 716,27. Anexo N° 18.

Para el escenario favorable, los ingresos de ventas por servicio son de ₡103 568 531,92 y el total de costos y gastos de operación son de ₡74 556 549,88. El flujo financiero neto corresponde a ₡15 519 265,77 después de las depreciaciones y pago de intereses del primer año operacional lo cual es positivo para el restaurante.

En el escenario desfavorable, el ingreso por ventas del servicio es de ₡83 217 585,63 y los costos y gastos de operación se estiman en ₡59 155 484,18 y el flujo de efectivo en el primer año es de ₡10 569 385,18 después de depreciaciones y pago de intereses. Ver anexo N°19.

Punto de Equilibrio con Financiamiento.

A continuación, se presenta el punto de equilibrio tomando en consideración un préstamo en una entidad financiera. Respecto al estudio, este indica que la de producción óptima para el restaurante es de 1698 unidades para el escenario favorable.

Dicho resultado muestra que el restaurante genera ganancias y que podrá cubrir todos los costos y gastos. En cuanto al escenario desfavorable, la cantidad de platillos a ofertar es de 1050 unidades según el punto de equilibrio, lo cual demuestra que se genera los suficientes ingresos para cubrir de la misma manera los costos y gastos en los que incurra la empresa, pero se destaca que el flujo neto es menor con respecto al primer escenario.

TIR y VAN con Financiamiento bancario.

El cálculo del TIR brinda un porcentaje del 57 % para el escenario favorable respectivamente, permitiendo que la empresa pueda hacerle frente al pago de los costos de capital por que iguala el VAN a ¢910 730 461,95 demostrando que si puede ser una opción de financiamiento.

Por otro lado, en el escenario desfavorable, el TIR es de 48 % lo que quiere decir que podría también costear obligaciones financieras porque el VAN es de ¢740 325 418,93; es así que, este indica que ante un eventual préstamo también es rentable mantener el margen de ventas entre 1050 y 1500 platos al mes.

Periodo de recuperación:

Cabe recalcar que, se elaboró la estimación del periodo medio de recuperación para determinar cuánto tiempo puede tardar la empresa en recuperar todo lo invertido. Entonces, de acuerdo con lo anterior, el escenario favorable muestra 6 años y 8 meses y la desfavorable muestra que el restaurante podría tardar 9 años y 8 meses aproximadamente.

4.5.3 Apoyo financiero del INDER

A continuación, se presentan las proyecciones con el financiamiento otorgado por el INDER, el cual cuenta con un flujo de caja proyectado a 12 meses que permite estimar el comportamiento financiero de los primeros 10 años de operación, y que también contempla el escenario favorable y desfavorable; estas estimaciones muestran resultados positivos para años posteriores, lo que permite afirmar que el restaurante tiene viabilidad en el mercado.

El monto de la inversión requerida es de ₡135.000.000 millones de destinados a la construcción de la infraestructura, equipo, mobiliario, menaje y decoración del restaurante, además de un fondo de caja inicial de ₡1 992 897,24 que servirán de apoyo para cubrir otros gastos menores.

Para el escenario favorable, por cuanto a los costos y gastos se refiere, en el primer año hay un equivalente de ₡74 388 687,54 millones de colones en egresos totales. Respecto a ventas y servicios, los ingresos rondan en ₡100 843 044,24 millones de colones obteniendo una ganancia final de ₡26 454 356,69 la cual se estima que aumentará año a año conforme se aumenten las ventas. Al finalizar el periodo, el flujo de caja del restaurante puede alcanzar un promedio de ₡175 316 602,46 en utilidad. Anexo N°20.

Por cuanto al escenario desfavorable, de acuerdo con las valoraciones realizadas, el flujo de caja también tendrá montos positivos para el primer año de operación equivalentes a ₡22 686 160,36 millones de colones. Lo que indica que en los siguientes años también habrá utilidades a favor del restaurante y en el año 10 se obtendrá un flujo de ₡81 635 304,38, lo cual indica que será rentable. Ver anexo N°21.

Cálculo del Punto de Equilibrio de los Productos (INDER).

El punto de equilibrio indica la capacidad que tiene la empresa de cubrir los costos al inicio de sus operaciones. Para ello, según esta estimación, el restaurante debe producir 1236 unidades de platillos en el escenario favorable, lo que muestra que

cualquier cifra por encima de la mencionada anteriormente, simboliza que se obtendrán mayores ingresos.

Por otro lado, según los estudios del escenario desfavorable, se requieren 780 unidades mensuales para lograr mantenerse sin presentar pérdidas ni ganancias, es así que, en ambos escenarios, se estima un margen de contribución de promedio ponderado en utilidades de ₡3.086,90 por cada 5 platillos demandados.

TIR Y VAN (INDER)

La utilización de los indicadores del TIR y el VAN establecen que el proyecto La Amistad es rentable en ambos escenarios, porque su resultado es positivo, recordando que, si el VAN es igual o mayor a cero, puede recuperar la inversión con el paso del tiempo.

Primeramente, se presenta los análisis del VAN del escenario favorable donde indica que el restaurante podrá recuperar la inversión inicial con un monto positivo de, ₡739 027 876,68 el cual se estima mediante los flujos de caja netos a un periodo de 10 años de funcionamiento. A partir de esos datos, se calcula el TIR por medio de la herramienta de *Excel* el cual nos da el 44 %, la cual es una tasa aceptable para decidir sobre la inversión.

El escenario desfavorable muestra un VAN positivo de ₡404 829 706,20 y la TIR es de un 32 %. Comparando estos resultados se determina que hay mayor rentabilidad en el escenario favorable puesto que reflejan que la inversión se puede recuperar en menor tiempo si la oferta se mantiene en 1850 platillos al mes.

Periodo de recuperación

Para el caso del financiamiento otorgado por el INDER, los datos indican que el restaurante podría tardar más tiempo en recuperar el monto de la inversión. Por ello, se calcula que el escenario favorable se toma 17 años y 6 meses y por otro lado en el escenario desfavorable podría tardar incluso hasta 30 años. Lo anterior, obedece a que

la proyección de ventas en los flujos de caja de estos escenarios es menor en comparación con los que corresponden al financiamiento bancario.

Todos los escenarios analizados muestran que la empresa puede tener rentabilidad debido a que los resultados son positivos, no obstante, el escenario favorable con el financiamiento del INDER es el óptimo para llevar a cabo el proyecto porque tardaría menos tiempo en recuperarse además de que la tasa interna de retorno también es favorable.

De tal manera que, recomendamos a la empresa ofrecer o proyectar las ventas en 1850 unidades mensuales de platillos para cubrir todos los costos de manera satisfactoria, obtener excelentes utilidades y flujos positivos desde los primeros años de operación. Estos resultados permiten al personal de la empresa tomar decisiones para su desarrollo y posicionamiento en el mercado.

CAPÍTULO V.

Organización Requerida para la Puesta en Operación

En este capítulo se realiza un análisis FODA de la Asociación en relación con el proyecto La Amistad y se recomiendan los elementos principales que deben ser considerados en la fase de operación, los cuáles hemos clasificado en tres fases: preapertura, apertura y operación.

5.1 Análisis FODA del proyecto.

La tabla siguiente, contempla factores internos: debilidades y fortalezas y externos: oportunidades y amenazas. Con el fin de dar mejores resultados, el personal debe analizar cada detalle del FODA, potenciar lo bueno y aprender de lo malo para cambiarlo.

La situación de la Asociación en términos de oportunidad y amenazas, así como fortalezas y debilidades se muestran en el cuadro siguiente con el fin de ser considerados tanto para su reducción (caso de debilidades y amenazas) como en su potenciación (fortalezas y oportunidades) en la fase de operación.

Tabla 21
Análisis FODA del Restaurante la Amistad

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organización consolidada • Financiación del INDER • Mano de obra del lugar • Infraestructura con diseño moderno, amplio y atractivo • Ubicado en ruta turística • Solvencia moral de los miembros de la organización 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • La Amistad como atractivo • Paisaje natural que rodea la zona • Temática centrada al ser 100 % guanacasteca. • Mano de obra con experiencia
<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cercanía con la competencia • Ubicación a 1km de calle principal • Calle de acceso es de lastre y estrecha • No se cuenta con experiencia en este tipo de negocios por parte de la Asociación 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preferencia por lugares con ventas de licores • Preferencia por turismo de playa • Poco caudal de la Amistad en verano producto del cambio climático. • Crisis económica en el país (pandemias, caída en el dólar, inflación, impuestos)

Fuente: Elaboración propia (2021).

5.2. Propuestas de la organización por etapas

Etapa de preapertura.

La asociación debe realizar un proceso de contratación de personal guiado en función de la experiencia requerida para el desempeño de sus funciones en el negocio, para ello se recomienda:

- Abrir un proceso de selección del personal, bajo la modalidad de contratación temporal de acuerdo con la visitación, dando preferencia a las personas de la zona.
- El puesto de administrador, se recomienda experiencia mínima de 1 año, para el desempeño las siguientes actividades: planificar el trabajo, participar en la elaboración del menú con el cocinero, coordinar el servicio de control y calidad de los trabajadores y del producto final, supervisar la atención al cliente, cuidar de la seguridad alimentaria, promover ventas, velar por la seguridad empresarial y patrimonial, liderar y apoyar al equipo de trabajo, presentar informes de compras y ventas mensualmente a la junta directiva de la asociación, respaldado con documentación.
 - a) Los servicios contables se recomiendan bajo la *modalidad de staff*, el cuál debe estar debidamente colegiado y con experiencia comprobable.
 - b) Contratación de empresa de seguridad privada (guardas de seguridad o cámaras de vigilancia). Preferiblemente para el cuidado del parqueo e instalaciones.
 - c) Revisar que todos los requisitos legales estén en orden. Registros, nóminas, y toda la documentación que comprueben que se está trabajando bajos la ley.

- d) Verificar la calidad en la compra de los insumos, almacenarlos según corresponda, a temperaturas que permitan durabilidad y frescura.

- e) Se propone el uso del logo y el slogan para que la empresa se luzca en el mercado, además es una excelente herramienta para hacer publicidad y atraer más clientes como parte de su carta de presentación, el cual se aprecia en la siguiente ilustración.

Figura 2

Logo y Slogan



Nota: Diseño de logo y slogan del restaurante con fines publicitarios Fuente: Elaboración propia (2020)

Tabla 20

Funciones de los Trabajadores

Detalle de funciones de los colaboradores		
Trabajadores	Requisitos	Funciones
Cocinero(a)	Experiencia comprobable.	Prepara y cocina los alimentos según la orden y a tiempo.
	Carne de manipulación de alimentos vigente.	Recibir y revisar la calidad de los productos.
	Cartas de recomendación.	La planificación del menú del día.
	Proactivo	Compra de los alimentos.
	Trabajar bajo presión.	Organizar el tiempo y el trabajo en equipo.
	Buen trabajo en equipo.	Estar actualizando su formación en técnicas culinarias.
		Mantener y seguir estrictas normas de salud, higiene y seguridad alimentaria. Revisa diariamente la conservación de los alimentos.
Ayudante de cocina	Curso de manipulación de alimentos vigente.	Preparación de los alimentos previa a la cocción.
	Experiencia mínima comprobable.	Limpieza en general de la cocina.
	Contar con buenas habilidades y destrezas de técnicas culinarias básicas.	El vaciado de contenedores de basura.
	Habilidades para trabajar en equipo.	Estar actualizando su formación en técnicas culinarias.
	Buena higiene personal.	Mantener y seguir estrictas normas de salud, higiene y seguridad alimentaria.
		Pesar los alimentos.
		Limpiar, picar o pelar la comida.

		Hacer salsas o aliños.
		Ayudar en la preparación de los platos.
		Limpiar y ordenar la cocina.
		Organización de los alimentos en el sitio adecuado.
		Seguimiento del inventario.
		Gestionar el control de pedidos e informar al supervisor.
Mesero (a)	Excelente presentación personal.	Darles la bienvenida a los clientes, guiarlos y brindarles servicio una vez estén ubicados.
	Brindar excelente atención al cliente, ser amable pero no confianzudo.	Entregar y describir el menú y especiales del día.
	Trabajar bajo presión.	Dar recomendaciones del lugar (Amistad).
	Contar con carne de manipulación de alimentos vigente.	Tomar nota de los pedidos de alimentos y bebidas y entregar la comanda en la cocina.
		Garantizar entre el área de cocina y salón, para que haya un buen enfoque de los pedidos.
		Limpiar y organizar el área de comedor, surtir los saleros, pimenteros y recipientes de demás condimentos.
		Dar respuesta a sus inquietudes referentes al menú.
		Llevar las charolas con platillos y bebidas de la cocina a las mesas.
		Retirar los platos y vasos sucios.
		Limpiar las mesas una vez que los comensales terminen de comer.

		Entregarles la cuenta a los clientes y recibir los pagos.
Administrador (a)	Tener los estudios a fin.	Supervisar la contratación, entrenamiento, incentivo y terminación de la relación laboral con el personal.
	Contar con experiencia comprobable mínima de 1 año.	Llevar el inventario de los insumos y realizar las órdenes para la adquisición de suministros.
	Liderazgo.	Revisar los insumos, equipos y áreas de trabajo.
	Responsabilidad.	Velar por el cumplimiento de los estándares y regulaciones sanitarias y aquellos pertinentes a la manipulación de alimentos.
	Creatividad.	Investigar y resolver los reclamos o quejas que la clientela tenga respecto a la calidad de servicio.
	Empatía.	Designar el horario laboral de los empleados y asignar tareas.
	Capacidad de análisis.	Revisar las transacciones financieras.
	Capacidad organizativa.	Establecer una red comercial de proveedores.
	Habilidad para resolver problemas.	

Nota: Descripción de las funciones de los trabajadores del restaurante. Fuente: Elaboración propia (2021)

Etapas de Apertura.

