

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COSTA RICA

SEDE REGIONAL CHOROTEGA

CAMPUS LIBERIA

ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA EXPANSIÓN DE LA  
PESCADERÍA BLACK MARLIN MEDIANTE LA APERTURA DE UN LOCAL  
COMERCIAL EN COMUNIDAD DE CARRILLO, GUANACASTE.

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN, PARA OPTAR POR EL GRADO DE  
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN CON ÉNFASIS GESTIÓN FINANCIERA.

SUSTENTANTES:

CARAVACA APÚ ANA JULIA

MORAGA RODRÍGUEZ KIMBERLYN

TUTOR:

DR. FERNANDO GUTIÉRREZ COTO

AGOSTO, 2021.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE COSTA RICA

SEDE REGIONAL CHOROTEGA

CAMPUS LIBERIA

ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA EXPANSIÓN DE LA  
PESCADERÍA BLACK MARLIN MEDIANTE LA APERTURA DE UN LOCAL  
COMERCIAL EN COMUNIDAD DE CARRILLO, GUANACASTE.

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN, PARA OPTAR POR EL GRADO DE  
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN CON ÉNFASIS GESTIÓN FINANCIERA.

SUSTENTANTES:

CARAVACA APÚ ANA JULIA

MORAGA RODRÍGUEZ KIMBERLYN

TUTOR:

DR. FERNANDO GUTIÉRREZ COTO

AGOSTO, 2021.

## **DEDICATORIA**

Dedicada a Dios, por ser tan maravilloso, por concederme fortaleza y sabiduría en toda esta valiosa etapa, asimismo, a mi familia, por el amor y apoyo incondicional, que me han permitido concluir con éxito la Licenciatura, porque siempre serán mi mayor motivación para luchar por todo lo que anhelo.

### **Kimberlyn**

Se la dedico a Dios, por darme la sabiduría y entendimiento.

A mi familia, por ser mi mayor inspiración para cumplir mis sueños y a cada una de las personas que me acompañaron durante el proceso de formación. Gracias por todas sus muestras de cariño, por el amor y la confianza que me dieron, me llenaron de fortaleza para llegar a concluir con la Licenciatura.

### **Ana Julia**

**TRIBUNAL EXAMINADOR**

---

**MSc. Dorian Chavarría López**

Vicedecana Sede Regional Chorotega

---

**MSc. Wagner Castro Castillo**

Director Académico, Campus Liberia

---

**Dr. Fernando Gutiérrez Coto**

Tutor

---

**MBA. Carlos Vega Alvarado**

Lector

---

**MAP. Jorge Loáiciga Gutiérrez**

Lector

**Certificación de Revisión Filológica**

Carné profesional: COLYPRO: 15 681

Celular: (506) 88 31 71 46

Apdo. 307 (50101)

Número de cédula: 5-0160-0461

Correo electrónico:

**minalusa-dra56@hotmail.com**

Liberia, 22 de julio del 2021

Universidad Nacional

Sede Regional Chorotega

Campus Liberia

Distinguidos académicos:

Doy fe de haber leído y revisado el Trabajo Final de Graduación, para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Finanzas, intitulado:

**“Estudio de viabilidad financiera para la expansión de la pescadería Black Marlin mediante la apertura de un local comercial en Comunidad de Carrillo, Guanacaste”.**

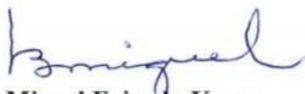
Las sustentantes son: **Caravaca Apú Ana Julia**

**Moraga Rodríguez Kimberlyn**

Directores del PFG: MBA. Marcela Mora Peralta; Dr. Fernando Gutiérrez Coto

El Proyecto Final de Graduación incorpora las recomendaciones de las competencias: lingüística, estructural, morfológica, orto-tipográfica, sintáctica, semántica y estilística, según las normas gramaticales y ortográficas de la RAE (2010), las cuales se derivan de una minuciosa corrección filológica.

Agradezco a la Universidad Nacional, Sede Regional Chorotega, la inestimable oportunidad de ser participe en la revisión de estilo de tan valioso insumo académico que, sin duda, fortalecerá el invaluable acervo investigativo de tan prestigiosa Institución.



**Lic. Miguel Fajardo Korea**

Español, Lingüística y Literatura. Académico Emérito, UNA.

Autor. Premio Nacional de Educación Mauro Fernández

## **Resumen Ejecutivo**

### **Tipo de Modalidad**

Trabajo Final de Graduación (TFG) para el Grado de Licenciatura de la Escuela de Administración.

### **Tema**

Estudio de Viabilidad Financiera para la Expansión de la pescadería Black Marlin, mediante la apertura de un local comercial en Comunidad de Carrillo, Guanacaste.

### **Problemática**

La pescadería Black Marlin es una microempresa familiar, ubicada en Artola, Sardinal de Carrillo, dedicada a la venta y comercialización de mariscos frescos, sus principales clientes son personas jurídicas como hoteles, restaurantes, entre otros. Actualmente, la microempresa analiza expandir su negocio en la zona de Guanacaste, para ello, se valora la apertura de un nuevo local comercial en Comunidad de Carrillo, que permita incursionar en la venta al detalle y a su vez, permita ampliar su segmento de mercado. Además, con dicha expansión se busca un mayor posicionamiento de marca en la región.

Se consideró el pueblo de Comunidad de Carrillo un punto estratégico, por cuanto actualmente en dicha comunidad, como en los pueblos vecinos, como Guardia, Palmira, Paso Tempisque, Sardinal, Filadelfia, no existe una pescadería o negocio que se considere competencia directa, lo anterior se constituye en una oportunidad de negocio, que permita satisfacer las necesidades de alimentación, ofreciendo productos frescos y de alta calidad a las familias del distrito de Palmira y Guardia del distrito de Nacascolo.

Dado lo anterior, el presente proyecto tiene como objetivo determinar la viabilidad financiera de la expansión propuesta por la microempresa Black Marlin, en el pueblo de Comunidad de Carrillo.

### **Objetivo General**

Determinar un estudio de viabilidad financiera para la expansión de la Pescadería Black Marlin, mediante la apertura de un local comercial de venta al detalle en Comunidad de Carrillo, Guanacaste.

### **Objetivos Específicos**

1- Realizar un estudio de mercado que permita determinar la oferta y demanda de los productos pesqueros para la venta al detalle de la Pescadería Black Marlin, en Comunidad, Carrillo, Guanacaste.

2- Cuantificar mediante la realización de un estudio técnico, los costos e inversión asociada a la operación del nuevo local comercial de venta al detalle de la pescadería Black Marlin en Comunidad, Carrillo, Guanacaste.

3- Elaborar un estudio organizacional que permita determinar la estructura administrativa idónea para la operación del local comercial de venta al detalle en Comunidad de Carrillo, Guanacaste.

4- Identificar los requerimientos legales y ambientales para la apertura y funcionamiento de un local comercial de venta al detalle de la Pescadería Black Marlin, en Comunidad, Carrillo, Guanacaste.

5- Elaborar un estudio de viabilidad financiera para la apertura de un punto de venta al detalle de la Pescadería Black Marlin, en Comunidad de Carrillo, Guanacaste.

### **Metodología utilizada**

La investigación se realizó con base a los objetivos y se clasifica como descriptiva, explicativa, correlacional y exploratoria de enfoque mixto, ya que se realizaron estudios de análisis y recolección de información con datos cualitativos y cuantitativos.

Las fuentes de información primaria fueron el propietario de la pescadería, Juan Carlos Ruiz Méndez, los jefes de hogar encuestados, sitios webs, técnicos de SENASA, funcionarios del Ministerio de Salud, encargados de patentes de la Municipalidad, INS, CCSS y el maestro de obras, quien se encargará de la remodelación.

En la investigación será necesaria la búsqueda de información secundaria, tales como: revisión de fuentes bibliográficas, repositorios institucionales, páginas web, consultas de leyes y normas vigentes.

El tipo de muestreo aplicado es en dos etapas, la primera consiste en dividir la población del distrito de Palmira y Nacascolo y la segunda, en elegir de manera aleatoria ciertos barrios para aplicar las encuestas, por medio de un marco muestral proporcionado por el INEC.

En el método muestral no probabilístico se utilizó el muestreo intencional o de conveniencia, donde se seleccionó a los jefes de hogar del distrito de Palmira y Guardia del distrito de Nacascolo sobre una muestra total de 100 jefes de hogar.

Toda la información obtenida en los estudios se utilizó para elaborar estados financieros y comprobar la viabilidad del proyecto de expansión de la Pescadería Black Marlin.

## **Conclusiones**

Se concluye que hay un mercado dispuesto a comprar los productos de la Pescadería Black Marlin, al no tener competencia directa en la zona, donde se pretende llevar a cabo el proyecto, lo convierte en atractivo para los pobladores de ambos distritos en estudio.

Al no existir una ley, que implica la realización del proyecto, esto indica que el proyecto tiene viabilidad financiera.

La inversión inicial representa la remodelación y equipamiento del local comercial en Comunidad de Carrillo, donde será necesario que el microempresario realice un préstamo para cubrir la inversión, este podrá hacerle frente a la obligación, es decir, que el proyecto tiene viabilidad técnica.

Se creó una propuesta de estructura administrativa, la cual podrá orientar al propietario y a los colaboradores a conocer sus obligaciones, roles de trabajo y objetivos de la microempresa.

De acuerdo con los estudios, técnico, organizacional, legal y de mercado, se procede a realizar los estados financieros y un análisis de sensibilidad de variables, lo cual ayuda a comprobar que la microempresa genera utilidad, haciéndola viable financieramente.

## **Recomendaciones**

Al realizar la tesis a inicios de la pandemia, se recomienda realizar un nuevo estudio de mercado, que permita conocer nuevamente la opinión de los jefes de hogar encuestados, ya que hay variables importantes en la población, que han sido afectados con los ingresos económicos, debido a que hoteles, restaurantes, y demás empleos relacionados con el turismo han despedido a empleados, así como también han disminuido las jornadas laborales.

Es fundamental que el microempresario se dé a conocer y registre su marca, invirtiendo en publicidad, porque a pesar de tener 22 años de existir, no es conocida por la población encuestada, son pocos los jefes de hogar que conocen la ubicación del negocio actual. Al realizar esta acción, le permitiría atraer clientes y fidelizar la clientela.

Además, es importante que el microempresario genere alianzas estratégicas con proveedores de la zona, mediante la diversificación de la cartera y generar encadenamiento productivo.

Se recomienda realizar el proyecto, ya que tiene viabilidad financiera, se realizaron tres escenarios que comprueban que aun con los cambios en las variables, el proyecto sigue siendo rentable para el microempresario.

## **Executive abstract**

### **Type of Modality**

Final Graduation Project (FGP) for the Bachelor's Degree of the Business Administration School.

### **Topic**

Financial feasibility study for the Black Marlin fish market expansion, through the opening of a commercial establishment in Comunidad, Carrillo, Guanacaste.