- Los documentos que prueban los permisos de funcionamiento, nombre del establecimiento y demás deben estar en un lugar visible.
- Contratar el personal requerido, el cual ha sido propuesto en el estudio técnico y con su debida rotación de horarios.
- Abrir una página de internet que promocióne su atractivo turístico, sus comidas y festividades, de tal manera que se aprovechen las herramientas tecnológicas para

publicar en redes sociales fotos, videos e información importante como futuros cambios de horario.

- Decorar el lugar alusivo a las tradiciones y costumbres guanacastecas.
- Colocar rótulos a lo largo de la vía, que indiquen a qué distancia se encuentra el restaurante y que permitan dirigir al conductor hacia este destino.
- Establecer una fecha de apertura, de preferencia un día festivo o feriado en temporada alta.

-Prepara comidas variadas para la inauguración que proporcionen al comprador una idea de la calidad, variedad, y buen servicio que puede ofrecer el personal del restaurante. Adicionar un buen ambiente con música típica y presentaciones de baile.

Etapas Operacionales

-Hacer limpieza y desinfección del local antes y después de iniciar operaciones que muestren higiene y orden en el local.

-La manipulación de los alimentos debe mantener un estándar de inocuidad necesaria para darle seguridad a los clientes. Algunos alimentos pueden ser preparados antes de cada apertura, y mantenerlos en refrigeración hasta la hora de servir.

-Revisar periódicamente el inventario de insumos, así como fecha de caducidad para solicitar una nueva compra.

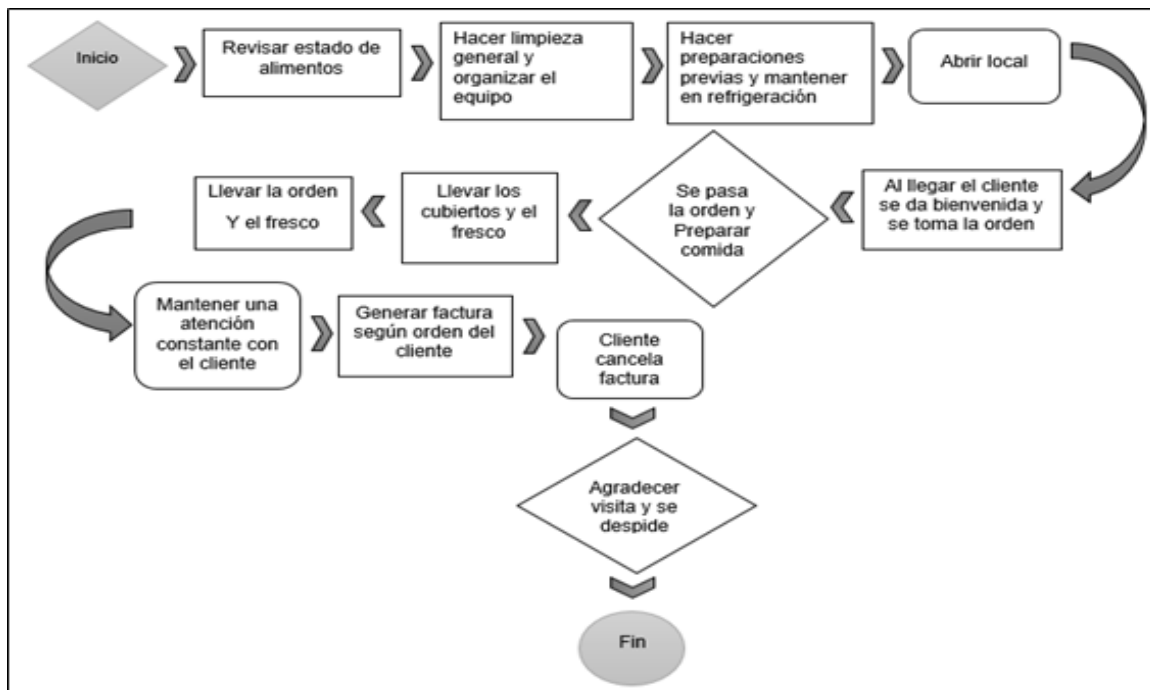
-Se propone la elaboración de un menú con buena rotación y pocos platos al menos en las etapas iniciales que se irá ampliando según demanda. En el anexo N°22 se muestra una selección de platillos ofrecidos tanto de nacionales como extranjeros, que pueden ser considerados en la elaboración del menú. En cuanto a las bebidas naturales se recomienda que sean a base de frutas locales.

-Se sugiere ciertos tipos de carnes a la parrilla, para lo cual se recomienda que sean realizadas los fines de semana con el fin de llamar la atención de la clientela.

-De preferencia seguir un diagrama de procesos el cual permite tener control de las actividades dentro del restaurante sobre todo en el proceso de producción en la cocina, la figura 3 muestra un ejemplo.

Figura 3

Diagrama de Proceso



Nota: Datos del proceso operacional. Fuente: Elaboración propia, (2020)

Organigrama para el Restaurante La Amistad.

La siguiente ilustración presenta a grandes rasgos la propuesta de los puestos que se ocuparán en el Restaurante de la Asociación. Para cumplir con el objetivo de la rentabilidad, es necesario distribuir los cargos de la siguiente manera:

Tabla 22

Organigrama Jerárquico



Nota: Distribución de las funciones. Fuente: Elaboración propia, 2020.

CAPÍTULO VI.

Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Conclusiones

Las siguientes conclusiones se abordan de acuerdo con los estudios realizados, que consisten en: Estudio de mercado, técnico, legal, financiero y la propuesta.

- a) Se concluye, que la propuesta de la Asociación de Desarrollo Integral de Belén de Nosarita, la cual consiste en la creación de un restaurante llamado La Amistad, es una excelente iniciativa de impulso económico para el pueblo, en cuanto al empleo directo e indirecto. La iniciativa propicia atracción del turismo a la zona de Belén y Nicoya en general y la reactivación de la economía local.

b) Estudio de mercado:

El estudio de mercado demostró un crecimiento en la preferencia de nacionales y extranjeros por la comida típica costarricense, en especial la criolla, la cual es muy variada y autóctona.

- c) Según lo planteado en los objetivos del proyecto, se logra determinar que el restaurante generará una fuente de empleo estable y permanente, para responder a la necesidad laboral presente en la comunidad y sus alrededores.
- d) Según los análisis de investigación, se visualiza la forma de operar de otros negocios con el fin de identificar aspectos importantes que sirven de referencia para el restaurante La Amistad, en variables como: precio, horarios, platos de mayor demanda, entre otros.
- e) El análisis de las entrevistas a la competencia se hace mayormente con base en la oferta de platillos, porque ninguno tiene un distintivo de índole turístico, por lo contrario, ofrecen entretenimiento en piscinas y zonas verdes para el descanso del cliente.

f) Estudio Legal:

Por lo tanto, para poder construir un negocio, hay que considerar varios aspectos que, enlazados entre sí, permiten una excelente organización. Estos son: tener los planos del terreno al día, considerar los diferentes costos legales de construcción y operación, analizar las normas que se deben cumplir, entre ellas la ley 7600. En cuanto al cumplimiento de los requisitos legales, estos se pueden realizar por etapas y deben ser pagados y tramitados por la asociación.

g) Estudio financiero:

Por medio de planos de la planta y listas de cotizaciones de equipo de cocina y menaje idóneos, propiciado por expertos para este tipo de actividad comercial, se elaboró el presupuesto total para la inversión en infraestructura y equipo, como resultado se ha logrado garantizar el financiamiento con INDER.

En el escenario 1 donde se muestra un flujo de caja positivo, correspondiente al financiamiento por INDER, donde se indica, que el periodo de recuperación es de aproximadamente 32 años, sin dejar de tener ganancias desde el primer mes. Por lo que, es el escenario idóneo para la asociación, ya que genera mayor liquidez y utilidades.

6.2 Recomendaciones.

Con base a los resultados de la investigación, para la ejecución y puesta en marcha de este proyecto se presentan algunas recomendaciones:

- a) Considerar el costo de la elaboración de los diseños de la planta arquitectónica en el monto solicitado al INDER, que a su vez permita disponer de un costeo más real de la infraestructura requerida.
- b) Priorizar dentro del perfil de contratación a personas de la comunidad pero que cuenten con la experiencia requerida.

- c) En las temporadas alta de turismo se recomienda contratar mano de obra en forma temporal para cubrir los siguientes puestos: ayudantes de cocina, saloneiros y vigilancia el sector de la Amistad para mantener horarios rotativos.
- d) Es importante que los colaboradores contratados dentro del proyecto no tengan un puesto en la junta directiva o en su defecto renuncien a él, para evitar conflictos de intereses.
- e) Promover la producción local de los insumos agropecuarios requeridos por el proyecto, para garantizar productos frescos y de excelente calidad a la vez que se impulsa el desarrollo de las comunidades.
- f) Capacitar al personal antes de iniciar sus labores, para lograr trabajo en equipo y ofrecer un servicio y atención de calidad. En cuanto al área de cocina se recomienda contratar personal con experiencia y formación profesional que permita una calidad estándar en la preparación de los platillos y la unificación de los puestos de gerencia y cocina en una sola persona.
- g) Implementar diferentes estrategias de ventas, como promociones temporales y programas para clientes frecuentes, tomando en cuenta días de poca demanda.
- h) Se recomienda contratar los servicios profesionales tales como: Arquitectura, sistema eléctrico, fontanería, además de los profesionales en construcción.
- i) Respetar los diseños arquitectónicos en la fase constructiva, para evitar errores constructivos y calidad de la infraestructura.

- j) Considerar las normas ISO como una especificación para incrementar el prestigio del proyecto, aunque este no sea obligatorio.
- k) Actualizar y ajustar los costos de materiales de infraestructura, debido a que las estimaciones realizadas pueden variar con el tiempo y pandemia. Además, no se cuenta con costos de elaboración de planos.
- l) En caso de requerir reducir el presupuesto de inversión se puede valorar la no construcción de la pecera en el año 0, y evaluar su pertinencia de acuerdo con el incremento de las ventas en los años de operación del proyecto.
- m) Elaborar contratos para temporada alta y baja, que contenga especificaciones para cada puesto y funciones, los cuales deben indicar las normas, políticas y reglamentos que debe cumplir todo el que labore en el restaurante, para que esté informado de las consecuencias al desacato de estas.
- n) Contar con un personal capaz de realizar diferentes funciones, de manera que al momento que falte uno, no se vea afectada la calidad del servicio.

Escenario Covid-19

Ante la situación de una emergencia de grandes proporciones como la del Covid-19, se evidencia que en cualquier momento los negocios que proporcionan un servicio o un bien y empresas en general; puede verse afectada su economía en presencia de un acontecimiento inesperado, es importante generar estrategias que permitan el seguimiento de las operaciones.

De manera que, mediante una encuesta realizada en el mes de julio del 2021 en los restaurantes visitados al inicio de esta investigación en zonas de Sámará y Nicoya., se logra evidenciar que debido a la pandemia los ingresos redujeron hasta en un 50 % y del total de los restaurantes entrevistados 5 cerraron. En cuanto a los que se encuentran trabajando establecieron estrategias como la reducción de personal y modificación en sus horarios, también optaron por trabajar solo con la familia para reducir costos de salarios.

Lo anterior indica que se debe hacer una revaloración de los costos de inversión y de producción, ya que, según lo investigado actualmente el precio de los materiales de construcción aumentó hasta en un 28 % de valor cotizado en el 2019. Ver Anexos: 23-30.

Por lo tanto, con el fin de mantener el punto de equilibrio o rentabilidad del Restaurante La Amistad, podría brindar beneficios adicionales tales como: servicio exprés, pagos por medio del sistema sinpe, también facilitar la opción a los clientes de asistir a través de citas previas, de esta forma no se incumplirá con disposiciones de ley si fuese el caso.

ANEXOS

Anexo 1. Factura del terreno total.

DINADECO Formulario para liquidar los recursos del Fondo de Proyectos

1. Datos generales
 Nombre de la organización: *Asociación Belén de Nicoya* Número de Cédula Jurídica: *3002043821*
 Código de registro: *243* Región: *Charatiga* Provincia: *Guanacaste* Cantón: *Nicoya* Distrito: *Belén, Nicoya*
 Nombre del proyecto: *Compra de terreno para el desarrollo turístico y recreativo* Municipio: *San Carlos* Tipo de Proyecto: *Comunal y Social*
 Fecha de entrega de los recursos: *5/7/2018* Monto de los recursos otorgados: _____

2. Reporte de gastos mediante factura

Item	Descripción	Origen del gasto	Factura		Monto en colones	No. Auto de Asesor	Fecha de pago	Monto en colones
			Nº Factura	Fecha				
1	<i>Patla Perla contra Carritillo de pizarra</i>	<i>de pizarra</i>	<i>0229</i>	<i>5/7/18</i>	<i>91,952,314,14</i>	<i># 8</i>	<i>4/7/18</i>	<i>29,383,435</i>
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								
31								
32								
33								
34								
35								
36								
37								
38								
39								
40								
41								
42								
43								
44								
45								
46								
47								
48								
49								
50								
51								
52								
53								
54								
55								
56								
57								
58								
59								
60								
61								
62								
63								
64								
65								
66								
67								
68								
69								
70								
71								
72								
73								
74								
75								
76								
77								
78								
79								
80								
81								
82								
83								
84								
85								
86								
87								
88								
89								
90								
91								
92								
93								
94								
95								
96								
97								
98								
99								
100								

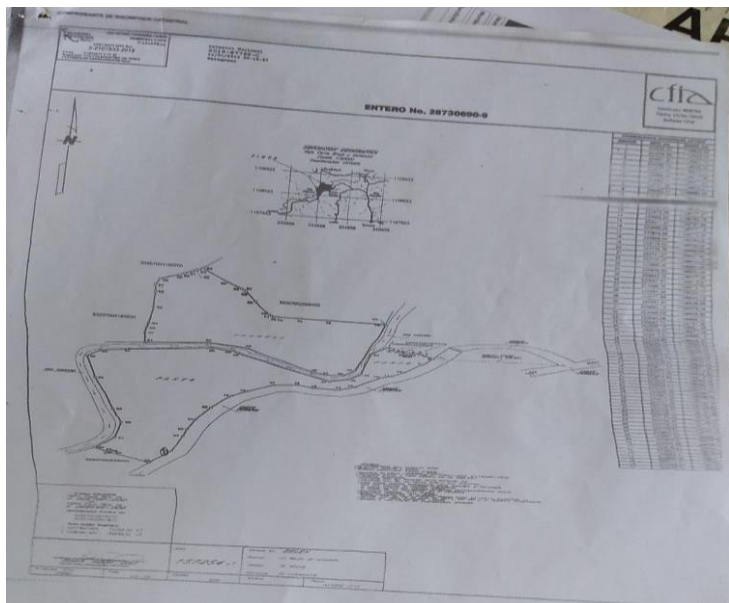
Recibido por: _____
 Nombre del representante: *Ardiso Román Salas*
 Nombre del tesoro: *Ardis Román Salas*
 Recibido Dirección Regional: _____
 Número de cédula: *5-148-113*
 Número de cédula: *5-221-357*
 Fecha: _____
 Hora: _____
 Firma: *[Firma]*
 Firma: *[Firma]*
 Seto: **ASOCIACION DE DESARROLLO INTEGRAL BELÉN DE NICOYA**
 Fundada en 1976

DINADECO
 SUB DIRECCIÓN REGIONAL NICOYA
RECIBIDO
 Fecha: *2-1-19*

Anexo 2. Ubicación del área de construcción.



Anexo 3 Plano del terreno total.



Anexo 4. Escritura y certificación literal.

REPUBLICA DE COSTA RICA
 REGISTRO NACIONAL
 CERTIFICACION LITERAL
 NUMERO DE CERTIFICACION: RNPDIGITAL-546524-2019
 MATRICULA: 231635---000

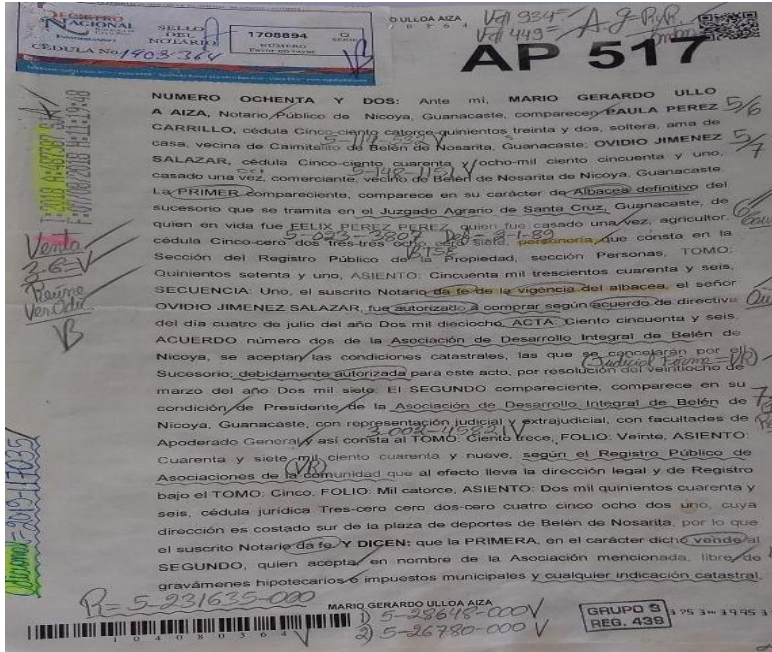
NATURALEZA: TERRENO PARA AGRICULTURA -
SITUADA EN EL DISTRITO 7-BELEN DE NOSARITA CANTON 2-NICOYA DE LA PROVINCIA DE GUANACASTE
FINCA UBICADA EN ZONA CATASTRADA
LINDEROS:
 NORTE ID.PREDIAL 50207002898400.-
 SUR ID.PREDIAL 50207020833000.-
 ESTE CALLE PUBLICA CON 686.33 MTS. LINEALES -
 OESTE ID.PREDIAL 50207004160200 Y RIO NOSARA EN MEDIO -

MIDE: CIENTO CINCUENTA Y SIETE MIL DOSCIENTOS CINCUENTA Y CUATRO METROS CUADRADOS
PLANO: G-2101933-2019
IDENTIFICADOR PREDIAL: 502070231635__

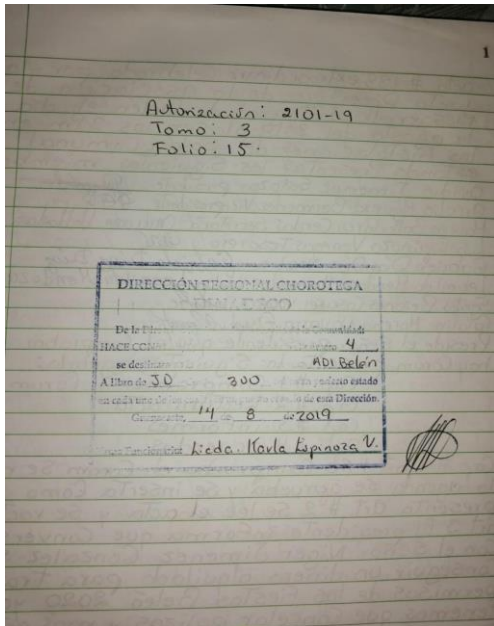
ANTECEDENTES DE LA FINCA:

FINCA	DERECHO	INSCRITA EN
5-00026780	000	FOLIO REAL
5-00028648	000	FOLIO REAL

PROPIETARIO:
 ASOCIACION DE DESARROLLO INTEGRAL DE BELEN DE NICOYA
 CEDULA JURIDICA 3-002-045821
 ESTIMACION O PRECIO: DIEZ MIL COLONES
 DUENO DEL DOMINIO



Anexo 5. Acta de la asociación



Anexo 5. Menú de referencia.



Anexo 7. Entrevista de competencia

Universidad Nacional Campus Nicoya
 Licenciatura en Administración con Énfasis en Finanzas
 Proyecto de Investigación II
 Entrevista Aplicada a Restaurantes de la Región
 2019

Entrevista dirigida a restaurantes dedicados a brindar servicios adicionales con proyección turística.

Objetivo: Conocer la demanda de los restaurantes por medio de preguntas para el área de Belén de Nosarita y alrededores.

Nombre del restaurante _____

Guía de preguntas

1. ¿Cuáles son los meses en que se presenta mayor demanda?
2. ¿Cuáles son los meses de demanda media y baja?
3. ¿Cuántos días a la semana son los de mayor visitación en cada temporada?
4. ¿Las ventas de un día bueno a que monto ascienden, y las de un día malo a que monto ascienden?
5. ¿Cuáles son los servicios adicionales que ofrecen y se convierten en atractivos para los visitantes? ¿Cuál es el motivo por el cual lo elige su clientela?
6. ¿Qué tipo de platos son los más pedidos en su restaurante?
7. En un negocio como el suyo ¿cuánto debe usted cobrar en el precio por encima del costo de los ingredientes para costos administrativos y le quede ganancia?
8. ¿Quiénes son sus clientes más frecuentes (gente del lugar, extranjeros, gente de otras zonas del país)? ¿Qué días suelen llegar al restaurante?
9. ¿Cuántos empleados tienen el negocio en forma permanente?
10. ¿Cuántos empleados tienen por temporada?
11. ¿Cuál es el horario de atención de clientes?
12. ¿Cierran en alguna época del año? Si respuesta es positiva, ¿Cuáles son las razones y la época en que cierran?
13. ¿Usted se ve en este negocio en los años futuros?

Anexo 8. Entrevista de Posicionamiento

Universidad Nacional Campus Nicoya
Licenciatura en Administración con Énfasis en Finanzas
Proyecto de Investigación II
Entrevista Aplicada a Restaurantes de la Región
2019

Entrevista dirigida a restaurantes posicionados en el mercado, con alta demanda en el servicio ofrecido a clientes turistas.

Objetivo: Analizar negocios que ofrecen el servicio de restaurante y han logrado posicionarse con éxito, mediante interrogantes que muestran la forma en que se desempeñan.

1. ¿Cuánto tiempo lleva de estar en operación?
2. ¿Cuál es su estrategia de marketing?
3. ¿En que se basa para conformar el menú que ofrece a sus visitantes?
4. ¿Qué tipo de platillos conforman su catálogo?
5. ¿En qué se diferencian sus productos de la competencia?
6. ¿Con qué frecuencia realizan cambios en su menú?
7. ¿Cuál es la política que rige sus precios?
8. ¿Quiénes son sus clientes meta?
9. ¿Cómo hacen para satisfacer las necesidades de sus clientes?
10. ¿Cómo se promocionan para atraer a sus clientes?
11. ¿Muestran sus visitantes necesidades explícitas del espacio físico?
12. ¿Qué proporción de sus ventas se gastan en promocionarse?
13. ¿Qué estrategia utilizan a la hora de escoger sus proveedores?
14. ¿Qué requisitos deben cumplir sus proveedores?
15. ¿Qué requisitos demandan de sus trabajadores?
16. ¿Cuántos empleados componen su planilla?
17. ¿Cómo dividen el personal entre producción, operaciones y administración?
18. ¿Cuál es el horario de atención y en que se basaron para establecerlo?
19. ¿Tienen un día en el que cierran el restaurante y porqué ese día?
20. ¿Utilizan en el restaurante algún modelo operacional o diagrama de flujo?
21. ¿Realizan eventos mayores, como: cumpleaños, fiestas, o bailes?

Anexo 9. Entrevista a Tour Operadores

Universidad Nacional Campus Nicoya
Licenciatura en Administración con Énfasis en Finanzas
Proyecto de Investigación II
Entrevista Aplicada a Restaurantes de la Región
2019

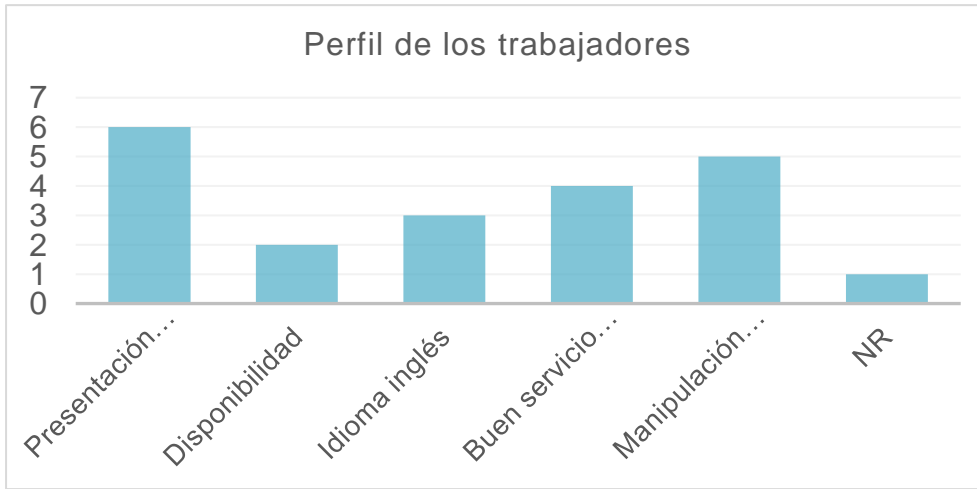
Objetivo: Determinar si la asociación de desarrollo de la comunidad de Belén de Nosarita puede formar parte de los paquetes turísticos del tour operador.

Tour operador _____

Guía de preguntas:

1. ¿Está Belén dentro de la ruta turística de la empresa?
2. Qué requisitos solicitan para incluir los servicios de un oferente dentro de su tour. (legales, servicio ofrecido)
3. ¿Están las unidades móviles capacitadas para transitar en camino rural y angosto?
4. ¿Les interesaría establecer una relación comercial con una asociación que ofrece servicio de restaurante y visita a una cascada?
5. ¿La Asociación debe garantizar una póliza de riesgos a los visitantes o ustedes cubren este requerimiento?
6. ¿Formalizan la relación a través de un contrato o que medio utilizan?
7. ¿Cuál es la demanda que ustedes estarían generando para la asociación en caso de que establezcan una relación comercial? (número de visitantes, número de visitas por mes, qué meses)
8. ¿Qué tipo de servicio demandarían de la asociación y cuál es el monto de pago disponible?
9. ¿Cuál es la forma de pago por los servicios del Desarrollo Turístico la Catarata?

Anexo 10. Perfil de Trabajadores



Anexo 11. Formulario para inscripción de trabajadores ante la CCSS.

Solicitud de aplicación del esquema Base Ajustada Salarial para Microempresas en el Seguro de Salud:

Deseo incorporarme al esquema de Base Ajustada Salarial: Sí () No ()

a. Número de cuenta IBAN en colones del patrono(a): _____

Los trabajadores que laboran al servicio del patrono se detallan a continuación (indicar el nombre y apellidos de los trabajadores tal como aparecen en el documento de identificación. En el caso de extranjeros que posean carné de asegurado, anotar como identificación el número de seguro social):

NOTA: El trámite debe ser realizarlo por el Patrono o autorizar a otra persona mediante nota. El autorizado debe aportar original y copia del documento de identificación.

F-GF-USIN-034



Nombre Completo	N° de identificación	Fecha de ingreso	Ocupación	Modalidad de pago (Hora, Día, Semana, Quincena, Mes)	Salario	Días laborados semana	Horario	Tiempo Descanso (Alimentación)

** Puede adjuntar otras hojas a esta solicitud cuando existan más trabajadores o bien si cumplen una jornada de trabajo variable con las especificaciones respectivas.

Anexo 12. Requisitos y formulario para inscripción de patrono ante la CCSS.

Producto:

Inscripción de patrono físico ante la CCSS.