### **Problem**

The Black Marlin fish market is a family microenterprise located in Artola, Sardinal, Carrillo. It is dedicated to the sale and commercialization of fresh seafood. Its main clients are legal entities such as hotels and restaurants, among others.

The microenterprise is currently analyzing its business in the Guanacaste area, for which it is considering the opening of a new store in Comunidad, Carrillo. This would allow the company to expand its retail business, in turn, expand its market segment. In addition, with this expansion, it is seeking greater brand positioning in the region.

The town of Comunidad in Carrillo was considered a strategic point, because currently in that community, as well as in the other communities in the region, the company is seeking to expand its market segment.

The community, as well as in neighboring towns such as Guardia, Palmira, Paso Tempisque, Sardinal, Palmira, Paso Tempisque, Filadelfia, there is no fish market or business that is considered direct competition.

This constitutes a business opportunity, which allows to satisfy the food needs, offering fresh and high quality products to the families of Palmira and Guardia in the Nacascolo district.

Given the above, the objective of this project is to determine the financial viability of the microenterprise financial feasibility of the proposed expansion for the Black Marlin microenterprise in the Carrillo district.

## **General Objective**

Determine a financial feasibility study for the expansion of the Black Marlin Fish market, by opening a retail store in Carrillo, Guanacaste.

## **Specific Objectives**

1- Conduct a market study to determine the supply and demand of fish products for retail sales of the Black Marlin Fish Market in Comunidad, Carrillo, Guanacaste.

2- Quantify, through a technical study, the costs and investments associated with the operation of the new retail store of the Black Marlin fish market in this area.

3- Elaborate an organizational study to determine the ideal administrative structure for the operation of the retail store in Comunidad de Carrillo, Guanacaste.

4- Identify the legal and environmental requirements for the opening and operation of a retail store in Comunidad, Carrillo.

5- Elaborate a financial feasibility study to determine the financial viability for the opening of a retail outlet.

## **Methodology used**

The research is based on the objectives, and is classified as descriptive, explanatory, correlational with a mixed approach by conducting studies of analysis and qualitative data information gathering.

The primary sources of information are the owner of the fish market, Juan Carlos Ruiz Méndez, the heads of household of the fish market, the owners of the fish market, Juan Carlos Ruiz Méndez, the surveyed heads of household, websites, SENASA technicians, Ministry of Health Ministry of Health, patent officers of the Municipality, INS, CCSS, and the master builder, who will be in charge of the who will be in charge of the remodeling.

The research will require the search for secondary information such as: review of bibliographic sources, institutional repositories, web pages, consultation of current laws and regulations.

The type of sampling applied will be in two stages. The first stage meant visiting The Palmira and Nacascolo district population, and the second stage consisted of randomly selecting certain neighborhoods to apply the surveys, using a sampling frame provided by INEC.

In the non-probabilistic sampling method, we used purposive or convenience sampling, where the sample was selected at random. Convenience sampling was used, with the heads of household in Palmira and Guardia. In the district of Nacascolo were selected 100 heads of household out of a total sample.

All the information obtained in the studies will be compiled in order to prepare financial statements, which will prove the viability of the Black Marlin fish market expansion project.

## **Conclusions**

It is concluded that there is a market willing to buy the products of the Black Marlin Fish Market, as there is no direct competition in the area where the project is to be carried out, making it attractive for the inhabitants of both districts under study.

Since there is no law, which implies the realization of the project, this indicates that the project has financial viability.

The initial investment represents the remodeling and equipping of the commercial premises in Comunidad, Carrillo, where it will be necessary for the microentrepreneur to get a loan to cover the investment; he/she will be able to meet the obligation, which means that the project has technical feasibility.

A proposal for an administrative structure is created, which will guide the owner and the collaborators to know their obligations, work roles and objectives of the microenterprise.

According to the technical, organizational, legal and market studies, financial statements and a sensitivity analysis of variables are made, which helps to prove that the microenterprise generates profits, making it financially viable.

## **Recommendations**

By conducting the thesis at the beginning of the pandemic, it is recommended to conduct a new market study, which allows to know again the opinion of the heads of household surveyed, since there are important variables in the population, which have been affected with the economic income,

There are important variables in the population that have been affected by the economic income, due to the fact that hotels, restaurants, and other tourism-related jobs have laid off employees, as well as the reduction of working hours.

It is essential for the microentrepreneur to make himself known and register his brand, investing in advertising, because despite having been in existence for 22 years, it is not known by the surveyed population; few heads of household know the location of the current business. By carrying out this action,

It would allow it to attract customers and build customer loyalty.

In addition, it is important for the microentrepreneur to generate strategic alliances with suppliers in the area by diversifying the portfolio and generating productive partnerships.

It is recommended that the project be carried out, since it is financially viable. Three scenarios were considered that prove the sensitization of the variables continues to be profitable for the microentrepreneur.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecemos infinitamente a Dios, por permitirnos concluir con éxito esta Licenciatura, por darnos sabiduría y guiarnos durante todo el proceso de formación como licenciadas.

A nuestras familias, ya que son nuestro pilar fundamental y hemos realizado todo por hacerlos sentir orgullosos, con dedicación, esfuerzo y sacrificios hemos logrado concluir con este proceso.

Damos gracias a Juan Carlos Ruiz Méndez, propietario de la pescadería Black Marlin por depositar su confianza en nosotras, y por ayudarnos hasta el final con los datos que requeríamos.

A nuestros directores de tesis: MBA. Marcela Mora Peralta, por su acompañamiento, profesionalismo y exigencia, porque todo conllevó a darnos seguridad y motivación para seguir adelante. Asimismo, al Dr. Fernando Gutiérrez Coto, por su profesionalismo y guía en la etapa final.

A nuestros lectores: MBA. Carlos Vega, por su dedicación y acompañamiento de excelencia. Al MAP. Jorge Loáiciga, por ser nuestro lector financiero y aportar su valioso conocimiento en nuestra de tesis.

A personas especiales que estuvieron anuentes a nuestras consultas, a compañeros y amigos, quienes nos compartieron sus conocimientos y motivación.

## Tabla de contenido

Resumen Ejecutivo.....	v
Executive abstract .....	x
Lista de Figuras .....	xx
Lista de abreviaturas .....	xxi
Introducción.....	1
<b>CAPÍTULO I Caracterización del Problema.....</b>	<b>3</b>
1.2 Interrogante de la investigación .....	8
1.3 Justificación de la investigación .....	8
1.4 Delimitación temporal, espacial e institucional .....	9
1.5 Marco contextual .....	10
1.5.1 Actividades de la región y generalidades de la empresa .....	10
1.5.2 Localización.....	11
1.6 Objetivos de la Investigación.....	19
1.6.1 Objetivo General.....	19
1.6.2 Objetivos Específicos.....	19
<b>Capítulo II Marco Metodológico .....</b>	<b>21</b>
2.1. Cuadro de Operacionalización.....	22
2.2 Estrategia de Investigación aplicada .....	28
2.2.1 Tipo de Investigación .....	28
2.2.2 Enfoque de la Investigación .....	30
2.3 Fuentes de información.....	31
2.3.1 Fuentes primarias .....	31
2.3.2 Fuentes secundarias .....	32
2.4. Población y Muestra.....	32
2.5 Recopilación de la información .....	40
2.5.1 Instrumentos y Técnicas para la recolección de datos.....	40
2.6 Análisis e interpretación de la información .....	46
2.7 Alcances y limitaciones.....	47
<b>CAPÍTULO III Fundamentación Teórica .....</b>	<b>49</b>
3.1 Antecedentes .....	50
3.2 Marco Teórico .....	54

3.2.1 Estudio de mercado .....	54
3.2.2 Estudio Técnico .....	54
3.2.3 Estudio Organizacional .....	55
3.2.4 Estudio Legal .....	55
3.2.5 Estudio Ambiental .....	55
3.2.6 Estudio Financiero .....	56
<b>3.3 Marco conceptual.....</b>	<b>56</b>
A. Variables sobre la temática .....	56
B. Variables de Estudio de Mercado.....	58
C. Variables del estudio técnico.....	61
D. Variables del Estudio Organizacional.....	63
E. Variables del Estudio Legal y Ambiental.....	65
F. Variables del Estudio Financiero .....	65
<b>CAPÍTULO IV Presentación y Análisis de Resultados .....</b>	<b>69</b>
<b>4.1 Estudio de mercado.....</b>	<b>71</b>
4.1.1 Producto .....	72
4.1.2 Perfil del consumidor .....	74
4.1.3 Oferta.....	78
4.1.4 Demanda.....	79
4.1.5 Precio .....	82
4.1.6 Comercialización .....	82
<b>4.2 Estudio Técnico.....</b>	<b>82</b>
4.2.1 Localización.....	83
4.2.2 Distribución del espacio de remodelación.....	85
4.2.3 Inversiones y costos de operación .....	87
4.2.4 Gastos operativos .....	96
4.2.5 Balance de costos hundidos .....	97
4.2.6 Fuentes de financiamiento .....	98
4.2.7 Proceso de negocio .....	99
4.2.8 Inversión inicial Total.....	102
<b>4.3 Estudio Organizacional .....</b>	<b>102</b>
4.3.1 Planeación estratégica.....	103
4.3.2 Descripción de la microempresa Black Marlin.....	103
4.3.3 Análisis FODA .....	106
4.3.4 Objetivos Estratégicos .....	107
4.3.5 Estructura Organizacional .....	108
<b>4.4 Estudio Legal y Ambiental.....</b>	<b>113</b>
4.4.1 Instituciones Involucradas .....	114
4.4.1.1 Ministerio de Hacienda .....	114

4.4.1.2 Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS).....	116
4.4.1.3 Instituto Nacional de Seguros (INS) .....	117
4.4.1.4 Municipalidad de Carrillo .....	117
4.4.1.5 Ministerio de Salud .....	118
4.4.1.6 Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA) .....	120
4.4.1.7 Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura (INCOPESCA) .....	121
4.4.1.8 Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC).....	122
4.4.2. Normativa para la Comercialización del Proyecto .....	123
4.4.3 Viabilidad Ambiental .....	123
4.5 Estudio Financiero .....	124
4.5.1 Costo de venta unitario .....	126
4.5.2 Costo de venta total .....	129
4.5.3 Ventas para el año base .....	129
4.5.4 Ventas anuales.....	132
4.5.5 Gastos Operativos mensuales.....	132
4.5.6 Capital de Trabajo .....	134
4.5.7 Modelo de Valoración de activos de Capital (CAPM) .....	135
4.5.8 Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) .....	136
4.5.9 Valor de desecho.....	137
4.5.10 Flujo de caja mensual con financiamiento .....	138
4.5.11 Flujo de caja anual con financiamiento .....	139
4.5.12 Indicadores de rentabilidad .....	141
4.5.13 Punto de equilibrio .....	144
4.5.14 Estado de Rendimiento proyectado .....	145
4.5.15 Balance General proyectado.....	147
4.5.16 Análisis de Sensibilidad .....	148
Referencias Bibliográficas .....	159
Anexos.....	169