Requisitos:

1. Original de la cédula de identidad. En caso de patronos extranjeros, presentar el original del documento de identificación migratorio, de no presentar el documento original traer fotocopia certificada por Notario Público de todos los folios del respectivo documento.
2. Fotocopia de la cédula de identidad de cada trabajador. En caso de personas extranjeras presentar el documento de identificación migratorio (pasaporte, cédula de residencia, carné de refugiado, entre otros).
3. Llenar el Formulario de Solicitud de Inscripción o Reanudación patronal (patrono Físico), éste debe ser firmado por el patrono.



Solicitud de Inscripción / Reanudación Patronal
Caja Costarricense de Seguro Social
PATRONO PERSONA FÍSICA

Fecha: _____

Señores
Caja Costarricense de Seguro Social

Presente

Yo _____, con número de identificación _____,
solicito la inscripción (), reanudación () patronal en la Caja Costarricense de Seguro Social, por la actividad económica de _____

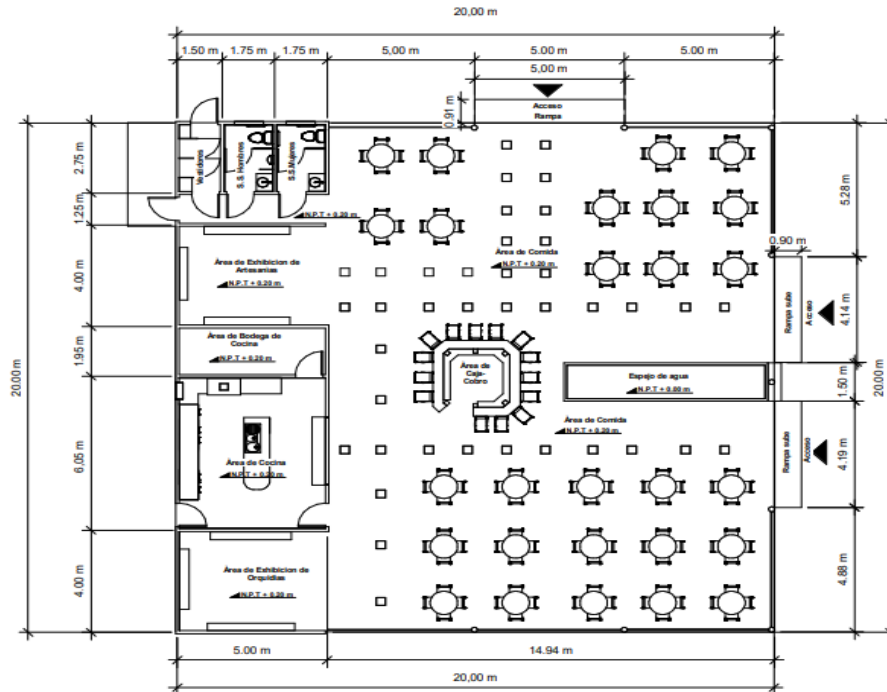
El centro de trabajo se ubica en _____

El nombre comercial del negocio es: _____ y tiene el número telefónico _____, fax _____, correo electrónico _____.

Señalo el siguiente medio o lugar para recibir notificaciones: _____

En caso de contar con Póliza de Riesgos del Trabajo del INS, detallar el número de póliza: _____

Anexo 13. Diseño de planta



Anexo 14. Lámina 3D del diseño



Anexo 15. Costos de Infraestructura.

14/03/2019 14:21:36

FERRERERIA JIMENEZ Y DELGADO SA
 3-101-515-773
 26851702/26851762/ferreteriajd@gmail.com
 CAIMITALITO DE NICOYA GUANACASTE
 ferreteriajd@gmail.com
 ferreteriajd@gmail.com

Usuario: JAJD
 Proforma Nro. 000000000303

Cliente: MAINOR CHAVARRIA CHAVARRIA
 Dirección: 75 mts norte del cementerio balen
 Teléfono: 26849004

DOCUMENTO NO VÁLIDO COMO FACTURA

Código	Nombre Artículo	Precio Unitario	Cant.	Descuento	Impuestos	Precio Total
6064	MORTERO P/REPELLO FINO 40KG CEMEX	\$4,785.49	57.00	\$27,163.27	\$31,781.03	\$276,250.50
2539	CUMBRERA GALV. #28 12"X30"X1.83MM	\$1,493.80	36.00	\$6,817.70	\$7,976.71	\$69,336.00
2041	**VARILLA DEF. #4=1/2	\$3,000.00	40.00	\$0.00	\$0.00	\$120,000.00
1028	**VARILLA DEF. #3=3/8 3.36KG	\$1,066.00	284.00	\$0.00	\$0.00	\$473,144.00
2040	PIEDRA CONSTRUCCION CUARTILLA 1MT PEDREGAL	\$12,389.38	30.00	\$0.00	\$48,318.58	\$420,000.00
2042	ARENA TEMPISQUE 1MT	\$16,480.17	36.00	\$0.00	\$77,033.63	\$669,600.00
1029	ALAMBRE NEGRO #16 1KG	\$944.25	30.00	\$2,632.74	\$2,963.31	\$25,758.00
7272	MALLA ELECTROSOLDADA 15"X15CM #2	\$22,743.36	27.00	\$0.00	\$76,829.20	\$693,900.00
1026	CEMENTO CEMEX GRIS 50KG GU VERDE	\$5,840.70	300.00	\$0.00	\$227,787.61	\$1,980,000.00
5541	BLOCK 15"20"40	\$516.01	2,300.00	\$0.00	\$154,827.43	\$1,343,200.00
744110562	PINTURA SUR ANTICORR. PRIM 2000 ALUMUNIO 1/4GL	\$9,794.90	2.00	\$1,630.76	\$1,754.97	\$13,513.70
0237	SOLDADURA #013 HILCO 1/8" 1KG	\$4,867.80	20.00	\$11,882.71	\$11,137.52	\$96,810.74
2191	TORNILLO P/TECHO P/BROCA GALV. 1/4"2 1/2	\$46.96	3,520.00	\$33,056.85	\$17,189.56	\$149,416.96
8977	**LAMINA OND. GALV. #28(0.35) 0.81"X3.66 DISPIESA	\$6,435.00	179.00	\$0.00	\$0.00	\$1,132,560.00
5544	PERFIL RTG 1-16 (100"50"1.58MM)	\$9,977.87	105.00	\$0.00	\$136,198.01	\$1,183,875.00
5162	PERFIL RTG 3-16(2"1.58MM)	\$13,274.33	109.00	\$0.00	\$188,097.35	\$1,635,000.00

José Armando Jiménez Delgado
 Administrador
 Céd. 503110647
 "Su proyecto nuestra razón de ser"

Vigencia de la oferta: 14/03/2019	Subtotal sin descuento:	\$9,380,854.34
Atención: MAINOR CHAVARRIA	Descuento:	\$82,884.05
Tiempo de entrega: A CONVENIR	Subtotal con descuento:	\$9,297,970.29
Condiciones de pago: CONTADO	Impuestos:	\$984,394.61
Observaciones: ENTREGADO A BELEN	Importe total:	\$10,282,364.90
Vendedor: José Armando Jiménez Delgado	Emisión: 14/03/2019 14:21:32	
	**Exento de impuestos de venta	

25/06/2021 9:48:43

FERRERERIA JIMENEZ Y DELGADO SA
 3-101-515-773
 26851702/26851762/ferreteriajd@gmail.com
 CAIMITALITO DE NICOYA GUANACASTE
 ferreteriajd@gmail.com
 ferreteriajd@gmail.com

Usuario: JAJD
 Proforma Nro. 000000000000

Cliente: Asociación de Desarrollo Int. De Belen de Nicoya
 Dirección: Asociación de Desarrollo Int. De Belen de Nicoya
 Teléfono:

DOCUMENTO NO VÁLIDO COMO FACTURA

Código	Nombre Artículo	Precio Unitario	Cant.	Descuento	Impuestos	Precio Total
5162	PERFIL RTG 3-16(2"1.58MM)	\$24,588.50	109.00	\$0.00	\$248,418.98	\$3,008,965.00
5544	PERFIL RTG 1-16 (100"50"1.58MM)	\$16,480.18	105.00	\$0.00	\$224,681.42	\$1,953,000.00
8977	LAMINA OND. ALUMINIZADO #28 (0.33) 0.81"X3.66 CUBRERA COMERCIAL	\$9,407.08	178.00	\$0.00	\$215,233.98	\$1,870,880.00
8906	TORNILLO P/TECHO P/BROCA GALV. 1/4"2 1/2	\$53.10	3,520.00	\$0.00	\$24,297.38	\$211,200.00
2191	SOLDADURA #013 HILCO 1/8" 1KG	\$5,132.74	20.00	\$0.00	\$13,345.13	\$116,000.00
744110562	PINTURA SUR ANTICORR. PRIM 2000 ALUMUNIO 1/4GL	\$9,794.90	2.00	\$0.00	\$1,786.87	\$15,356.48
0237	BLOCK 15"20"40	\$594.07	2,300.00	\$0.00	\$174,637.17	\$1,518,000.00
1026	CEMENTO CEMEX/FORTALEZA GRIS 50KG GU	\$6,194.69	300.00	\$0.00	\$241,592.92	\$2,100,000.00
7272	MALLA ELECTROSOLDADA 15"X15CM #2	\$23,460.16	27.00	\$0.00	\$82,345.22	\$715,776.00
1029	ALAMBRE NEGRO #16 1KG	\$1,059.29	30.00	\$0.00	\$4,131.24	\$35,910.00
2042	ARENA TEMPISQUE 1MT	\$20,176.99	36.00	\$0.00	\$94,428.32	\$820,800.00
2040	PIEDRA CONSTRUCCION CUARTILLA 1MT PEDREGAL	\$16,194.69	30.00	\$0.00	\$63,159.29	\$549,000.00
1028	VARILLA DEF. #3=3/8 3.36KG	\$2,418.58	284.00	\$0.00	\$88,294.12	\$776,172.00
2041	VARILLA DEF. #4=1/2	\$4,309.73	40.00	\$0.00	\$22,410.62	\$194,800.00
2539	CUMBRERA GALV. #28 12"X30"X1.83MM	\$2,389.38	36.00	\$0.00	\$11,182.30	\$97,200.00
6064	MORTERO P/REPELLO FINO 40KG CEMEX	\$4,785.48	57.00	\$0.00	\$35,312.28	\$306,945.00

Vigencia de la oferta: 25/06/2021	Subtotal sin descuento:	\$12,663,361.49
Atención: OVIDIO JIMENEZ SALAZAR	Descuento:	\$0.00
Tiempo de entrega: X	Subtotal con descuento:	\$12,663,361.49
Condiciones de pago: X	Impuestos:	\$1,646,236.99
Observaciones: BELEN DE NOSARITA NICOYA GUANACASTE	Importe total:	\$14,309,598.48
	Emisión: 25/06/2021 9:48:43	

Anexo 16. Flujos de caja mensual del análisis financiero (préstamo bancario).

RESTAURANTE LA MANSANA Flujos de Caja Operativo mensual del primer año según escenarios Año Cálculo: 2022-2027 Cálculos estimados												
Periodo	enl	enl	enl	enl	enl	enl	enl	enl	enl	enl	enl	enl
1. Ingresos												
Venta de productos (M\$)	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000
Intereses (M\$)	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
2. Gastos operativos												
2.1. Gastos operativos												
3. Resultados financieros												
Ganancia financiera (M\$)	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Pérdida financiera (M\$)	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
4. Resultados fiscales												
Impuesto a la renta (M\$)	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
5. Resultados económicos												
Resultado económico (M\$)	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
6. Resultados de flujo de caja												
Flujo de caja operativo (M\$)	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Flujo de caja de inversión (M\$)	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Flujo de caja de financiamiento (M\$)	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Flujo de caja libre (M\$)	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Flujo de caja total (M\$)	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Anexo 17. Flujos de caja mensual (Apoyo INDER).

		Flujo de Caja Proyectado mensual del primer año											
		No. Cédula 3-002-045-827											
		Colombia.comunicaciones											
		Periodo: 12 meses											
Periodo		mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	TOTAL	
1. Ingresos													
Ventas Servicio de Reducción de		15402027	15550449	15995959	16103335	16430825	16610641	16950215	17202052	17373142	17734025	17734025	1025815192
Ventas Servicio de Reducción de		143219524	143219524	143223272	143240275	143242149	143255272	143255274	143255274	143255274	143255274	143255274	170325524
2. Costos y gastos de operación													
Requerimientos													
Salarios (18)		24463388	24463388	24463388	24463388	24463388	24463388	24463388	24463388	24463388	24463388	24463388	289504658
Salarios (18)		10829239	10829239	10829239	10829239	10829239	10829239	10829239	10829239	10829239	10829239	10829239	129829239
3. Materiales nuevos													
Compra de Insumos (108)		22202059	22400722	22801759	22820326	22920463	22819687	22810497	22810497	22805324	22805324	22805324	272210659
Materiales nuevos (103)		2542072	2649251	2671649	2675240	2679256	2680724	2680527	2680527	2680527	2680527	2680527	3104087
Uso de Materiales de Oficina (105)		021025	024479	0248724	025249	024673	024087	024087	024087	024087	024087	024087	2952520
Uso de Materiales de Impresión (1052)		2159040	214045	2140740	2140233	2140726	2140729	213924	213924	213924	213924	213924	2542072
4. Servicios Básicos													
Energía Eléctrica		4271020	4282025	4285773	4281656	4279525	4276524	4275540	4275540	4275540	4273459	4273459	44025049
Teléfono y Datos		7184216	7190275	7192440	7195540	7198647	7192240	7195340	7198447	7195540	7198647	7198647	8276739
Servicios de Agua		912044	912687	912687	912687	912687	912687	912687	912687	912687	912687	912687	1024019
5. Otros servicios													
Manutención de Vehículos		910000	910000	910000	910000	910000	910000	910000	910000	910000	910000	910000	10800000
Compra de Software		10305234	10305234	10305234	10305234	10305234	10305234	10305234	10305234	10305234	10305234	10305234	12305234
Compra de Software B		5648705	5648705	5648705	5648705	5648705	5648705	5648705	5648705	5648705	5648705	5648705	67300459
Manutención y reparación (10524)		441634	441634	441634	441634	441634	441634	441634	441634	441634	441634	441634	5245271
Manutención y reparación (10525)		14043	14043	14043	14043	14043	14043	14043	14043	14043	14043	14043	17043
Flujo de caja en operación B		281733634	279924349	282749276	278468444	282224483	281073222	28107324	28107324	28107324	28107324	28107324	28107324
Flujo de caja en operación A		23427744	235349327	234575234	237756249	233934487	24012325	24034047	242449545	24034047	24034047	24034047	29370452
Flujo de caja en operación B		281733634	279924349	282749276	278468444	282224483	281073222	28107324	28107324	28107324	28107324	28107324	28107324

Anexo 19. Flujos de caja anual desfavorable (préstamo bancario)

		RESTAURANTE LA Amistad										
		Flujo de Caja Ponderado (Escenario pesimista)										
		N° de Cédula: 3-002-045-821										
		Cobores constitucionales										
		Periodo: 10 años										
Financiamiento Bancario												
Escenario B (Desfavorable)												
Periodo		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
1. Ingresos												
Saldo inicial de caja		135 000 000,00										
Ventas por Servicio			83 217 585,63	83 467 238,39	91 813 962,73	100 993 338,45	111 094 884,29	122 204 388,72	134 424 822,10	147 867 304,31	160 654 034,74	178 919 438,21
2. Costo de Inversión		135 000 000,00										
Edificio			120 865 423,00									
Equipo mobiliario			9 386 800,00									
Decoración			2 294 500,00									
Interp			509 369,76									
Fondo de reserva			1 997 897,24									
3. Cuentos y gastos de operación			59 155 504,18	62 564 043,51	66 292 331,95	70 402 310,85	74 946 830,08	79 921 075,09	85 339 686,58	91 413 416,52	98 024 800,82	129 314 340,09
Promericanas			22 193 021,15	22 193 021,15	22 193 021,15	22 193 021,15	22 193 021,15	22 193 021,15	22 193 021,15	22 193 021,15	22 193 021,15	22 193 021,15
Suavos			15 423 016,56	15 423 016,56	15 423 016,56	15 423 016,56	15 423 016,56	15 423 016,56	15 423 016,56	15 423 016,56	15 423 016,56	15 423 016,56
Cargas Sociales			6 770 004,59	6 770 004,59	6 770 004,59	6 770 004,59	6 770 004,59	6 770 004,59	6 770 004,59	6 770 004,59	6 770 004,59	6 770 004,59
Veredales Insumos			28 000 980,09	30 883 527,19	33 883 529,19	37 227 941,21	40 999 133,33	45 099 048,86	49 608 951,74	54 569 899,12	60 006 834,09	66 009 917,43
Compra de Pica, Alimentos			27 227 005,99	29 949 50,99	32 344 725,65	36 239 298,21	39 661 118,04	43 849 429,94	48 234 272,82	53 057 810,11	58 363 591,12	64 199 960,23
Materia de empaque			361 640,97	397 805,06	437 585,57	483 344,13	529 078,54	582 426,39	640 669,03	704 735,94	775 209,53	852 720,48
Ubes y Mermas de Oloro			135 592,80	170 888,08	187 966,89	206 714,57	227 452,03	250 197,23	275 216,96	302 728,65	333 012,52	366 313,77
Ubes y Mermas del Impaca			293 991,33	208 493,46	313 294,81	344 621,29	379 088,72	416 995,39	458 694,93	504 564,42	555 020,87	603 529,55
Servicios Insumos			5 966 272,96	6 563 455,76	7 219 801,34	7 941 782,47	8 738 999,62	9 609 555,88	10 570 911,14	11 627 562,76	12 789 318,48	14 069 360,32
Energía Eléctrica			4 413 299,99	4 854 574,98	5 340 020,48	5 874 035,73	6 461 439,30	7 107 833,23	7 818 341,56	8 600 175,71	9 460 933,28	10 406 212,61
Servicios Agua			627 441,19	683 552,31	751 907,54	827 038,30	909 888,13	1 000 788,94	1 100 667,83	1 210 554,62	1 332 050,08	1 465 255,08
Teléfono Internet			932 116,79	1 003 328,47	1 127 861,31	1 240 647,44	1 364 712,19	1 501 183,41	1 651 301,75	1 816 431,92	1 998 075,11	2 197 882,63
Otros servicios			2 292 223,98	2 994 329,41	2 995 266,55	2 997 526,03	3 001 669,24	3 003 394,46	3 005 324,91	3 006 520,36	3 008 241,52	27 006 385,55
Honorarios de Control			600 000,00	600 000,00	600 000,00	600 000,00	600 000,00	600 000,00	600 000,00	600 000,00	600 000,00	600 000,00
Seguros (ISI)			2 313 452,48	2 313 452,48	2 313 452,48	2 313 452,48	2 313 662,33	2 315 862,33	2 315 862,33	2 315 862,33	2 315 862,33	2 315 862,33
Mantenimiento reparaciones			79 271,49	80 885,92	82 470,06	84 123,54	85 868,01	87 572,13	89 272,58	91 058,03	92 879,19	94 726,77
Unidad de medida años de depreciación			24 002 101,45	44 975 296,33	70 966 296,61	101 087 965,21	137 237 009,43	179 520 317,46	228 551 452,97	285 005 338,76	349 624 922,68	399 229 460,80
Depreciaciones			3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17
Depreciación de edificio			2 417 128,46	2 417 128,46	2 417 128,46	2 417 128,46	2 417 128,46	2 417 128,46	2 417 128,46	2 417 128,46	2 417 128,46	2 417 128,46
Depreciación de equipo mobiliario			1 106 790,71	1 106 790,71	1 106 790,71	1 106 790,71	1 106 790,71	1 106 790,71	1 106 790,71	1 106 790,71	1 106 790,71	1 106 790,71
Intereses	10%		13 497 162,67	13 497 701,87	13 497 051,07	13 493 716,05	13 418 525,57	13 388 287,87	13 360 407,45	13 339 807,59	13 295 382,58	13 257 964,70
Unidad de medida meta			7 004 466,01	27 975 606,29	53 535 956,37	84 127 674,98	120 299 564,88	168 608 110,41	211 667 126,35	268 151 810,00	332 804 890,93	380 447 576,92
(h) depreciación			3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17	3 523 919,17
(h) valor de rescate en libros												97 756 994,11
Flujo anual financiado			10 589 385,18	31 489 295,46	57 039 875,55	87 651 594,16	123 823 483,86	166 132 029,59	215 191 045,52	271 675 734,17	336 328 810,10	483 728 420,21

Anexo 20. Flujos de caja anual favorable (INDER)

RESTAURANTE LA AMISTAD											
Flujo de Caja Proyectado (Escenario positivo)											
N° de Cédula: 3-02-045-21											
Otros considerandos											
Periodo: 10 años											
Periodo	Año0	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6	Año7	Año8	Año9	Año10
1. Ingresos											
Subsidio de caja	3330000										
Ventas por servicio		1008404,24	101,957,937	101,449,000,09	101,753,571,2	102,089,617,19	102,349,759,04	102,671,887,42	102,979,930,09	103,288,42,80	103,589,709,32
2. Cuentas de inversión											
Edificio		120,656,423,00									
Equipo y mobiliario		9,386,800,00									
Decoración		2,294,500,00									
Mueble		509,369,76									
Financiamiento											
3. Cuentas de gastos de operación											
Costos de operación		1,992,897,20									
Flujo de caja anual		74,688,687,54	77,766,029,62	81,481,065,17	85,507,995,45	90,093,944,82	95,098,000,51	100,477,107,05	106,440,102,91	113,044,378,08	120,080,780,23
Balance inicial											
Remanentes		39,116,295,24	39,116,295,24	39,116,295,24	39,116,295,24	39,116,295,24	39,116,295,24	39,116,295,24	39,116,295,24	39,116,295,24	39,116,295,24
Salarios		29,939,666,56	29,939,666,56	29,939,666,56	29,939,666,56	29,939,666,56	29,939,666,56	29,939,666,56	29,939,666,56	29,939,666,56	29,939,666,56
Costos de Salarios		9,756,628,68	9,756,628,68	9,756,628,68	9,756,628,68	9,756,628,68	9,756,628,68	9,756,628,68	9,756,628,68	9,756,628,68	9,756,628,68
Materiales básicos		27,216,646,09	29,989,090,20	32,991,888,77	36,252,089,75	39,807,598,72	43,832,258,59	48,215,994,45	53,071,531,90	58,340,869,29	64,170,956,32
Costos de Insumos		26,519,544,78	29,161,999,26	32,077,791,92	35,285,595,10	38,814,088,61	42,685,497,48	46,965,947,22	51,661,551,95	56,827,707,14	62,510,477,85
Materiales de empaque		300,259,13	302,782,05	366,060,25	442,992,90	487,256,19	539,948,81	589,543,69	646,990,06	713,347,87	
Utiles y Materiales de Oficina		151,284,57	166,310,2	183,080,13	203,331,4	221,466,45	248,613,10	267,979,41	294,771,85	324,260,93	356,733
Utiles y Materiales de Limpieza		252,100,61	277,336,37	305,662,21	335,555,23	369,110,75	406,620,83	446,620,01	491,086,41	540,455,6	594,656,56
Suministros básicos		6,559,799,08	7,200,277,66	7,991,306,64	8,724,485,97	9,508,639,57	10,355,667,93	11,617,224,28	12,737,446,71	14,080,793,38	15,658,005,2
Energía eléctrica		5,907,252,21	5,965,507,43	6,101,004,18	6,711,904,9	7,382,725,05	8,120,464,56	8,932,480,21	9,825,728,24	10,808,301,06	11,889,131,7
Servicios de agua		605,068,27	663,594,09	737,120,91	825,322,5	888,666,81	974,452,39	1,071,897,63	1,179,087,39	1,296,996,13	1,406,656,74
Teléfono e internet		907,989,40	998,966,14	1,088,800,75	1,207,998,83	1,328,789,71	1,461,678,38	1,607,996,44	1,768,611,08	1,945,994,19	2,140,048,61
Costos de depreciación		1,501,148,33	1,501,356,02	1,501,564,73	1,501,774,48	1,501,986,30	1,502,197,16	1,502,410,09	1,502,624,07	1,502,839,13	1,503,056,26
Horarios de Chequear		600,000,00	600,000,00	600,000,00	600,000,00	600,000,00	600,000,00	600,000,00	600,000,00	600,000,00	600,000,00
Seguros (15%)		4,403,949,98	4,403,949,98	4,403,949,98	4,403,949,98	4,403,949,98	4,403,949,98	4,403,949,98	4,403,949,98	4,403,949,98	4,403,949,98
Mantenimiento y reparaciones		509,813,17	517,465,44	518,303,37	519,597,37	520,766,45	521,617,60	522,660,84	523,706,16	524,753,57	525,803,08
Unidad o por años de depreciación a		26,646,336,69	49,833,505,45	69,801,653,36	85,907,610,9	105,279,639,9	127,474,464,31	150,940,029,1	180,994,264,48	214,729,25	258,802,08
Depreciación		3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17
Depreciación de edificio		2,417,128,46	2,417,128,46	2,417,128,46	2,417,128,46	2,417,128,46	2,417,128,46	2,417,128,46	2,417,128,46	2,417,128,46	2,417,128,46
Depreciación de equipo / mobiliario		1,106,790,71	1,106,790,71	1,106,790,71	1,106,790,71	1,106,790,71	1,106,790,71	1,106,790,71	1,106,790,71	1,106,790,71	1,106,790,71
Intereses		0%									
Unidad o por vida útil		22,930,497,51	46,309,991,27	66,277,996,19	82,463,607,86	94,482,979,23	107,755,764,76	123,990,546,13	144,070,346,31	169,717,810,08	190,559,759,17
(H) depreciación		3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17	3,529,919,17
(H) valor de rescate en libros											
Flujo de caja anual		1,130,000,00	26,646,336,69	49,833,505,45	69,801,653,36	85,907,610,9	105,279,639,9	127,474,464,31	150,940,029,1	180,994,264,48	214,729,25

Anexo 21. Flujos de caja anual desfavorable (INDER).