## Lista de tablas

Tabla 1 Delimitación temporal, espacial e institucional.....	9
Tabla 2 Operacionalización del estudio de mercado. ....	22
Tabla 3 Operacionalización del Estudio Técnico. ....	23
Tabla 4 Operacionalización del Estudio Legal y Ambiental. ....	24
Tabla 5 Operacionalización del Estudio Organizacional.....	26
Tabla 6 Operacionalización del Estudio Financiero .....	26
Tabla 7 Distribución del tamaño de la Muestra .....	39
Tabla 8 Distribución del tamaño de la muestra, según plan de contingencia.....	42
Tabla 9 Inversión en remodelación del local. ....	89
Tabla 10 Inversión inicial de la pescadería. ....	90
Tabla 11 Inversión en equipo.....	91
Tabla 12 Depreciación de equipo y mobiliario.....	92
Tabla 13 Inversión en insumos. ....	94
Tabla 14 Balance de gastos operativos. ....	96
Tabla 15 Gastos de planilla.....	97
Tabla 16 Balance de costos hundidos. ....	98
Tabla 17 Fuentes de Financiamiento. ....	98
Tabla 18 Tabla de amortización.....	99
Tabla 19 Presupuesto de la inversión inicial.....	102
Tabla 20 Análisis FODA. ....	107
Tabla 21 Costo de venta de Atún.....	126
Tabla 22 Costo de venta de Dorado.....	126
Tabla 23 Costo de venta de Pinky.....	127
Tabla 24 Costo de venta de Jumbo .....	127
Tabla 25 Costo de venta de Pulpo.....	127
Tabla 26 Costo de venta Espada .....	128
Tabla 27 Costo de venta Pargo. ....	128
Tabla 28 Costo de venta Corvina.....	128
Tabla 29 Costo de venta total.....	129
Tabla 30 Ventas mensuales del año base.....	131
Tabla 31 Ventas proyectadas a cinco años. ....	132
Tabla 32 Gastos operativos mensuales. ....	133
Tabla 33 Gastos Operativos para el horizonte de cinco años. ....	134
Tabla 34 Recursos para la operación. ....	134
Tabla 35 Valoración de activos.....	136
Tabla 36 Costo Promedio Ponderado de Capital. ....	137
Tabla 37 Valor de desecho.....	137
Tabla 38 Flujo mensual con financiamiento.....	139
Tabla 39 Flujo de caja anual con financiamiento. ....	140

Tabla 40 Resumen de indicadores .....	141
Tabla 41 VAN Básico .....	142
Tabla 42 VAN del préstamo. ....	142
Tabla 43 VAN ajustado .....	143
Tabla 44 Índice de deseabilidad.....	143
Tabla 45 Año de recuperación. ....	144
Tabla 46 Punto de equilibrio.....	145
Tabla 47 Estado de Rendimiento Proyectado .....	146
Tabla 48 Balance General Proyectado .....	147
Tabla 49 Escenario anual Optimista .....	149
Tabla 50 Escenario Pesimista .....	151
Tabla 51 Análisis de los escenarios planteados .....	152

## Lista de Figuras

Figura 1:Mapa del cantón de Carrillo, Guanacaste.....	12
Figura 2:Mapa del distrito de Palmira .....	13
Figura 3:Mapa de la pescadería Black Marlin .....	14
Figura 4:Cantón de Liberia .....	16
Figura 5:Mapa de Guardia del distrito de Nacascolo.....	17
Figura 6:Consumo de pescados y mariscos .....	72
Figura 7:Consumo de productos ofertados. ....	73
Figura 8:Lugares de compra de pescados y mariscos .....	74
Figura 9:Conocimiento sobre la existencia de la pescadería. ....	75
Figura 10:Aceptación para recibir información de la pescadería. ....	75
Figura 11:Medios de preferencias para recibir información.....	76
Figura 12: Nivel de escolaridad. ....	77
Figura 13:Estado civil de los encuestados. ....	77
Figura 14:Ingreso económico mensual aproximado por hogar.....	78
Figura 15:Intención de compra. ....	80
Figura 16: Demanda mensual de pescados y mariscos.....	81
Figura 17:Mapa de Comunidad de Carrillo. ....	84
Figura 18:Macrolocalización de la Pescadería. ....	85
Figura 19:Distribución actual de la planta. ....	86
Figura 20:Croquis de la distribución de planta. ....	87
Figura 21:Flujograma de procesos de la pescadería. ....	101
Figura 22: Organigrama de la pescadería. ....	109
Figura 23: Riesgo País .....	135
Figura 24: Tasa libre de riesgo.....	135
Figura 25:Betetas de la industria .....	136

## **Lista de abreviaturas**

CEPAL/	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
FAO/	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
ID/	Índice de deseabilidad
IICA/	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
IMAS /	Instituto Mixto de Ayuda Social
INDER/	Instituto de Desarrollo Rural
INEC/	Instituto Nacional de Estadísticas y Censo
MAG/	Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica
MEIC/	Ministerio de Economía, Industria y Comercio
ONU/	Organización de las Naciones Unidas
PIMA/	Programa Integral de Mercadeo Agropecuario
PR/	Periodo de Recuperación
TIR/	Tasa Interna de Retorno
VAN/	Valor Actual Neto

.

## **Introducción**

El proyecto de investigación consiste en determinar un estudio de viabilidad financiera para la expansión de la pescadería Black Marlín, mediante la apertura de un local comercial en Comunidad de Carrillo, Guanacaste, para ello, fue necesario la realización de cinco estudios, mediante los capítulos que se detalla a continuación:

**Capítulo I.** En esta sección se hace énfasis a la caracterización del problema, ya que se plantea el problema y oportunidad, asimismo, se justificó la importancia de realizar un estudio de viabilidad financiera para la expansión de la Pescadería Black Marlín, por otra parte, se detallaron las generalidades de la empresa y actividades de la región donde se desarrollará el proyecto, localización de expansión de la pescadería y finalmente, los objetivos del proyecto.

**Capítulo II.** En este capítulo, se hace referencia al marco metodológico para desarrollar la investigación, donde se menciona la operacionalización de los cinco estudios: tipo de investigación por utilizar, enfoque de investigación, fuentes de información, definición de la población de estudio y la muestra utilizada. También, se indica los métodos de muestreo que se aplicaron, los diferentes instrumentos y técnicas para la recopilación de la información, por último, los alcances y limitaciones del proyecto.

**Capítulo III.** En este apartado, se desarrolla la fundamentación teórica, en la cual se describen los antecedentes del tema de estudio, la conceptualización de las cinco variables y los conceptos que se relacionan con cada uno de los estudios y la temática.

**Capítulo IV.** En este capítulo se analiza e interpreta la información recopilada en los cinco estudios y finalmente se comprueba la viabilidad del proyecto.

**Capítulo V.** En esta sección, se brindarán conclusiones y recomendaciones al empresario, lectores y demás personas que efectúen trabajos relacionados con la temática en estudio, también, el empresario tendrá datos que le comprueben, si el proyecto es viable financieramente y podrá contar con herramientas que lo orienten con el proyecto

# **CAPÍTULO I**

## **Caracterización del Problema**

## **Planteamiento del problema**

La actividad pesquera y el consumo de los productos provenientes del mar, son importantes para el desarrollo de los países, como menciona la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2019), en relación con el aporte de la pesca a nivel mundial “la pesca marítima y continental, junto con la acuicultura, proporcionan alimentos, nutrición y son una fuente de ingresos para unos 820 millones de personas en todo el mundo, mediante su recolección, procesamiento, comercialización y distribución” (párr.1).

Sobre la importancia y aportes del pescado a la dieta de la población mundial, la FAO (2018) expresa:

Más que como una fuente de energía, la contribución del pescado a la dieta es importante en lo que respecta a las proteínas animales de alta calidad y fácil digestión.

El consumo promedio de pescado per cápita varía de forma significativa en los países y las regiones y entre sí, debido a la influencia de factores culturales, económicos y geográficos. En los países, el consumo anual per cápita de pescado varía entre menos de 1kg a más de 100 kg (p.78).

Con respecto a consumo de productos provenientes del mar (Berazaluze Maturana, 2018) citando a la Organización de las Naciones Unidas (ONU) menciona que:

Actualmente la comunidad científica internacional señala que la población mundial va en aumento y, que a fin de mantener por lo menos el nivel actual de consumo per cápita de alimentos del mar, el mundo requerirá de aproximadamente 23 millones de toneladas adicionales para el año 2020 (p.15).

En lo que a este aumento en la demanda de mariscos y pescados se refiere, la FAO (2018), menciona lo siguiente: “para 2030, se espera que el consumo total de pescado aumente en todas las regiones y subregiones, con un gran crecimiento proyectado en América Latina (+33 %), África (+37 %), Oceanía (+28 %) y Asia (+ 20 %)” (párr.4).

En relación con la distribución geográfica mundial de este consumo, la FAO (2018), menciona “que para el 2030 aproximadamente el 71 por ciento de los peces disponibles para el consumo humano (184 millones de toneladas) se consumirá en los países asiáticos, mientras que las cantidades más bajas se consumirán en Oceanía y América Latina” (párr.6).

El consumo de pescados y mariscos en el continente americano, como lo indican la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Instituto Interamericano de Cooperación, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, (CEPAL, IICA, FAO, 2017):

Dos hechos son destacables en este sentido: i) en todos los países de la región se ha registrado un incremento en el consumo de pescados y mariscos; y ii) Brasil, Guyana, México, Panamá y Perú han alcanzado y superado el nivel de ingesta mínima recomendada por las organizaciones internacionales de salud, de 12 kg/año (p.127).

En lo que a Costa Rica se refiere (Salazar Chacón , Rodríguez Yáñez, Sierra Gómez , Piedra Marín , & Chaverri Suárez , 2016), indican:

En Costa Rica, el consumo medio anual per cápita de pescado es del orden de 6 kg por habitante por año, una cifra relativamente baja comparada con el consumo en otros países latinoamericanos (alrededor de 10 kg/habitante/año) o con respecto a la media mundial (alrededor de 19 kg/habitante/año)” (p.24).

Siempre relacionado con el tema de consumo el Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (PIMA, 2016), indica que:

De acuerdo con la información recolectada por medio de la encuesta a hogares, respecto al volumen de pescado se obtuvo un total 3160,9 kilos consumidos al mes y 7,41 kilos de consumo per cápita anual de pescado.

El comportamiento de esta variable experimentó un leve incremento de 0,24 kilos por persona con respecto al año 2012 (p. 59).

En relación con el consumo de pescados y mariscos en Costa Rica, en el diagnóstico realizado por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC, 2016), se indica que “en cuanto al consumo de pescado per cápita en el año 2013 creció un 34 %, pasando de 5,34 kilos a 7,17 kilos por persona” (p.51).

El consumo de pescados y mariscos en las diferentes provincias de Costa Rica, muestran el siguiente comportamiento:

Para el año 2015, la provincia de Heredia es la que presenta el primer lugar con el 64,30 %, seguida de Puntarenas con 58,10 % y Alajuela con 55,50 %. En general la muestra indicó que a nivel de provincias el promedio del consumo de pescado y mariscos es de 55,24 % (PIMA, 2016, pág. 55).

Es importante resaltar que en dicho informe se destaca que el 47,9 % de los hogares consultados en Guanacaste consumen pescados y mariscos.

En relación con los canales de compra preferido por los consumidores para la compra de mariscos y pescados, según el análisis del consumo de frutas, hortalizas, pescados y mariscos en los hogares costarricense, realizado por PIMA (2016), muestra el siguiente comportamiento:

En el año 2015, al igual que el año 2012, para la compra de pescado y mariscos, el 34,4 % de los hogares consultados indicó preferir comprar en los súper mercados. Un 20,7 % compran en las pescaderías independientes, mismas (sic) que en el 2015 ocuparon el segundo lugar de preferencia y actualmente el tercer lugar de preferencia es ocupado por las pescaderías dentro de los mercados municipales con un 18,3 %. El 8,9 % indica compran en “Otros” lugares como vendedores ambulantes o del mismo barrio, en la pulpería cercana, carnicerías surtidas, por pesca propia (zonas costeras y de ríos), en criaderos de tilapia y camiones de mariscos (p.56).

Considerando el comportamiento del consumo de mariscos y pescados en Guanacaste, así como las tendencias de compra de los consumidores, y debido a que, en Comunidad de Carrillo, así como en las comunidades vecinas, como Guardia, Palmira, Paso Tempisque, Sardinal, Filadelfia, no existen detallistas en la zona que ofrezcan estos productos, Comunidad de Carrillo se constituye en un punto estratégico, para la venta al detalle de pescados y mariscos.

Adicionalmente, dicha localidad es un punto de paso obligatorio entre pobladores de los cantones de Liberia, Carrillo, Santa Cruz y Nicoya, y comunidades costeras, tales como playa Panamá, playa Hermosa, playa Coco, playa Ocotol, lo cual la ubica en un lugar idóneo para establecer el negocio propuesto.

Dado lo expuesto, la empresa Black Marlin considera que Comunidad de Carrillo reúne las condiciones para la expansión de su pescadería y se constituye en una oportunidad de negocio, razón por la cual se plantea la siguiente interrogante de investigación.

### **1.2 Interrogante de la investigación**

¿Es viable la expansión de la pescadería Black Marlin en Comunidad de Carrillo?

### **1.3 Justificación de la investigación**

El proyecto de viabilidad económica para la expansión de la microempresa Black Marlin, mediante la comercialización de pescado y mariscos en el distrito de Palmira de Carrillo y Guardia del distrito de Nacascolo, busca aprovechar la oportunidad de mercado existente.

La microempresa Black Marlin podrá contar con estrategias de mercado para aprovechar la oportunidad de negocio y poder llevar a cabo la inversión. Es por lo anterior que, Juan Carlos Ruiz Méndez, dueño de la microempresa requiere de un estudio de mercado, el cual le permita establecer un análisis de la oferta y demanda de los productos de la pescadería Black Marlin, en Comunidad de Carrillo, además, tener conocimiento de los gustos y preferencias de los posibles consumidores del producto, así como también la información relacionada con el precio, plaza, producto y promoción.

El dueño del negocio mediante el estudio técnico podrá conocer la inversión en equipo e infraestructura para la operación, además, información que garantice capacidad de producción, tecnologías y equipo necesario, así como también las condiciones con las que deberá contar el local ubicado en Comunidad de Carrillo.

Con el estudio organizacional, el dueño de la pescadería conocerá la estructura administrativa recomendada para la operación de la empresa.

Por medio del estudio legal y ambiental podrá obtener cuáles son los requisitos legales con los que debe contar la pescadería para su apertura y funcionamiento, los cuales podrían generar costos operacionales, así como también mediante el estudio ambiental conocer las normas de regulación ambiental que puedan llegar a tener impactos negativos en el proyecto.

Finalmente, la elaboración del estudio financiero proporcionará al empresario, estimar la rentabilidad para determinar la viabilidad del proyecto y de esta forma, podrá tomar la decisión de llevar a cabo el proyecto.

Para el dueño de la pescadería Black Marlin, es de relevancia contar con información que le permita decidir cómo emprender el proyecto de expansión, por consiguiente, ajustar su proyecto a la realidad de mercado.

Lo anterior justifica la importancia de realizar un estudio de viabilidad financiera para la expansión de la pescadería Black Marlin, mediante la apertura de un local comercial para la venta de pescado y mariscos en Comunidad de Carrillo, Guanacaste.

#### 1.4 Delimitación temporal, espacial e institucional

Tabla 1

*Delimitación temporal, espacial e institucional*

<b>Delimitación temporal</b>	<b>Delimitación espacial</b>	<b>Delimitación Organizacional</b>
<b>II Ciclo, 2019 hasta I ciclo 2021</b>	Distrito de Palmira Guardia del Distrito de Nacascolo	Pescadería Black Marlin

**Fuente:** Elaboración propia.

## **1.5 Marco contextual**

### **1.5.1 Actividades de la región y generalidades de la empresa**

#### **Generalidades de la empresa**

La pescadería Black Marlín es una microempresa familiar ubicada en Artola de Sardinal, Carrillo, Guanacaste, que además de comercializar productos pesqueros, también posee un negocio de crianza de ganado para la venta.

En el año 1999, la microempresa Black Marlín inició sus operaciones como negocio familiar, con el nombre de Mariscos Tico Mar. Inicialmente, el abuelo de la familia realizaba ventas de pescados y mariscos, contando con una pequeña embarcación que les permitía obtener por sus propios medios los productos pesqueros.

Actualmente, dos hermanos han dado continuidad al negocio mediante la operación de pescaderías, habiendo eliminado el negocio de la pesca y surtiéndose del producto por medio de proveedores mencionados a continuación: Caminar de Puntarenas, Merlín Trejos ubicado en la provincia de Puntarenas, y Red Snapper, ubicado en playas de Coco, Guanacaste.

La comercialización de los productos pesqueros inicia con un segmento de mercado, cuyo público meta son empresas, tales como hoteles y restaurantes, los cuales actualmente continúan siendo sus principales clientes.

En 2016 se desintegró la Sociedad Anónima Mariscos Tico Mar S.A., para registrar al propietario Juan Carlos Ruiz Méndez (Black Marlin), bajo la comercialización de productos pesqueros, registrado ante el Ministerio de Hacienda.

### 1.5.2 Localización

Haciendo énfasis a la provincia de Guanacaste, lugar al que pertenece el cantón de Carrillo, y Guardia del distrito de Nacascolo, el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica (MAG, 2014) relata que:

Guanacaste considerado como un polo de desarrollo turístico, significa una ventana para colocar su producción agropecuaria en condiciones de ventaja competitiva, desarrollando economías de escala en cultivos como la caña de azúcar, el melón, el arroz; además, la piscicultura y la ganadería bovina, entre otros (párr.6).

Cuenta con un aeropuerto internacional que podrá ser acondicionado y utilizado para la exportación de productos agropecuarios de la Región. Es una Región rural que cuenta con una cantidad importante de productores que aportan significativamente a la seguridad alimentaria del país y contribuyen con las exportaciones. El proyecto Mercado Mayorista Chorotega, como reactivador de la economía regional (párr.7).

El proyecto de la Pescadería Black Marlin se desarrolla en uno de los distritos del cantón de Carrillo y en Guardia que pertenece al distrito de Nacascolo, Guanacaste, que según (Olivera , Cordoba, & Escobar Barquero, 2012) “la provincia de Guanacaste cuenta en la actualidad con 11 cantones, entre los cuales se encuentran Liberia, Nicoya, Santa Cruz, Bagaces, Carrillo, Cañas, Abangares, Tilarán, Nandayure, Hojanca y La Cruz” (p.13).

Los autores describen los cantones pertenecientes a la provincia de Guanacaste, donde se encuentra el cantón de Carrillo y Guardia del distrito de Nacascolo, como representación del objeto de estudio, por lo que (Barrantes Gutiérrez & Lara Pizarro, 2014) describen información relevante sobre el cantón de Carrillo:

El cantón de Carrillo está ubicado a 248 kilómetros de San José, se creó el 16 de junio de 1877, mediante decreto No. 22, se designó cabecera del cantón a la población de Sietecueros, que en adelante se llamó Filadelfia. Tiene en la actualidad cuatro distritos: Filadelfia (cabecera del cantón), Palmira, Sardinal y Belén, su territorio es de 577,54 kilómetros cuadrados y su población es de 36 995 habitantes. Sus principales lugares turísticos son el Golfo de Papagayo, playa Hermosa y Panamá (Chorotega), Playas del Coco, Ocotal, Guacamaya, entre otras (p.44).

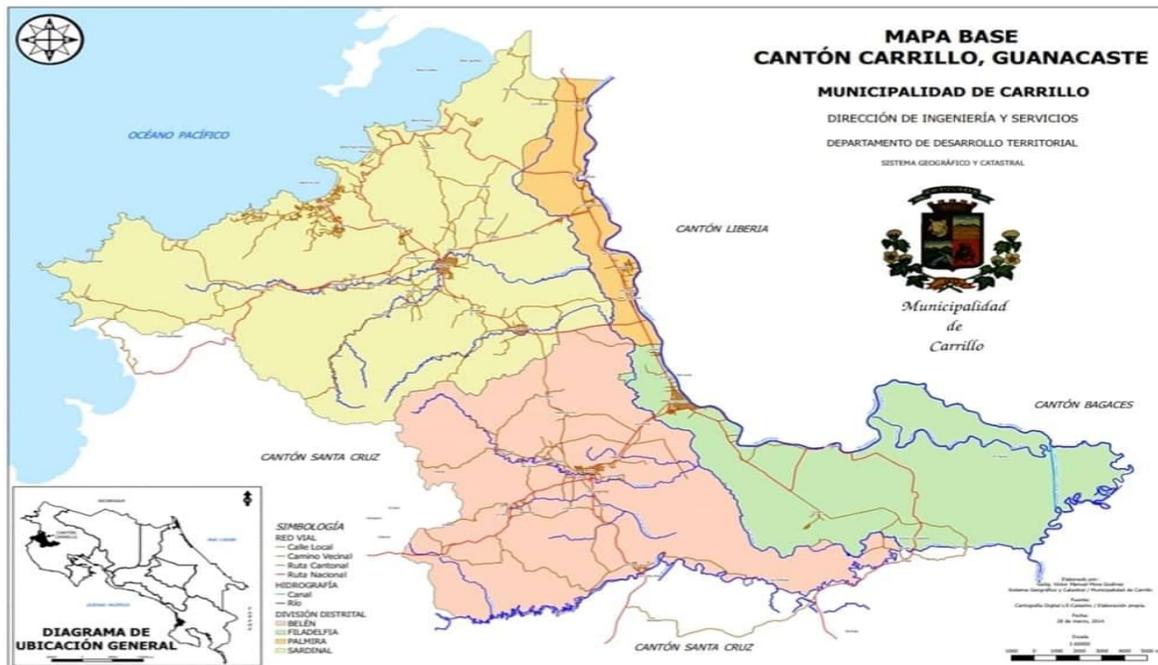


Figura 1: Mapa del cantón de Carrillo, Guanacaste.