		RESTAURANTE LA AMISTAD										
		Ujo de Caja Proyectado (Escenario desfavorable)										
		Nº de Cédula: 3-002-045-821										
		Cobros constantes										
		Periodo: 10 años										
Financiamiento NDER		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Escenario D		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
1. Ingresos												
Saldo inicial de caja		33.000,00										
Ventas por servicio			79.091.42,78	79.276.590,21	79.514.098,99	79.752.631,76	79.991.089,15	80.231.864,82	80.472.500,41	80.713.978,09	80.956.120,03	81.198.998,39
2. Costo de Inversión			135.000.000,00									
Edificio			120.956.423,00									
Equipo y mobiliario			9.386.810,00									
Dotación			2.254.500,00									
Mueble			509.369,76									
Fondo de caja inicial			1.992.897,24									
3. Costos y gastos de operación												
Manutención			56.362.982,42	62.651.333,65	66.374.400,32	70.468.599,27	74.971.712,04	79.924.575,07	85.327.051,19	91.363.598,24	97.953.598,58	131.886.713,11
Salarios			22.093.001,15	22.193.001,15	22.193.001,15	22.193.001,15	22.193.001,15	22.193.001,15	22.193.001,15	22.193.001,15	22.193.001,15	22.193.001,15
Cargas Sociales			15.423.016,56	15.423.016,56	15.423.016,56	15.423.016,56	15.423.016,56	15.423.016,56	15.423.016,56	15.423.016,56	15.423.016,56	15.423.016,56
Materiales e Insumos			6.770.004,59	6.770.004,59	6.770.004,59	6.770.004,59	6.770.004,59	6.770.004,59	6.770.004,59	6.770.004,59	6.770.004,59	6.770.004,59
Compra de Prod. Alimenticios			22.216.646,09	20.938.090,20	32.931.899,27	36.275.089,75	39.821.598,22	43.832.568,59	48.215.944,45	53.092.753,90	58.340.889,29	64.126.956,62
Materiales de empaque			26.510.94,78	29.616.599,26	32.077.759,19	35.285.55,10	38.814.088,61	42.659.497,48	46.965.047,22	51.661.551,95	56.827.707,14	62.510.477,85
Utiles y Materiales de Oficina			302.529,13	332.782,05	366.620,25	402.666,26	442.992,90	487.226,19	535.948,81	589.548,69	648.498,06	713.347,87
Utiles y Materiales de Limpieza			151.204,57	166.391,02	183.090,13	201.333,14	221.466,45	243.613,10	267.974,41	294.771,95	324.289,03	356.673,93
Servicios de Mantenimiento			25.210,61	27.738,37	30.650,21	33.955,23	36.910,75	40.621,83	44.624,01	49.126,41	54.045,05	59.465,65
Servicios de Mantenimiento			6.554.792,88	7.210.227,66	7.931.305,45	8.724.458,92	9.598.039,52	10.556.503,53	11.612.224,28	12.773.446,71	14.050.291,38	15.458.070,52
Energía Eléctrica			5.042.152,21	5.546.367,43	6.101.004,18	6.711.104,59	7.382.215,05	8.120.435,56	8.932.800,21	9.825.728,24	10.808.301,06	11.889.131,17
Servicio de Agua			603.058,27	665.564,09	722.120,30	782.332,55	846.865,81	914.452,39	1.071.897,63	1.179.897,39	1.296.965,13	1.426.693,74
Teléfono e internet			907.587,40	998.366,14	1.098.180,75	1.207.998,83	1.328.798,71	1.461.678,58	1.607.846,44	1.768.631,08	1.945.494,19	2.140.043,61
Otros servicios			3.302.169,29	3.309.944,14	3.317.823,47	3.325.963,40	3.334.272,80	3.342.627,80	3.351.131,30	3.359.865,48	3.368.896,76	3.071.865,23
Horarios de Control			600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00
Seguros (5%)			2.313.452,48	2.313.452,48	2.313.452,48	2.313.452,48	2.313.452,48	2.313.452,48	2.313.452,48	2.313.452,48	2.313.452,48	2.313.452,48
Mantenimiento y reparaciones			389.177,31	396.491,65	404.821,48	412.509,91	420.760,11	429.573,31	437.758,82	446.514,00	454.444,28	464.553,16
Utilidad o pérdidas antes de depreciación e impuestos			22.886.160,36	39.911.086,92	52.459.075,60	61.735.197,59	66.755.374,70	67.066.664,45	62.163.173,68	51.513.569,54	34.516.104,99	16.121.619,74
Depreciaciones			3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17
Depreciación de edificio			2.417.128,46	2.417.128,46	2.417.128,46	2.417.128,46	2.417.128,46	2.417.128,46	2.417.128,46	2.417.128,46	2.417.128,46	2.417.128,46
Depreciación de equipo y mobiliario			1.106.790,71	1.106.790,71	1.106.790,71	1.106.790,71	1.106.790,71	1.106.790,71	1.106.790,71	1.106.790,71	1.106.790,71	1.106.790,71
Ingresos												
Utilidad o pérdida neta (+) de depreciación			19.162.241,19	35.387.167,75	46.937.156,42	58.211.278,41	63.231.455,53	63.586.745,28	58.639.545,50	47.989.644,36	30.992.285,81	19.646.538,91
(+) Valor de rescate en libros			3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17	3.523.919,17
Flujo neto financiero			22.886.160,36	39.911.086,92	52.459.075,60	61.735.197,59	66.755.374,70	67.066.664,45	62.163.173,68	51.513.569,54	34.516.104,99	16.121.619,74

Anexo 22. Propuesta operacional (Menú)

RESTAURANTE LA AMISTAD BELEN DE NOSARITA	
MENU	DETALLES
Platos fuertes	Casado: (bistec de res, cerdo, pollo (salsa) y filete, chuleta (picadillos: papa, chayote))
	Arroz con pollo y ensalada
	fajitas de pollo con ensalada
	Gallos de Gallina achiotada
	Costillas de cerdo con ensalada
	Olla de carne
	Pasta Boloñesa
	Pasta Carbonara
	Fajitas de pescado con ensalada
	Filete de pescado con ensalada
	Orden de patacones
	Orden de papas
	fajitas mixtas con ensalada y patacones
	Parrilladas
costillar de cerdo con puré de papa	
paleta de cerdo con vegetales	
posta negra con verduras	
punta paleta con tortilla y ensalada	
Costilla de res a la plancha con vegetales salteados	
Frescos	
Vinos	Vino de maíz morado, coyol

Anexo 23. Escenario Post-covid

FERRETERIA EL CONSTRUCTOR SAMAREÑO S.A

Cód. JARONA 3-10168548
 FRENTE AL CRUCE SAMARA-NORONA
 Telf. 2656-0596
 facturacion@elconstructor.com.pe

Proforma No. A61E 29203

Código: 8000590 ASOCIACION DE DESARROLLO DE BELEN
 Dirección: BELEN DE NORONIA

ITEM	CODIGO	CANTIDAD	DESCRIPCION	IV	PRECIO	MONTO
1	031001	700	CERAMICA CALZA CAPE 18x 48x8 3-316T	13	4,800.00	3,360,000.00
2	101380	800	FRAGUA ARENA 12x 20x5	13	1,700.00	1,360,000.00
3	102275	5	UNOZ INFINITAS CERAM AZULADO 30x60	13	600.00	3,000.00
4	010127	134	BORDO REJEA 3000 760 00760 760x400 60x1	13	2,100.00	281,400.00
5	030777	2000	BLOCK 16 X 20 X 40 20 LBS AA-AF	13	7,000.00	14,000,000.00
6	020034	32	PAQUETA DAPNA AL HERRAL 48x720 (1.44)	13	18,500.00	592,000.00
7	0600048	25	LANEO SUPRA SATO ALBERT 64x1 60x4	13	10,000.00	250,000.00
8	030275	25	LANEO SUPRA SATO ALBERT 64x1 60x4	13	10,000.00	250,000.00
9	030453	84	UNYON CARAL 0 0304 8844	13	2,010.00	168,840.00
10	200009	900	CONCRETO PUNTO CAMARON 1.40 2.80x4	13	1,000.00	900,000.00
11	300451	10000	TOPALU CONSUM 110000 88 X 12 60x17 70	13	10.70	107,000.00
12	100004	18	UPYON ALANGLAN 102 17 X 17 X 3 10001	13	1680.00	30,240.00
13	004103	84	PUO TABULA 1000 BLANCO 102 17 X 17 X 3 10001	13	4,200.42	352,835.28
14	010206	33	ASBLANTE TERMOK A.D. 2 PRODEX 2 2000 1000	13	20,300.00	670,000.00
15	020451	100	TECHO BLEN BLANCO 1100 00 1000 1000	13	24,000.00	2,400,000.00
16	020005	51	CUBIERTA ESMAL BLANCA 600 18" X 1.80M	13	4,000.00	204,000.00
17	030243	4	PUO TUBO SANTARNO 1000 1 1000 4	13	30,000.00	120,000.00
18	100000	3	PUO GAPA 1000 BLANCO 1000 1000 4	13	3,700.00	11,100.00
19	100034	48	TUBO GALV 1000 1000 1000	13	1,500.00	72,000.00
20	100006	110	TUBO GALV 1000 1000 1000	13	33,000.00	3,630,000.00
21	010040	24	ATLA 1000 MONTANA 1000 1000 1000	13	4,000.76	15,214.56
22	010041	8	BORDEO REJEA 3000 760 00760 760x400 60x1	13	3,114.47	24,915.76
23	100109	4	FRAGUA BLEN 12x 20x5	13	2,344.03	9,376.12
24	102781	2	CERAMICA INFINITAS CERAM AZULADO 30x60	13	650.00	1,300.00
25	020043	2	FISURAS 1000 BLANCO 4827 1000 1000 1000	13	48,500.00	97,000.00
26	010000	1	CERAMICA INFINITAS CERAM AZULADO 30x60	13	86,130.00	86,130.00
27	010076	2	LAVAJA 1000 1000 1000 1000 1000	13	25,510.00	51,020.00
28	010077	2	CONCRETO 1000 1000 1000 1000 1000	13	5,500.00	11,000.00
29	010078	4	CONCRETO 1000 1000 1000 1000 1000	13	8,407.20	33,628.80
30	010079	2	CONCRETO 1000 1000 1000 1000 1000	13	12,150.71	24,301.42
31	010080	1	CONCRETO 1000 1000 1000 1000 1000	13	200,000.00	200,000.00
32	010081	1	CONCRETO 1000 1000 1000 1000 1000	13	144,340.25	144,340.25
33	010082	2	CONCRETO 1000 1000 1000 1000 1000	13	12,986.51	25,973.02
34	010083	1	CONCRETO 1000 1000 1000 1000 1000	13	15,800.00	15,800.00
35	010084	60	ARENA MEDIO (CLASICO) 1000 1000	13	12,110.00	726,600.00
36	010085	60	ARENA MEDIO (CLASICO) 1000 1000	13	19,350.00	1,161,000.00
37	010086	60	ARENA MEDIO (CLASICO) 1000 1000	13	5,750.00	3,450,000.00
38	010087	70	CEMENTO 1000 1000 1000 1000 1000	13	5,700.00	399,000.00
39	010088	9.5	ARENA MEDIO (CLASICO) 1000 1000	13	18,000.00	171,000.00
40	010089	1.5	ARENA MEDIO (CLASICO) 1000 1000	13	15,140.00	22,710.00
41	010090	80	VARELA 1000 1000 1000 1000 1000	0	5,200.00	416,000.00

Anexo 24. Escenario Post-covid

40	010090	80	VARELA 1000 1000 1000 1000 1000	0	5,200.00	416,000.00
* Impuesto de la Empresa 7 Del CARRAJ DE PRECISO EN PRECISO AVISO					SubTotal: 70,214,750.43	
* Impuesto de la Empresa 7 Del CARRAJ DE PRECISO EN PRECISO AVISO					Impuestos: 1.00	
* Impuesto de la Empresa 7 Del CARRAJ DE PRECISO EN PRECISO AVISO					Impuestos: 3,548,100.00	
* Impuesto de la Empresa 7 Del CARRAJ DE PRECISO EN PRECISO AVISO					TOTAL: 22,806,905.43	
BANCO DE CUENTA JEFE BANCO NACIONAL DE P.R.			MONEDA: DOLARES CUCULES: GUAYA CUCULES		CUENTA BANCARIA: 100-01000000-5 CUENTA BANCARIA: 100-01000000-5	
BANCO DE CUENTA JEFE BANCO NACIONAL DE P.R.			MONEDA: DOLARES CUCULES: GUAYA CUCULES		CUENTA BANCARIA: 100-01000000-5 CUENTA BANCARIA: 100-01000000-5	
BANCO DE CUENTA JEFE BANCO NACIONAL DE P.R.			MONEDA: DOLARES CUCULES: GUAYA CUCULES		CUENTA BANCARIA: 100-01000000-5 CUENTA BANCARIA: 100-01000000-5	

Página: 2

Anexo 25. Escenario Post-covid

Tienda Internacional de Productos Sensacional S.A.
 Calle JARDIN GUERRERO
 COMPLEJO NOR OESTE, PTV. AL AEROPUERTO
 DANIEL GUGER, LOCAL 17
 Telfonos: 2866-0753/2866-1196 - 2866-1079

Proforma #: S0223374

Vendedor: SANDRA VALBUENA PETTY

Atención: 211511 ASOCIACION DE DESARROLLO INTEGRAL BELEN
 Cliente: JULIEN DE NUBIA RIVERA
 Dirección: JULIEN DE NUBIA RIVERA
 Fecha: 16/04/2022

Cantidad	Un.	Código	Prez.	Descripción del Producto	Precio Unitario	Precio Total
20.00	UN	170002	492	CAJA CAPPUCCINO 250 ML 1 LIT	1.017.70	20.354.00
20.00	UN	409207	399	CAJA LAPACCINO PLATO 200 CC - 19 CTAS	1.382.91	27.658.20
20.00	UN	270640	7000	JARRA DILECT 200 CC	667.52	13.350.40
20.00	UN	500706	5200	PLATO REFRIGERAR 18 1/4"	2.413.65	48.273.00
20.00	UN	500707	6200	PLATO CROMADO 18 1/2"	603.52	12.070.40
20.00	UN	790104	9000	VAZOS 7"	2.254.84	45.096.80
20.00	UN	489702	4710700000	VASO HIGH ROLL REHYDRALNO 12.30Z 150 ML	250.87	5.017.40
20.00	UN	201420	0747000	AZÚCAR 14 1/2 LB TIREMA	4.428.28	88.565.60
20.00	UN	400611	500709	TENCHELO MESA 18"	1.077.70	21.554.00
20.00	UN	470012	500710	TENCHELO CENAMAD	372.21	7.444.20
20.00	UN	520204	500705	CUCHARITAS 18"	1.017.70	20.354.00
1.00	UN	720075	50200000	OLLA BRAZIER ALUMINIO 14 QTS	100.309.77	100.309.77
1.00	UN	490303	070702	OLLA BRASER 20 QTS	34.690.27	34.690.27
1.00	UN	441017	500708	OLLA SALAZAR ALUMINIO 20 QTS 40	34.150.29	34.150.29
1.00	UN	481036	500708	OLLA ALUMINIO 14 QTS	24.690.27	24.690.27
1.00	UN	320407	50200000	OLLA BRAZIER ALUMINIO 24 QTS	112.787.81	112.787.81
1.00	UN	490307	5015	OLLA BRASER ALUMINIO 40 QTS 40MM	76.809.00	76.809.00
1.00	UN	501102	400	SARDIN ALUMINIO 11 UNIDAD 11"	24.287.70	24.287.70
1.00	UN	501108	400	SARDIN ALUMINIO 11 UNIDAD 11"	25.230.87	25.230.87
1.00	UN	510000	0706	OLLA BRASER ALUMINIO 30 LITS	128.444.40	128.444.40
1.00	UN	510000	50200000	COLADOR MALLA SENCILLA FINO 8" ACERO INOX	4.691.77	4.691.77
1.00	UN	510000	50200000	COLADOR MALLA SENCILLA MEDIO 8" ACERO INOX	8.053.10	8.053.10
1.00	UN	500300	070000	COLADOR 2	1.414.88	1.414.88
1.00	UN	500300	070000000	COLADOR MALLA 4 QTS	12.742.61	12.742.61
1.00	UN	500300	060000	BALCÓN SACRO PINTADO Y ANAGRENAS	6.027.70	6.027.70
Subtotal de Productos				Sub Total:		12.990.242.92
Transporte y Seguro				Descuento:		0.00
Valor de la oferta				IVA:		1.899.977.99
Precio Programado				Subtotal Total:		12.990.242.92