Fuente: Municipalidad de Carrillo.

En el cantón de Carrillo se encuentra ubicado el distrito de Palmira, lugar donde se ubicará el proyecto de expansión de la pescadería Black Marlin.

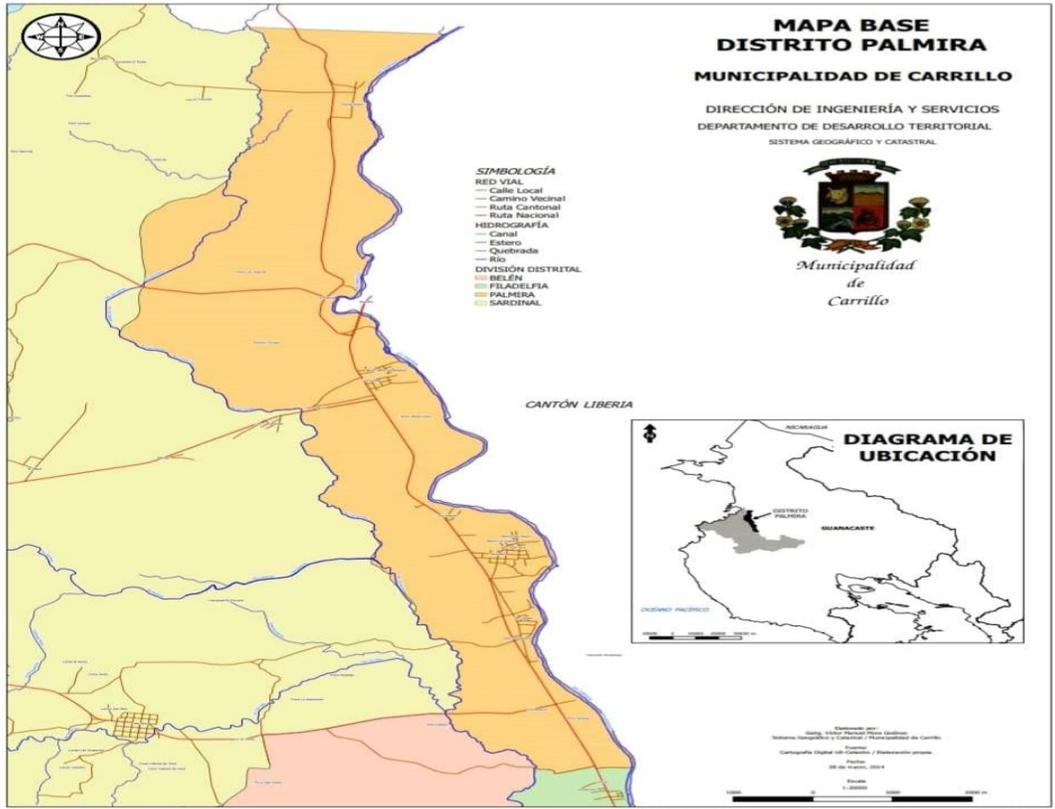
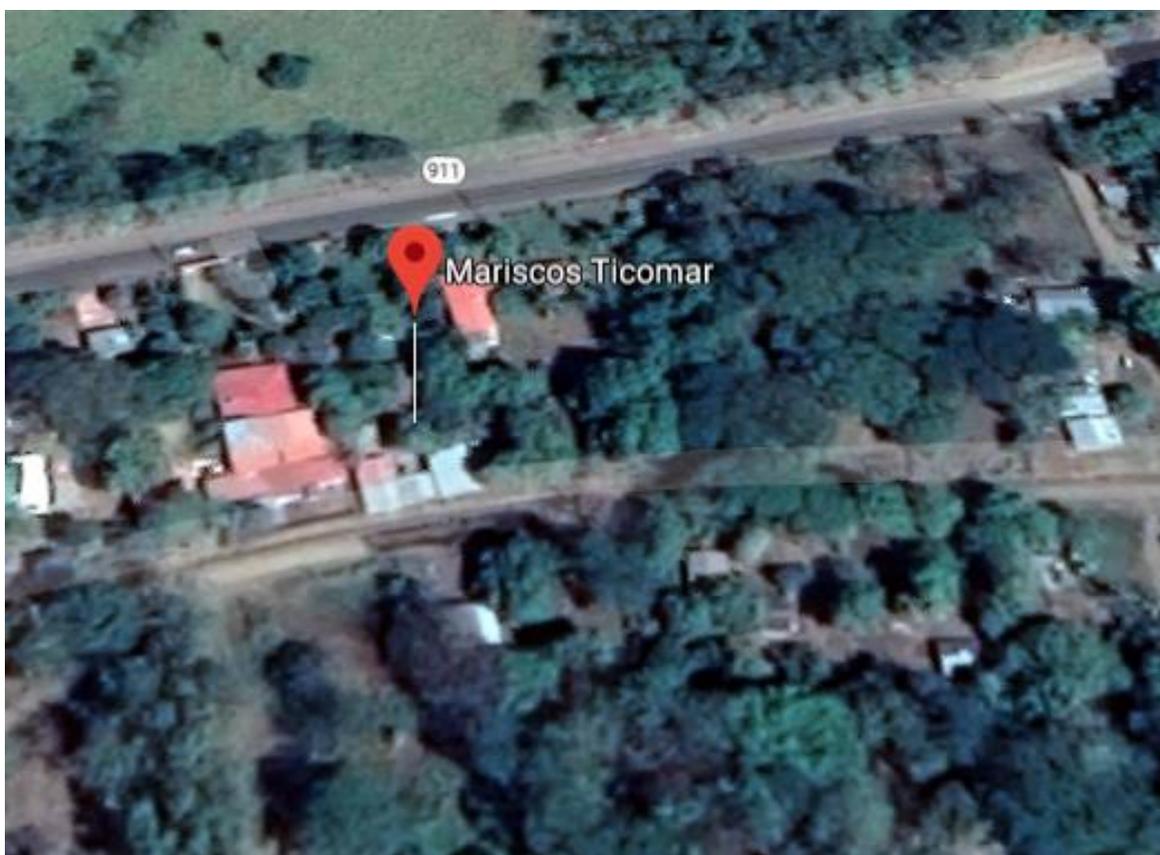


Figura 2: Mapa del distrito de Palmira.

**Fuente:** Municipalidad de Carrillo.

Asimismo, al cantón de Carrillo pertenece el distrito de Sardinal, en donde se localiza ahora la pescadería Black Marlin, específicamente, en Artola de Carrillo.



*Figura 3:* Mapa de la pescadería Black Marlin.

**Fuente:** Google Maps 2019.

A continuación, se muestra información sobre el cantón de Liberia, lugar al que pertenece Guardia, dicho lugar es tomado en consideración para realizar el estudio, por su cercanía con Comunidad de Carrillo, lugar donde la pescadería Black Marlin quiere abrir el punto de venta al detalle.

Según el Instituto de Desarrollo Rural (INDER , 2014), el cantón de Liberia se encuentra:

El Territorio se encuentra ubicado en el extremo noroeste de la provincia de Guanacaste, conformado por la totalidad de los distritos del cantón de Liberia que son cinco: Liberia, Cañas Dulces, Mayorga, Nacascolo y Curubandé.

Las coordenadas geográficas medias del cantón de Liberia están dadas por 10°41'38" latitud norte y 85° 29'40" longitud.

Limita al norte con el río Tempisquito, al sur con el río El Salto, al este con el cantón de Upala y al oeste con el río Tempisque y el Océano Pacífico.

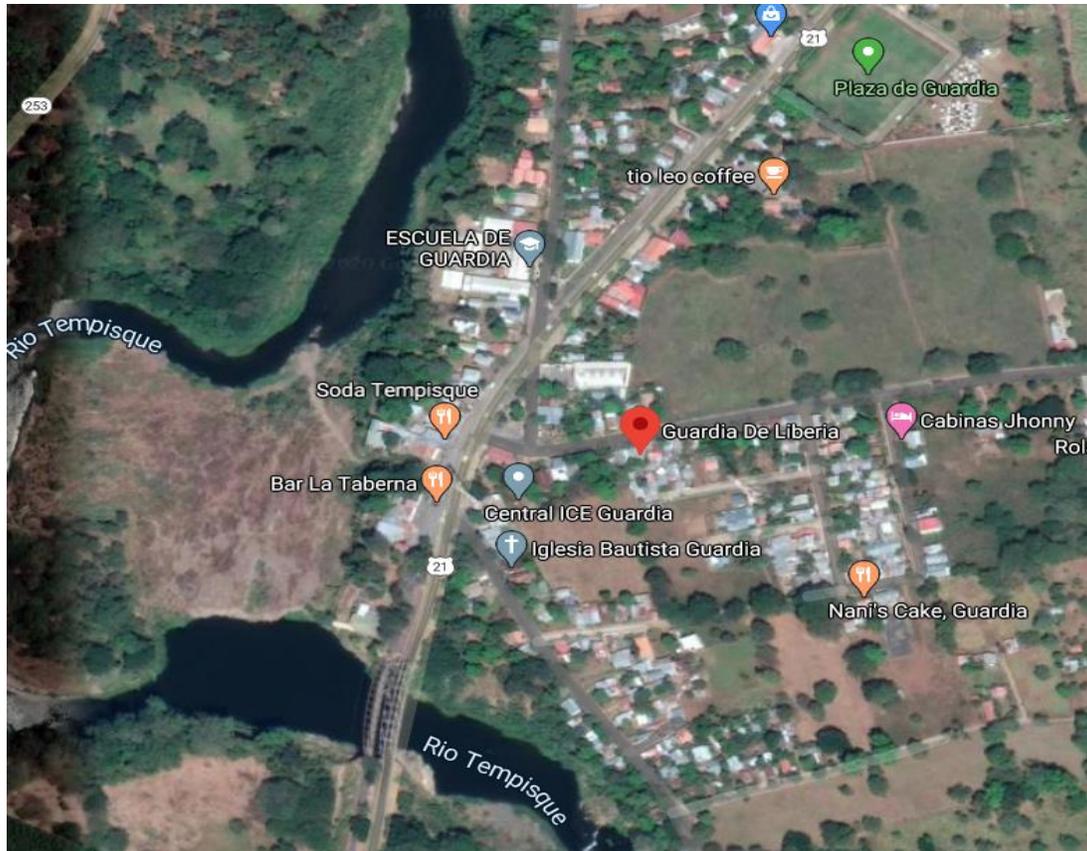
En cuanto a extensión, el territorio Liberia tiene entre ambos una superficie de 2820,37 Km<sup>2</sup>, aproximadamente (1436.47 Liberia. El cantón de Liberia es el primero y más poblado de la provincia de Guanacaste, con un total de 62 987,00 habitantes (INEC, 2011), un equivalente al 43,84 % de área provincial (INEC, 2011), un equivalente al 13,85 % de la superficie del país (pp.31-32).



Figura 4: Cantón de Liberia

Fuente: Municipalidad de Liberia, 2017.

Seguidamente, se mostrará en el mapa Guardia, lugar que pertenece al distrito de Nacascolo, lugar donde se aplicará las encuestas del proyecto de la pescadería Black Marlin.



*Figura 5:* Mapa de Guardia del Distrito de Nacasclo.

**Fuente:** Google Maps.

### **Actividades de la región**

A continuación, el Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS, 2016) menciona las actividades del cantón de Carrillo, según su entorno económico.

Por su ubicación geográfica y otras condiciones productivas como lo son el clima y la altura sobre el nivel del mar, el cantón de Carrillo ha desarrollado su economía en torno a tres actividades económicas: 1-La Agricultura (Caña de Azúcar, Arroz, Melón, sandía y otros). 2-El Turismo (hotelería de alto nivel y medio, tour operadores, turismo ecológico). 3-Consolidación del sector inmobiliario, aceleró el ritmo de la construcción de residenciales turísticos y condominios de manera desmedida a partir

del año 2007. 4-Comercio en general y la presencia de empresas de servicios públicos y privados. La actividad principal es el turismo, fundamentalmente turismo de aventura y hotelería, que conlleva la necesidad constante de apertura de programas y espacios de capacitación para los diferentes segmentos de la población (p.22).

Es importante mencionar que para que la comercialización del pescado se dé en las zonas costeras, es necesaria la intervención de instituciones públicas, así lo detalla el (INDER, 2016):

En la zona costera del territorio ha persistido la pesca artesanal como una actividad productiva importante de la cual depende un número importante de familias. Dicha actividad requiere un impulso adicional de los gobiernos locales, instituciones públicas, sector privados y universidades, con el fin de mejorar las condiciones de las embarcaciones, elevar el nivel tecnológico y lograr la sostenibilidad económica del sector (p.46).

A continuación, el (INDER, 2014), indica las actividades del cantón de Liberia, según su entorno económico.

La producción históricamente de los pobladores de esta zona ha sido de producción de carbón, ganadería extensiva de engorde, desarrollo y leche, cultivo de granos básicos, frutas y apicultura.

(...) se ubica el Aeropuerto Internacional Daniel Oduber Quirós, eje fundamental del desarrollo de la provincia, el cual aún no se ha explotado en el uso de la exportación en general, y ha generado una fuente de empleo local de jóvenes profesionales, técnicos y mano de obra no calificada, como también es centro de ingreso de un alto porcentaje del turismo internacional al país.

En cuanto a la producción agropecuaria, se ha caracterizado por ser una zona productora de caña de azúcar, arroz, melón, sábila, algodón, mango, henificación de pasturas y ganadería extensiva de cría y leche, así como sus derivados lácteos.

Es el sector por excelencia del desarrollo agroindustrial, encontrando maquila de semilla de exportación de algodón, melón, mango, caña de azúcar, alcohol, melaza, motor de plasma (pp.27-28).

## **1.6 Objetivos de la Investigación**

### **1.6.1 Objetivo General**

Determinar un estudio de viabilidad financiera para la expansión de la Pescadería Black Marlin, mediante la apertura de un local comercial de venta al detalle en Comunidad de Carrillo, Guanacaste.

### **1.6.2 Objetivos Específicos**

1- Realizar un estudio de mercado que permita determinar la oferta y demanda de los productos pesqueros para la venta al detalle de la Pescadería Black Marlin, en Comunidad, Carrillo, Guanacaste.

2- Cuantificar mediante la realización de un estudio técnico, los costos e inversión asociada a la operación del nuevo local comercial de venta al detalle de la pescadería Black Marlin en Comunidad, Carrillo, Guanacaste.

3- Elaborar un estudio organizacional que permita determinar la estructura administrativa idónea para la operación del local comercial de venta al detalle en Comunidad de Carrillo, Guanacaste.

4- Identificar los requerimientos legales y ambientales para la apertura y funcionamiento de un local comercial de venta al detalle de la Pescadería Black Marlin, en Comunidad, Carrillo, Guanacaste.

5- Elaborar un estudio de viabilidad financiera para la apertura de un punto de venta al detalle de la Pescadería Black Marlin, en Comunidad de Carrillo, Guanacaste.

# **Capítulo II**

## **Marco Metodológico**

## 2.1. Cuadro de Operacionalización

Tabla 2

*Operacionalización del estudio de mercado*

Objetivo Específico: Realizar un estudio de mercado que permita determinar la oferta y demanda de los productos pesqueros para la venta al detalle de la Pescadería Black Marlin, en Comunidad, Carrillo, Guanacaste.

Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Estudio de Mercado	El estudio del mercado es el acto de recopilar y analizar información procedente del entorno al que va dirigido un producto o servicio; este permite comprobar, en gran medida, la viabilidad del proyecto y aprovechar dicha información para diseñar el mejor plan posible (Papamija Astudillo , Becerra Barona, & Puerta Angulo, 2013, p.30).	Se compró en las oficinas del INEC, los mapas del distrito de Palmira y de Guardia del distrito de Nacascolo, para la ubicación y selección al azar de los hogares que se les aplicó la encuesta.  Se aplicaron las encuestas a los jefes de hogar de los barrios seleccionados, para la recolección de información, con el fin de conocer la demanda de quiénes serían los clientes potenciales de los productos pesqueros en el distrito de Palmira y Guardia del distrito de Nacascolo. Se realizaron consultas en la Municipalidad de Carrillo sobre las pescaderías existentes en el cantón, con el fin de determinar la oferta.	Mapas del INEC del distrito de Palmira y de Guardia del distrito de Nacascolo.  Cuestionario.  Encuestas.  Listado de pescaderías.

**Fuente:** Elaboración propia.

Tabla 3

*Operacionalización del Estudio Técnico*

Objetivo Específico: Cuantificar mediante la realización de un estudio técnico, los costos e inversión asociada a la operación del nuevo local comercial de venta al detalle de la pescadería Black Marlin en Comunidad, Carrillo, Guanacaste.

<b>Variable</b>	<b>Conceptualización</b>	<b>Operacionalización</b>	<b>Instrumentalización</b>
Estudio Técnico	Con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto. El objetivo principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la calidad, cantidad y costo requerido (...) (Meza Orozco, 2005, p.25).	<p>La variable se operacionalizó mediante:</p> <p>La búsqueda de un local comercial en Comunidad de Carrillo.</p> <p>Se realizaron entrevistas no estructurada a Juan Carlos Ruiz Méndez, propietario de la pescadería Black Marlin y a un maestro de obra, para determinar el diseño y distribución óptima del local, para desarrollar la actividad de preparación y comercialización de pescados y mariscos.</p> <p>También se indicaron los costos relacionados con la operación e implementos del local comercial, para su debido funcionamiento, a partir de consultas en ferreterías, almacenes comerciales, así como también por medio de otras investigaciones.</p>	<p>Opciones de oferta de arrendamientos comerciales.</p> <p>Entrevista no estructurada al propietario y maestro de obras.</p> <p>Precios y facturas proformas de ferreterías.</p> <p>Revisión bibliográfica sobre pescaderías.</p>

**Fuente:** Elaboración propia.

Tabla 4

*Operacionalización del Estudio Legal y Ambiental*

Objetivo Específico: Identificar los requerimientos legales y ambientales para la apertura y funcionamiento de un local comercial de venta al detalle de la Pescadería Black Marlin, en Comunidad, Carrillo, Guanacaste.

<b>Variable</b>	<b>Conceptualización</b>	<b>Operacionalización</b>	<b>Instrumentalización</b>
Estudio Legal y Ambiental	(...) la viabilidad legal busca principalmente determinar la existencia de alguna restricción legal a la realización de una inversión en un proyecto como el que se evalúa (...) (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008, p.244). Es un instrumento técnico de la evaluación de impacto ambiental, cuya finalidad es la de analizar la actividad, obra o proyecto	Se procedió a identificar las normativas existentes en el país con las que deben cumplir las pescaderías para el funcionamiento legal de la actividad, además los entes reguladores: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), Ministerio de Salud, Municipalidad, Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), Ministerio de hacienda, Instituto Nacional de Seguros (INS).	Revisión bibliográfica de las leyes y normas vigentes. Páginas web oficiales de los entes reguladores. Entrevistas no estructuradas a técnicos del Ministerio de Salud, SENASA y encargados de patentes de la municipalidad.

---

propuesto, respecto a la condición ambiental del espacio geográfico en que se propone (...) de lograr la inserción más armoniosa y equilibrada posible entre la actividad, obra o proyecto propuesto y el ambiente en que se localizará (SETENA, 2017, p.8).

Consultas en la CCSS y el INS sobre seguros y patentes que se requieren.

---

**Fuente:** Elaboración propia.

Tabla 5

*Operacionalización del Estudio Organizacional*

Objetivo Específico: Elaborar un estudio organizacional que permita determinar la estructura administrativa idónea para la operación del local comercial de venta al detalle en Comunidad de Carrillo, Guanacaste.

<b>Variable</b>	<b>Conceptualización</b>	<b>Operacionalización</b>	<b>Instrumentalización</b>
Estudio Organizacional	(...) donde se establece la estructura de la organización y el perfil de los cargos que tendrá la empresa, determinando el recurso humano de carácter administrativo necesario para la operación del negocio (...) (Correa García, Ramírez Bedoy, & Castaño Ríos, 2010, p. 184).	Se realizó una entrevista no estructurada al propietario de la pescadería Black Marlin y revisiones de páginas web, con el fin de determinar una propuesta de estructura organizacional, que permita contar con el recurso humano necesario para la operación del negocio y el perfil de cada puesto.	Entrevista no estructurada. Revisión bibliográfica. Organigrama. Perfiles de puestos.

**Fuente:** Elaboración propia.

Tabla 6

*Operacionalización del Estudio Financiero*

Objetivo Específico: Elaborar un estudio de viabilidad financiera para la apertura de un punto de venta al detalle de la Pescadería Black Marlin, en Comunidad de Carrillo, Guanacaste.