Anexo 26. Escenario Post-covid

19/04/2022 15:31:54

SUPERMERCADO VALLE VERDE
GUIDO GERARDO VALVERDE RAMIREZ
 C.E.D. 1-6455-0908
 URBANIZACION PORTAL DE BELEN
 valleverde2008@gmail.es

Usuario: gabo
 Proforma Nro.: 2008000000000000000000

DOCUMENTO NO VALIDO COMO FACTURA

Cliente: ASOCIACION DESARROLLO INTEGRAL DE BELEN
 A nombre de ASOCIACION DESARROLLO INTEGRAL DE BELEN
 Dirección:
 Teléfono:

Código	Nombre Artículo	Precio Unitario	Cant.	Descuento	Impuestos	Precio Total
200.1	10005 100 LBS	452.500.00	1.00	0.00	0.00	452.500.00
200.4.2	CILINDRO DE GAS 100 LBS VACIO	454.851.85	1.00	0.00	112.328.14	617.179.99

Valor de la oferta: 19/04/2022	Subtotal sin descuento:	617.179.99
Atención: ASOC. DESARROLLO INT. BELEN	Descuento:	0.00
Tiempo de entrega: 15 DIAS	Subtotal con descuento:	617.179.99
Condiciones de pago: CONTADO	Impuestos:	112.328.14
Observaciones:	Importe total:	729.508.13
	Emisión: 19/04/2022 15:31:50	

Vendedor: SITEMA

**Exento de impuestos de venta

Anexo 27. Escenario Post-covid

FERRETERIA EL CONSTRUCTOR

Cod. Juvicosa-3-101-645548
 FRENTE AL CRUCE SAMARA-NOSARA
 Tel. 2656-0506
 facturas@elconconstructor.com

Proforma No. A51E 29203

Código: 6006599 ASOCIACION DE DESARROLLO DE BELEN
 Dirección: BELEN DE NOSARA

Observaciones:

ITEM	CODIGO	CANTIDAD	DESCRIPCION	IV	PRECIO	MONTO
1	231899	175	GRANCA CALZA CAFE 1RA 4X48 2.31MT	13	4,853.00	847,275.00
2	101897	58	FRANJA ARENA 0A 2X3	13	1,708.00	98,664.00
3	163276	3	CRUZ PUNTAS GERANA AZUL/BLU 3mm	13	829.34	2,488.02
4	118141	134	BUNDEK NEGULA 2XKG 760 50760-725-K20 SUR	13	2,190.00	291,450.00
5	326771	3000	BLOCK 15 X 20 X 40 26 185 AL AL	13	570.00	1,710,000.00
6	323264	32	PAQUETERIA CAMPA BL BEBES 8X120 (1.44)	13	18,539.30	593,257.56
7	1461058428	25	LANCOS SUPER SATIN ACCEPT GLN 3588-4	13	10,000.00	250,000.00
8	922875	25	LANCOS SUPER COAT DESP GLN 3588-4	13	2,910.00	72,750.00
9	323453	84	GYPSUM CANAL C/ITRA 8MM	13	1,150.00	96,600.00
10	323995	89	GYPSUM FURNING CHANNEL 5.40 3.99MM	13	10.70	952.13
11	323451	1020	TORNILLO GYPSUM F BROC 8X X 12 AL AT TD	13	906.00	924,120.00
12	103854	16	GYPSUM ANGLAR 870 15 X 4 X 3.05MT	13	4,004.42	64,070.72
13	104910	64	PVC TUBERIA 1/2" 1/2" BLANCO 1.18 P/RESA	13	20,380.00	1,302,400.00
14	311220	33	AMBLANTE TERMICO AD 3 PROXO 2 CARA ROLL	13	24,000.00	792,000.00
15	324745	150	TECHO ESTH BLANCO 36 1 070 8M ALUTICO	13	4,600.00	690,000.00
16	323446	33	CUBIERTA ESUAL BLANCA 408 18" X 1.83MT	13	378.00	12,474.00
17	305543	4	PVC TUBO SANTARIO 50X11 100MM 4	13	38,870.00	155,480.00
18	103854	8	PVC TUBO SANTARIO 50X11 100MM 4	13	17,000.00	136,000.00
19	103854	48	TUBO GALV QUAD 4X4X1 80MM	13	23,688.00	1,135,632.00
20	103854	110	TUBO GALV QUAD 4X4X1 80MM	13	33,688.00	3,705,680.00
21	305540	24	AZULEJO MONTECARLO BEBES 20X20	13	4,800.75	115,218.00
22	103854	8	BUNDEK NEGULA 2XKG 760 50760-725-K20 SUR	13	2,711.47	21,691.72
23	103854	4	FRANJA BEBES 2X3KG	13	2,344.03	9,376.12
24	103854	7	CRUZ PUNTAS GERANA AZUL/BLU 3mm	13	655.67	4,589.69
25	323944	2	MOODOR ELONGO BLANCO 40X72 OSCURIPINTADO	13	44,891.87	89,783.74
26	103854	1	GRANCA BUNDEKON DIBUNDO BLANCO	13	89,128.68	89,128.68
27	314479	2	LAVATORIO 60X45 BLANCO CRODESTAL	13	25,510.00	51,020.00
28	318311	2	ORGANIZADOR JARON LIQUID SARCOLA 130X1	13	5,920.00	11,840.00
29	317915	4	ORGANIZADOR MARTEL HUEVEDO 4071 4071 X	13	8,407.20	33,628.80
30	323816	2	MINISETA BUNDEKON MARTEL 195X14	13	12,158.71	24,317.42
31	319453	1	EXTRACTOR DE GRASA CAMARINA 160CM AC INOX	13	209,805.75	209,805.75
32	319453	1	FRIGORIFERO 160CM 200L 2 BUNDEKON	13	184,288.25	184,288.25
33	323476	2	BUNDEKON 175X115X115	13	12,386.51	24,773.02
34	323476	1	TORNILLO C/ITRA 8MM 40X	13	15,835.00	15,835.00
35	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
36	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
37	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
38	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
39	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
40	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
41	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
42	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
43	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
44	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
45	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
46	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
47	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
48	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
49	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
50	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
51	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
52	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
53	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
54	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
55	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
56	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
57	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
58	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
59	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
60	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
61	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
62	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
63	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
64	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
65	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
66	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
67	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
68	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
69	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
70	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
71	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
72	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
73	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
74	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
75	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
76	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
77	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
78	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
79	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
80	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
81	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
82	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
83	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
84	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
85	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
86	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
87	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
88	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
89	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
90	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
91	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
92	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
93	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
94	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
95	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
96	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
97	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
98	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
99	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00
100	323856	50	ARENA METRO CLASICO (M-45)	13	1,800.00	90,000.00

Anexo 28. Escenario Post-covid

LOS UNIDOS EN GUANACASTE
 TORRES Y PINEDA S.A.

21-04-2022
 11:24 Pág. 1

Código: 3101042340
 Tel. 2686-0748
 Dirección: 225 Este de la Escuela Ascension Esquivel Ibarra
 (facturas@torresypineda.com)

COTIZACION
 Núm: 1087

Cód.Cliente 1 Tel. 2665-6991
ASOCIACION DE DESARROLLO INTEGRAL BELEN DE NICOYA

LIBERIA, GTE

Fecha de Cotización
21 Abril 2022

CONTADO: 0 Días
 Referencia: 2022 000779

Cant.	Código	Descripción	% Dsc.	Prec/Unit.	Total
1.00	21631	CAJA REGISTRADORA CASIO PCR-T26SLRE		132,743.36	132,743.36*
20.00	34024	MESA DE RESINA 1.84 X 0.77 CM YSC-183 INV CASTRO		57,522.12	1,150,442.40*
120.00	34025	SILLA DE RESINA PLEGABLE YSY-S3 INV CASTRO		18,584.07	2,230,088.40*
1.00	2420	CAMPANA DE ACERO 430 170 X 98 X 50 DUCTO 4 METROS MOTOR X-16		863,716.81	863,716.81*
1.00	21632	COMPUTADORA PORTATIL HP CORE I5 PB440GB 8GB/512 55D WIND 10		846,017.70	846,017.70*

Sub.Total 4,823,006.67
 I.V.A. 626,991.13
TOTAL \$ 5,449,999.80

Transporte DIARIA
 Zona 1 Pedido N° 0 Agente AGENTE DEFAULT Total Vencido 0.00
 Chéd Apr 0.00 Adeudado 0.00 Vendedor CARLOS TORRES PINEDA

Anexo 29. Escenario Post-covid

Tienda Internacional de Productos Sensacionales S.A.
 Céd. Jurídica: 201096071
 CAMPEO SOLARUM, PTE. AL AEROPUERTO
 DANIEL ODIERNA, LOCAL 11
 Teléfono: 2666-1124 / 2666-1134

Proforma #: 50223374

Vendedor: KANOURA VALCIVINA PETTI

Asociación: **TEJES - ASOCIACION DE DESARROLLO INTEGRAL BELÉN**
 Beneficiario: **BELÉN DE ROSARITA**

Fecha: 18/04/2022

Cantidad	Un.	Código	Pres.	Descripción del Producto	Precio Unitario	Precio Total
1.00	UN	402002	0107000200	REFRIGERADOR 2 PUERTAS VITRINO CORRIE D'A 110"	1.793.641,00	1.793.641,00
2.00	UN	402001	20013	CONGELADOR HORIZONTAL 11 PIES CUBO D'UN 110"	1.019.822,00	2.039.644,00
1.00	UN	404004	402-4-4	CUCINA 4 QUEMADORES CON HORNO	1.264.954,00	1.264.954,00
2.00	UN	406001	06020	MEZA 100 X 200 X 75 3/8 CM'S	444.509,20	889.018,40
1.00	UN	405000	0207000	FRIGOR 5 GAS 40 LBS	876.110,00	876.110,00
1.00	UN	404003	120	PLACENTA 12"	602.209,00	602.209,00
1.00	UN	403014	AG01	PARRILLA A GAS 36"	600.709,00	600.709,00
1.00	UN	405002	20-1002	MESA CON DOS PUERTAS CENTRO 150 X 70 X 90 CM'S	844.027,00	844.027,00
1.00	UN	220000	000000	LICUADORA 5 LBS 900 100 TRASCOLLEBRAN	93.449,00	93.449,00
1.00	UN	304001	90-90"	LICUADORA 2 LBS 11 HP PIRE	200.000,00	200.000,00
1.00	UN	407011	060-1A	PLACA MACHORRA ELECTRICA 110V 50/220V-1.1LTS	110.972,00	110.972,00
2.00	UN	170110	0001070	HORNOS MICROONDAS COMERCIAL 1000 W 10 PIES	116.905,40	233.810,80
4.00	UN	330013	0000000	90961 ACERO 20 QTY	8.400,11	33.600,44
1.00	UN	212014	00000000	FRIGTEL A ACERO VITRINADO BANDA D'UN 3'	1.412,91	1.412,91
1.00	UN	300010	0070	CUCHILLO GIGANTE ACERO INOX 9000 P'WAS	1.250,81	1.250,81
2.00	UN	200111	0001000	CUCHILLO GIGANTE ACERO POLIPERFORADA 12"	1.263,19	2.526,38
4.00	UN	310706	0000000	PALLASO L'ADRADO 4000 P'	12.386,18	49.544,72
1.00	UN	241004	700"	PLACA BAMB. MUEBLA 6 12"	3.802,25	3.802,25
1.00	UN	300110	0000	PLACADOR PAPIAS GRU 42 BORO	4.495,75	4.495,75
2.00	UN	200006	000	ARMADOR L'ATAS	7.968,00	15.936,00
1.00	UN	220000	00000000	BORNAS A MUEBLA 22 L'ES	20.613,47	20.613,47
4.00	UN	402001	000000	EXMUEBLA A P'OR BLANCA 11 Y 24 X 112"	18.493,08	73.972,32
4.00	UN	404004	000000	CUCHILLO CHEF CUCINA 8"	4.548,47	18.193,88
4.00	UN	300001	000000	CONTINER HORMELOS ELECTRICALAR 1100 ML	7.473,61	29.894,44
1.00	UN	300001	000000	CONTINER HORMELOS METANGLAS 1700 ML	8.961,85	8.961,85

Comisión de Pago	Cuando	Sub-Total	10.079.236,02
Impuesto de Exting		Incremento	0,00
Impuesto de la Obra		I.V.A.	1.090.812,00
Precio Programado		Monto Total	12.090.242,92

Anexo 30. Escenario Post-covid

Tienda Internacional de Productos Sensacionales S.A.
 Céd. Jurídica: 201096071
 CAMPEO SOLARUM, PTE. AL AEROPUERTO
 DANIEL ODIERNA, LOCAL 11
 Teléfono: 2666-1124 / 2666-1134