<b>Variable</b>	<b>Conceptualización</b>	<b>Operacionalización</b>	<b>Instrumentalización</b>
Estudio Financiero	(...) hecho de acuerdo con criterios que comparan flujos de beneficios y costos, permite determinar si conviene realizar un proyecto, o sea si es o no rentable y sí siendo conveniente es oportuno ejecutarlo en ese momento o cabe postergar su inicio. (Santos Santos, 2008, p.44).	A partir de los datos recopilados en los diferentes instrumentos utilizados en la investigación se procedió con la proyección de los estados financieros, elaboración de flujos de cajas, análisis de costos y análisis de indicadores financieros que permitan determinar la viabilidad financiera del proyecto.	Revisión bibliográfica. Flujo de caja, Estado de Rendimientos, Balance General. Capital de trabajo. Valor de desecho. Indicadores de rentabilidad, VAN (Valor Actual Neto), VAN ajustado, TIR (Tasa Interna de Retorno), tasa de descuento, determinar periodo de recuperación, punto de equilibrio, CAPM.

**Fuente:** Elaboración propia.

## **2.2 Estrategia de Investigación aplicada**

### **2.2.1 Tipo de Investigación**

#### **Investigación Descriptiva**

La estrategia aplicada en la investigación desarrollada es de tipo descriptiva, en relación con el concepto (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) la definen como:

Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren (...) (p.92).

La investigación es descriptiva, pues mediante el estudio de mercado se va a describir el comportamiento, las características los gustos, preferencias del consumo de pescados y mariscos en el distrito de Palmira y en Guardia del distrito de Nacascolo. También se procedió a describir la estructura organizacional necesaria para la puesta en marcha del negocio, los requisitos legales y ambientales necesarios para la operación del negocio.

#### **Investigación Explicativa**

Asimismo, la investigación se desarrolló bajo dos tipos más de estrategias de investigación (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) hacen énfasis a los estudios explicativos a continuación:

Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos, es decir, están dirigidos a responder

por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables (p.95).

Se puede decir que es explicativa, ya que por medio de las encuestas se recopiló información relacionada con la intención de compra, precios sugeridos, cantidad demandada, gustos y preferencias que permitan posicionar el producto y comercializarlo en el distrito de Palmira y Guardia del Distrito de Nacascolo.

Por medio del estudio de mercado, se pudo determinar los clientes potenciales, que están dispuestos a adquirir los productos, así como también con la información recopilada, permitió al investigador y al propietario tener conocimientos sobre el proyecto y el entorno donde se ubicará la nueva pescadería.

### **Investigación correlacional**

Además, (Abreu, 2012) citando a Cazau, 2006 detalla que la investigación correlacional:

Presenta como objetivo medir la relación que existe entre dos o más variables, en un contexto dado. Intenta determinar si hay una correlación, el tipo de correlación y su grado o intensidad. En otro sentido, la investigación correlacional busca determinar cómo se relacionan los diversos fenómenos de estudio entre sí (p.194).

Es correlacional, debido a que por medio de la información proporcionada al realizar cada uno de los estudios se pudo determinar los impactos que se obtendrán al realizar el proyecto, así como también los costos.

## **Investigación exploratoria**

En relación con este tipo de investigación (Fix Fierro, Padrón Innamorato, Pozas Loyo, Silva Forné, & Suárez Ávila , 2018) mencionan que:

Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes; es decir, cuando la revisión de la bibliografía revela que tan solo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema del estudio o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas (pp.283-284).

Se considera exploratoria, ya que a pesar de que se han desarrollado investigaciones sobre el tema abordado, no existen registros sobre viabilidades financieras de pescaderías en los distritos de Palmira y Guardia del distrito de Nacascolo, también, porque en la localidad donde se desarrolló la investigación no existen estudios sobre el consumo y preferencias de pescados y mariscos.

### **2.2.2 Enfoque de la Investigación**

#### **Enfoque mixto**

Con respecto al enfoque mixto (Hernández Sampieri, 2011), explica que “en las investigaciones de métodos mixtos, la recolección y análisis de información se realiza mediante datos cuantitativos y cualitativos para llegar a meta inferencias más allá de las estadísticas y más allá de las categorías cuantitativas” (párr.11).

La investigación en desarrollo es de enfoque mixto, debido a que se relaciona el uso de datos cuantitativos, determinar costos, la demanda de los productos, inversiones necesarias para la realización del proyecto, información necesaria para realizar las proyecciones financieras.

De igual manera, se recopila y analiza información cualitativa como son los gustos y preferencias de los consumidores y aspectos relacionados con la estructura organizacional legal y ambiental, aspectos que permiten garantizar el óptimo funcionamiento del proyecto.

## **2.3 Fuentes de información**

### **2.3.1 Fuentes primarias**

Según (Del Cid, Méndez, & Sandoval, 2011) “las fuentes primarias de información son las que proporcionan información de primera mano, son fuentes directas. Su utilización permite conocer los fenómenos tal y como suceden en la realidad (p.84).

Para recopilar la información mediante fuentes primarias se utilizaron instrumentos como: entrevistas no estructuradas al propietario de Pescadería Black Marlin, ya que es quien plantea el proyecto de expansión y facilita información acerca del funcionamiento de la pescadería.

Aplicación de encuestas a los jefes de hogar del distrito de Palmira y Guardia del Distrito de Nacascolo, revisión en sitios webs del Ministerio de Hacienda y SENASA, entrevistas no estructuradas a técnicos del Ministerio de Salud y SENASA, encargados de patentes de la Municipalidad, INS y la CCSS para recopilar información sobre los seguros y pólizas que se requieren.

También al maestro de obra quien fue el encargado de la remodelación del local, indicando los materiales necesarios y los costos de la obra; además, en las ferreterías se realizaron cotizaciones, según los materiales necesarios establecidos por el maestro de obra; por último, el INEC, donde se pudo obtener los mapas utilizados para la selección de la muestra.

### **2.3.2 Fuentes secundarias**

A continuación (Del Cid, Méndez, & Sandoval, 2011) “conceptualizan las fuentes secundarias “(...) las fuentes secundarias se refieren a información obtenida de datos generados con anterioridad, es decir, no se llega directamente a los hechos, sino que se les estudia a través de lo que otros han escrito (p.86).

En la investigación fue necesario la búsqueda de información secundaria como: revisión de fuentes bibliográficas, repositorios institucionales, páginas web, consultas de leyes y normas vigentes.

## **2.4. Población y Muestra**

### **Población**

Acerca del concepto de población, (Franco Coral, 2015) indica que “la población o universo, es cualquier colección finita o infinita de elementos o sujetos” (p.152).

La población seleccionada para realizar el estudio de mercado corresponde a los jefes de hogares (sustento económico) del distrito de Palmira, y Guardia del distrito de Nacascolo, quienes serán los clientes potenciales de la pescadería Black Marlin.

El distrito de Palmira, según los registros arrojados del último censo realizado por (INEC, 2011), tiene una población proyectada para el año 2019 de 6445 (seis mil cuatrocientos cuarenta y cinco), también determina que 3,65 es el promedio de personas por vivienda en el distrito de Palmira.

Mientras que para el distrito de Nacascolo, según (INEC, 2011) se tiene una población proyectada de 2874 para el 2020, además un total de 569 hogares, es decir, un total de 2386 hogares de ambos distritos.

### **Muestra**

La muestra se determinó tomando en cuenta la población total del distrito de Palmira y Guardia del distrito de Nacascolo, para poder establecer el total de hogares que fueron encuestados; al respecto (Franco Coral, 2015), define el concepto de muestra como “la muestra (denotada como ‘n’) es el conjunto de casos extraídos de una población, seleccionado por algún método de muestreo” (p.152).

El estadístico Espinoza expresó que, para poder calcular una proyección de hogares en el distrito de Palmira, se debe tomar en cuenta la población total y dividirla entre el promedio de personas por vivienda, que da como resultado 1766 hogares. En el caso de Guardia del distrito de Nacascolo, el INEC menciona que para el censo 2011 había un total de 569 hogares, este dato se proyectó al 2020, sobre la base en el crecimiento demográfico anual de Costa Rica, el cual es del 1 %, el cálculo del total de hogares se obtuvo mediante la multiplicación de 569 por 9 % (porcentaje total de crecimiento del 2011 al 2020, que da como resultado un total de 620 hogares para el distrito de Nacascolo.

Asimismo, expresó que, en el proceso de aplicación de cuestionarios, se llevan a cabo dos métodos de muestreos probabilísticos y un método de muestreo no probabilístico, para poder obtener lo esperado con la aplicación de la muestra”. (A. Espinoza, comunicación personal, 9 de setiembre de 2019).

## **Método de muestreo probabilístico**

### **Muestreo en dos etapas**

En la primera etapa se realizó un muestreo estratificado donde se dividió la población en dos subpoblaciones o estratos, uno que corresponde a los hogares del distrito de Palmira (cantón de Carrillo) y el otro, a los hogares del distrito de Nacascolo (cantón de Liberia).

### **Muestreo Estratificado**

Seguidamente, (Otzen & Manterola , 2017), mencionan el concepto de estratificado como:

Se determina los estratos que conforman la población-blanco para seleccionar y extraer de ellos la muestra (se define como estrato a los subgrupos de unidades de análisis que difieren en las características que van a ser analizadas). La base de la estratificación se basa en variable como edad, sexo, nivel socioeconómico, etc. (p.228).

### **Muestreo por conglomerados**

En la segunda etapa, se aplicó un muestreo por conglomerados en cada estrato (Arias Gómez, Miranda Novales, & Villasís Keever, 2016) mencionan el concepto de muestreo aleatorio por conglomerado “(...) El muestreo por conglomerados consiste en seleccionar aleatoriamente un

cierto número de conglomerados, a fin de investigar todos los elementos pertenecientes a los conglomerados elegidos” (p.205).

También, (Otzen & Manterola, 2017), explican el concepto de muestreo por conglomerados:

Por conglomerados: Consiste en elegir de forma aleatoria ciertos barrios o conglomerados dentro de una región, ciudad, comuna, etc., para luego elegir unidades más pequeñas como cuadras, calles, etc. Y finalmente otras más pequeñas, como escuelas, consultorios, hogares (una vez elegido esta unidad, se aplica el instrumento de medición a todos sus integrantes) (p.228).

Por medio de un marco muestral solicitado en el INEC, los segmentos de la población del distrito de Palmira y Guardia del distrito de Nacacolo se eligieron por el método de muestreo aleatorio simple y los hogares a los cuales se les aplicó la encuesta se seleccionaron de manera intencional o por conveniencia.

### **Muestreo Aleatorio Simple**

Los autores (Arias Gómez, Miranda Novales, & Villasís Kever, 2016) detallan:

Muestreo aleatorio simple: El procedimiento empleado es el siguiente: 1) se asigna un número a cada individuo de la población y 2) a través de algún medio (tablas de números aleatorios, números aleatorios generados con un programa de computadora, etc.), se eligen tantos sujetos como sea necesario para completar el tamaño de muestra

requerido. Este procedimiento, atractivo por su simpleza, tiene poca o nula utilidad práctica cuando la población que estamos manejando es muy grande (p.205).