Proforma #: 50223375

Vendedor: KANOURA VALCIVINA PETTI

Asociación: **TEJES - ASOCIACION DE DESARROLLO INTEGRAL BELÉN**
 Beneficiario: **BELÉN DE ROSARITA**

Fecha: 18/04/2022

Cantidad	Un.	Código	Pres.	Descripción del Producto	Precio Unitario	Precio Total
1.00	UN	402002	0107000200	REFRIGERADOR 2 PUERTAS VITRINO CORRIE D'A 110"	1.793.641,00	1.793.641,00
2.00	UN	402001	20013	CONGELADOR HORIZONTAL 11 PIES CUBO D'UN 110"	1.019.822,00	2.039.644,00
1.00	UN	404004	402-4-4	CUCINA 4 QUEMADORES CON HORNO	1.264.954,00	1.264.954,00
2.00	UN	406001	06020	MEZA 100 X 200 X 75 3/8 CM'S	444.509,20	889.018,40
1.00	UN	405000	0207000	FRIGOR 5 GAS 40 LBS	876.110,00	876.110,00
1.00	UN	404003	120	PLACENTA 12"	602.209,00	602.209,00
1.00	UN	403014	AG01	PARRILLA A GAS 36"	600.709,00	600.709,00
1.00	UN	405002	20-1002	MESA CON DOS PUERTAS CENTRO 150 X 70 X 90 CM'S	844.027,00	844.027,00
1.00	UN	220000	000000	LICUADORA 5 LBS 900 100 TRASCOLLEBRAN	93.449,00	93.449,00
1.00	UN	304001	90-90"	LICUADORA 2 LBS 11 HP PIRE	200.000,00	200.000,00
1.00	UN	407011	060-1A	PLACA MACHORRA ELECTRICA 110V 50/220V-1.1LTS	110.972,00	110.972,00
2.00	UN	170110	0001070	HORNOS MICROONDAS COMERCIAL 1000 W 10 PIES	116.905,40	233.810,80
4.00	UN	330013	0000000	90961 ACERO 20 QTY	8.400,11	33.600,44
1.00	UN	212014	00000000	FRIGTEL A ACERO VITRINADO BANDA D'UN 3'	1.412,91	1.412,91
1.00	UN	300010	0070	CUCHILLO GIGANTE ACERO INOX 9000 P'WAS	1.250,81	1.250,81
2.00	UN	200111	0001000	CUCHILLO GIGANTE ACERO POLIPERFORADA 12"	1.263,19	2.526,38
4.00	UN	310706	0000000	PALLASO L'ADRADO 4000 P'	12.386,18	49.544,72
1.00	UN	241004	700"	PLACA BAMB. MUEBLA 6 12"	3.802,25	3.802,25
1.00	UN	300110	0000	PLACADOR PAPIAS GRU 42 BORO	4.495,75	4.495,75
2.00	UN	200006	000	ARMADOR L'ATAS	7.968,00	15.936,00
1.00	UN	220000	00000000	BORNAS A MUEBLA 22 L'ES	20.613,47	20.613,47
4.00	UN	402001	000000	EXMUEBLA A P'OR BLANCA 11 Y 24 X 112"	18.493,08	73.972,32
4.00	UN	404004	000000	CUCHILLO CHEF CUCINA 8"	4.548,47	18.193,88
4.00	UN	300001	000000	CONTINER HORMELOS ELECTRICALAR 1100 ML	7.473,61	29.894,44
1.00	UN	300001	000000	CONTINER HORMELOS METANGLAS 1700 ML	8.961,85	8.961,85

Comisión de Pago	Cuando	Sub-Total	10.079.236,02
Impuesto de Exting		Incremento	0,00
Impuesto de la Obra		I.V.A.	1.090.812,00
Precio Programado		Monto Total	12.090.242,92

Referencias

- Andía, W. (2003). Reflexiones sobre el Flujo de Caja en la Evaluación de Proyectos. *SISBIB*, 64.
- Andía, W. (2010). Proyectos de inversión: Un enfoque diferente de análisis. *Redalyc*, pag. 31.
- Barrantes Echeverría, R. (2016). *Investigación: A la Búsqueda del Conocimiento*. San José: UNED.
- Conexionesan. (08 de julio de 2016). *Cenexionesan*. Obtenido de Ingresos y rentabilidad un proyecto: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/07/ingresos-y-rentabilidad-un-proyecto/>
- DINADECO. (s.f.). *REGLAMENTO A LA LEY 3859*. Obtenido de DINADECO.go.cr/: <http://www.dinadeco.go.cr/sitio/ms/1%20Quienes%20Somos/1.2%20Normativa%20vinculada%20al%20Desarrollo%20Comunal/1.2.3%20Leyes/1.2.2.1%20Internacional/1.2.2.1.2%20Ley%203859%20Sobre%20DC/Ley%203859%20sobre%20Desarrollo%20de%20la%20Comunidad.pdf>
- Dirección Nacional de Desarrollo de la Comunidad. (04 de agosto de 2005). *Procuraduría General de la República*. Obtenido de Sistema Costarricense de Información Jurídico: http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=55449&nValor3=60759&strTipM=TC#:~:text=1%C2%BA%2DQue%20la%20Ley%203859,orientar%2C%20coordinar%20y%20evaluar%20la
- Dueñas, J. (2017). *Gestión de Proveedores*. Antequera (Málaga): IC Editorial.
- Escobedo, S. (2003). Algunas proposiciones en planificación para formular una prefactibilidad de implantación de un. *REDALYC*, 57.

- Fernández, S. (09 de agosto de 2019). *Proyectos de Inversión: Evaluación Financiera*.
Obtenido de eBook:
<https://books.google.co.cr/books?id=erlnsjksoLMC&pg=PA71&dq=concepto+de+evaluacion+financiera+de+un+proyecto&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiC4472jfbjAhXJtVkkKHfAQBjUQ6AEIJzAA#v=onepage&q=concepto%20de%20evaluacion%20financiera%20de%20un%20proyecto&f=false>
- Hernández Sampieri , R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de Investigación*. México: Mc Graw- Hill Inreramericana.
- Hernández, S. R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Sexta edición.
- Inder. (s.f). *nstituto de Desarrollo Rural*. Obtenido de Instituto de Desarrollo Rural:
<http://www.inec.go.cr/poblacion/temas-especiales-de-poblacion>
- INEC. (2011). *inec.cr*. Obtenido de <https://www.inec.cr/pobreza-y-desigualdad/otros-metodos-de-pobreza>
- INEC. (2011). *INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS*. Obtenido de INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS:
<https://www.inec.cr/censos/censos-2011>
- Instituto Nacional de Seguros. (2019). *Norma Técnica Seguros Obligatorio de Riesgos del Trabajo*. Obtenido de Grupo INS: <https://www.ins-cr.com/media/5327/nt-2019-reg-31072019.pdf>
- ISO 9001 Calidad. (2013). *Pero ¿Qué es la Gestión de Calidad?* Obtenido de :<http://iso9001calidad.com/que-es-la-gestion-de-la-calidad-23.html>
- Jesus et al, J. E. (2008, p. 297-299). ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL SERVICIO DE INTERNET. *Ra Ximhai*, 297-299.
- Jiménez, M. (12 de 2014). *Clasificación de los costos*. Obtenido de Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo:

https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/icea/asignatura/administracion/plantilla_presentaciones_electronicas_mja.pdf

M.Rocha, comunicacion personal. (09 de Abril de 2020). Distribucion de la planta. (M. G. Adriana Vasquez, Entrevistador)

maps, G. (2019). *Google maps*. Obtenido de Google maps: <https://www.google.com/maps/place/Salto+de+Belen+Nicoya./@10.0211411,-85.5174155,15z/data=!4m5!3m4!1s0x0:0xb30eaf1a8a0e9420!8m2!3d10.0211411!4d-85.5174155>

Mazariego, P. J. (setiembre de 2006). *Biblioteca USAC*. Obtenido de ESTUDIO DE TIEMPOS PARA LA ELABORACIÓN DE LOS DIAGRAMAS DE PROCESOS (DFP, DOP Y DRP) DE LAS: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_1621_IN.pdf

Mazureau, J. (2019). *repositorio.upct.es*. Obtenido de repositorio.upct.es: <https://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/8041/tfm-mazana.pdf?sequence=1>

Meza, J. d. (enero de 2017). *Evaluación Financiera de Proyectos*. Obtenido de Ecoediciones.com: <http://190.57.147.202:90/jspui/bitstream/123456789/1402/1/Evaluaci%C3%B3n%20financiera%20de%20proyectos.pdf>

Ministerio de Hacienda de Costa Rica. (1 de Julio de 2019). *SCIJ*. Obtenido de Sistema Costarricense de información Jurídica: http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=87720

Ministerio de Trabajo de Seguridad Social (MTSS). (1943). *MTSS*. Obtenido de Código de Trabajo: https://www.mtss.go.cr/elministerio/marco-legal/documentos/Codigo_Trabajo_RPL.pdf

- Ministerio de Trabajo de Seguridad Social (MTSS). (2022). *MTSS*. Obtenido de MTSS: https://www.mtss.go.cr/temas-laborales/salarios/Documentos-Salarios/lista_salarios_2022.pdf
- Ministerio de Trabajo de Seguridad Social. (s.f.). *Ministerio de Trabajo de Seguridad Social (MTSS)*. Obtenido de Ley de Igualdad de Oportunidades para las Personas con Discapacidad; Ley 7600 : https://www.mtss.go.cr/seguridad-social/discapacidad/Ley_7600.pdf
- Morales, H. (2014). *La voz de Guanacaste*. Obtenido de <https://vozdeguanacaste.com/a-pesar-de-importantes-inversiones-belen-de-nosarita-continua-en-pobreza/>
- Morillo, M. (2003). *La Contabilidad de Costos y el Diseño de Mezcla de Productos*. Obtenido de <http://bdigital.ula.ve/storage/pdf/acon/v6n6/articulo5.pdf>
- Nicoya, A. d. (2020). *Proyectos logrados*.
- O. Jiménez, comunicado personal, O. (27 de Febrero de 27 febrero 2019). (E. Jiménez, A. Vásquez, & M. Gómez, Entrevistadores)
- Ollé, C., & Cerezuela, B. (2017). *Gestión de Proyectos paso a paso*. Barcelona: UOC. Obtenido de http://reader.digitalbooks.pro/book/preview/102393/id_credits?1626924173902
- Orellana, P. (2020). *Economipedia*. Obtenido de Coste Unitario: <https://economipedia.com/definiciones/coste-unitario.html>
- Ortega et al., A. (2015). *Formulación de Proyectos de Inversión .Diagnostico, Estudio de Mercado y Analsis Técnico*. En A. Ortega , M. Richart , G. Zuñiga, & G. Rodriguez, *Formulación de Proyectos de Inversión .Diagnostico, Estudio de Mercado y Analsis Técnico*. (pág. pag.19). San José: EDiNexo.
- Ortega, A., Maradiegue, R., Zúñiga, G., & Rodriguez, G. (2015, pag.18). *Formulación de proyectos de inversión: diagnóstico estudio de mercado y análisis técnico*. – San José, C.R. :: Ediciones Didácticas Nexo E.I.R.L.

- RAE. (2022). <https://dpej.rae.es/lema/insumo>. Obtenido de Real Academia Española:
<https://dpej.rae.es/lema/insumo>
- Reyes, J. L. (2001). *Universidad Autónoma de Hidalgo*. Obtenido de Proyecto de Inversión:
https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/tepeji/administracion/documentos/tema/Proyectos_de_Inversion.pdf
- Rodríguez, R. (mayo de 2005). *Implantación de una unidad productiva dedicada a la fabricación de estructuras soldadas de aluminio*. Obtenido de upcommons:
<https://upcommons.upc.edu/handle/2099.1/2833>
- Rosales , R. (1999). *Formulación de Proyectos*. San José: ICAP.
- Sancho, A. (Lunes 14 de Julio de 2008). *Introducción al Turismo*. Obtenido de Campus Virtual UCI: <https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS15/MGTSV15-06/semana1/obligatorio/OMTIntroduccionalTurismo.pdf/>
- Sapag, N., Sapag, R., & Sapag, J. M. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México D.F.: McGRAW-HILL.
- Sapag, N., Sapag, R., & Sapag, J. M. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Mexico: Mc Graw Hill.
- SCIJ. (16 de febrero de 2000). *Tarifa de Impuestos Municipales del Cantón de Nicoya*. Obtenido de Sistema Costarricense de Información Jurídica :
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=43350&nValor3=45687&strTipM=TC
- Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2000). *Sistema Costarricense de Información Jurídica (SCIJ)*. Obtenido de Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social CCSS:
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=2340&nValor3=84123&strTipM=TC

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (27 de 05 de 2009). *Aranceles de servicios de peritaje y avalúo del Colegio de Federado de Ingenieros y Arquitectos*.
Obtenido de (CFIA) :
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=65636&nValor3=79810&strTipM=TC

Suarez, E. (2020). Comunicación personal.

Tellez , A. C. (2015). *Universidad Nacional Autonoma de México* . Obtenido de Microeconomía:
http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/20172/contaduria/2/apunte/LC_1255_29096_A_Microeconomia.pdf

Torres , J. (2015). *Proyectosde Negocios, Método práctico para emprendedores*. Obtenido de Library: <https://1library.co/document/ye3meprq-proyecto-negocios-metodo-practico-emprendedores-jaime-torres-dujisin.html>

Universidad de Costa Rica . (2015). *Universidad de Costa Rica/medios*. Obtenido de <https://www.ucr.ac.cr/medios/documentos/2015/LEY-5395.pdf>

Universidad de Costa Rica, LEY 9028. (s.f.). *Universidad de Costa Rica (UCR) /medios*. Obtenido de Ley General de Control del Tabaco y sus efectos Nocivos en la Salud; N° 9028: <https://www.ucr.ac.cr/medios/documentos/2015/LEY-9028.pdf>

Universidad Nacional de Costa Rica. (2015). *Estatuto Orgánico*. Heredia: EUNA.