Este método fue utilizado para la sección de los barrios o cuadras del distrito de Palmira, y de Guardia del distrito de Nacascolo, donde se aplicaron las encuestas.

## **Método de muestreo no probabilístico**

### **Muestreo intencional o de conveniencia**

Seguidamente, (Arias Gómez, Miranda Novales, & Villasís Keever, 2016), definen el concepto como:

Consiste en la selección por métodos no aleatorios de una muestra cuyas características sean similares a las de la población objetivo. También puede ser que el investigador seleccione directa e intencionadamente los individuos de la población. El caso más frecuente de este procedimiento es utilizar como muestra los individuos a los que se tiene fácil acceso (por ejemplo, los profesores de universidad emplean con mucha frecuencia a sus propios alumnos, o bien, el número de pacientes que acudió en un tiempo determinado) (p.206).

En este método se llevó a cabo el criterio de selección, el cual fueron los jefes de hogar del distrito de Palmira y Guardia del distrito de Nacascolo.

“Para efectos de selección de la muestra se realizó el siguiente procedimiento estadístico” (A. Espinoza, comunicación personal, 9 de setiembre de 2019).

### **Tamaño de la muestra**

## Muestreo aleatorio simple

Paso 1:

$$n_0 = \left[ \frac{Z_{\alpha/2} \sqrt{PQ}}{d} \right]^2 \Rightarrow n_0 = \left[ \frac{1.96 \sqrt{50 \times 50}}{6} \right]^2 = 267$$

Donde:  $n_0$  simboliza el tamaño de muestra en el paso 1.

$Z_{\alpha/2}$  es una variable normal utilizada para designar el nivel de confianza del estudio, que en este caso es de un 95 %, para un valor Z de 1,96

P es un parámetro (poblacional), sin embargo, si su valor no se conoce se utiliza el 50 % que, según la teoría estadística, es lo recomendado dado que da la variancia máxima (para una variable dicotómica).

Q es igual a  $100 - P$  (1-P sino se expresará porcentualmente)

d simboliza la diferencia máxima esperada entre la estimación y el valor poblacional que tendría la muestra que, en este caso, se definió en un 6 %.

N simboliza el tamaño final de la muestra

N Tamaño de la población (en este caso, número de hogares en los distritos).

La obtención de la muestra es un proceso en dos pasos, sin embargo, el paso 2 es opcional y depende de que, al calcular la fracción de muestreo dividiendo  $n_0$  entre  $N$  (tamaño de la población), esta resulte mayor que 0,05, si este es el caso, se recurre al paso 2, caso contrario, el tamaño de la muestra quedaría, según fue obtenido en el paso 1.

El tamaño final de la muestra se da en el paso 2, dado que la fracción de muestreo citada es mayor que 0,05, los resultados son como sigue:

Paso 2:

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}} = \frac{267}{1 + \frac{267}{2386}} = 240$$

### **Distribución del tamaño de la muestra**

A continuación, se presenta una tabla, basada en la distribución del tamaño de la muestra de los hogares, tanto para el distrito de Palmira como el distrito de Nacascolo, tomando en cuenta el tamaño de la muestra total 240, calculado anteriormente.

Distribución del tamaño de la muestra de los hogares del distrito de Palmira y Nacascolo.

Tabla 7

*Distribución del tamaño de la Muestra*

<b>Distrito</b>	<b>Población</b>	<b>Distribución Relativa</b>	<b>Tamaño de muestra</b>	<b>Segmentos</b>
Palmira	1766	74 %	178	18
Nacascolo	620	26 %	62	7
Total	2386	100 %	240	25

**Fuente:** Elaboración propia, con datos del censo de población de INEC, 2011.

Pasos para seguir para la distribución del tamaño de la muestra.

Paso 1. Se calculó la distribución relativa de la cantidad de hogares en cada distrito con respecto a la cantidad de hogares de los distritos de Palmira y Nacascolo. Se obtuvo dividiendo los hogares de cada distrito por el total de hogares, convertidos a porcentajes, dando como resultado una frecuencia relativa del 74 % para el distrito de Palmira y el 26 % para el distrito de Nacascolo y del 74 % para el distrito de Palmira.

Paso 2. Se procedió a distribuir el tamaño de la muestra en cada distrito, de acuerdo con la proporción de hogares de cada distrito en la población. Se obtuvo multiplicando la frecuencia relativa de cada distrito por el tamaño total de la muestra. El resultado final del tamaño de la muestra fue de 178 hogares en el Distrito de Palmira y 62 hogares del Distrito de Nacascolo.

Paso 3. Se realizó una selección de la muestra de cada distrito, usando el muestreo por conglomerados y el método aleatorio simple.

Paso 4. Al final, se utilizó el muestreo intencional o de conveniencia, según recomendaciones del estadístico, seleccionando 10 hogares en cada segmento, lo cual significará tomar 18 segmentos en Palmira y 7 segmentos en Guardia, selección que se hizo en el paso 2,

agregando la división del resultado final del tamaño de la muestra de cada distrito entre 10 (total de hogares establecidos por estadístico). Ver segmentos en los mapas de anexos 1.1 y 1.2.

## **2.5 Recopilación de la información**

### **2.5.1 Instrumentos y Técnicas para la recolección de datos**

Según (Hernández R., 2014) “Son los recursos de medición que utiliza el investigador para registrar la información o datos de acuerdo con las variables que se pretenden desarrollar en una determinada investigación, con el fin de obtener resultados de acuerdo con los datos recolectados” (p.199).

Fue necesario diseñar instrumentos que sustenten la investigación, recolectar la información necesaria, así como también responder a los objetivos que están propuestos en dicho trabajo. A continuación, se detalla los siguientes instrumentos por utilizar:

#### **Cuestionarios**

Cuestionario se define como “un conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir, por lo tanto, se recoge la información de manera ordenada según las variables en estudio” (p.217) Recuperado de (Hernández R., 2014).

Para el desarrollo de la investigación fue la aplicación de un cuestionario, con el fin de recolectar información proporcionada por la población en estudio. El cuestionario fue aplicado, según la muestra realizada a los jefes de hogar (principal sostén económico de la familia) del distrito de Palmira y Guardia del distrito de Nacascolo. Cuestionario adjunto en anexo 1.3.

### **2.5.2 Plan de Contingencia ante la presencia del COVID-19**

Debido al impacto de la pandemia y la naturaleza del COVID-19, la recomendación y mayor llamado de las autoridades de salud de todos los países del mundo se centra en el “distanciamiento

social”, razón por la cual se ha visto cómo, en los últimos meses, se ha originado una proliferación masiva en cuanto al uso de las Tecnologías de Información y Comunicación (TICs) para poder mantener las operaciones de las empresas privadas, instituciones públicas, centros de enseñanza y demás unidades productivas de la sociedad. A través de diversas herramientas entre las cuales se pueden mencionar: redes sociales como medio de comunicación y difusión de información, herramientas para realizar videoconferencias, teletrabajo, administración remota de sistemas, entre otras.

Ante el escenario expuesto, se muestra como las TICs son cruciales en las estrategias de prevención para enfrentar esta situación, y coadyuvarán en el desarrollo de la investigación, específicamente, en lo que respecta al apartado de Estudio de Mercado, debido a la necesidad de elaborar e implementar un plan de contingencia para dar continuidad al proceso de aplicación de cuestionarios por medio de herramientas tecnológicas.

Es por ello que, mediante las recomendaciones del estadístico Espinoza se procede, en primera instancia, a cambiar el tamaño de la muestra, la cual pasa de 240 a un total 100, correspondientes al total de encuestados para las poblaciones del distrito de Palmira y Guardia del distrito de Nacascolo, debido al cambio de metodología (antes presencial, ahora virtual) de aplicación del instrumento.

A continuación, se explica en la siguiente tabla la modificación recomendada sobre una muestra total de 100:

Tabla 8

*Distribución del tamaño de la muestra, según plan de contingencia*

<b>Distrito</b>	<b>Población</b>	<b>Distribución Relativa</b>	<b>Tamaño de muestra</b>
Palmira	1766	74 %	74
Nacascolo	620	26 %	26
Total	2386	100 %	100

**Fuente:** Elaboración propia, con datos del censo de población de INEC, 2011.

Previamente, se había detallado la procedencia de cada rubro representado en la tabla, en este caso, la modificación se centra en el tamaño de la muestra, utilizando un total de 100, lo cual establece un total de 74 para el distrito de Palmira y 26 para el distrito de Nacascolo (Guardia), en representación del número de personas que fueron encuestadas en cada lugar de estudio.

Cabe mencionar que se elimina la columna de “segmentos”, debido al cambio en el método de aplicación del instrumento principal.

Ante la implementación de los cambios expuestos, cabe destacar que el público meta del trabajo de investigación continuó siendo los hogares del Distrito de Palmira y Guardia del Distrito de Nacascolo y el jefe de hogar fue el informante. No obstante, a raíz de la problemática expuesta, el objetivo primordial fue hacer uso de los medios tecnológicos a los cuales hay acceso, para realizar un cambio en la metodología de aplicación de encuestas, casa por casa y proceder a realizarlas de manera virtual.

Para lograr este objetivo, se utilizaró la herramienta para elaboración de formularios, encuestas y cuestionarios de la Suite de aplicaciones de Google, específicamente, de Google Forms, el cual brinda la posibilidad redactar las preguntas necesarias para obtener la información del

público meta y una vez publicada y enviada la encuesta, poder ir monitoreando el progreso de esta, ya que las respuestas se van tabulando en tiempo real en una hoja electrónica asociada con el instrumento.

Por otra parte, se consideró fundamental la herramienta elegida, ya que, brinda una gran versatilidad para la aplicación de las encuestas, por la facilidad de compartirlas y que solo basta con generar el link o vínculo, para posteriormente compartirlo por las diversas redes sociales que se tienen a disposición, entre ellas, WhatsApp, Facebook, Twitter, entre otros.

Por último, como parte de los beneficios del uso de esta herramienta y metodología, es que una vez finalizado el proceso, se contó con un repositorio de respuestas de todos los encuestados, el cual representa evidencia documental; y además como valor agregado se tendrá la capacidad y posibilidad, de brindar estadísticas generales y específicas (pregunta por pregunta) sobre los resultados obtenidos a través de la aplicación del instrumento haciendo uso de las Tecnologías de Información y Comunicación disponibles y que representan una grandiosa oportunidad para el desarrollo exitoso del estudio de mercado.

## **Encuesta**

Según (Kuznik, Hurtado, & Espinal, 2010):

La encuesta es una técnica de recogida de datos, o sea una forma concreta, particular y práctica de un procedimiento de investigación. Se enmarca en los diseños no experimentales de investigación empírica propios de la estrategia cuantitativa, ya que permite estructurar y cuantificar los datos encontrados y generalizar los resultados a toda la población estudiada (p.3).

En la investigación se realizó una encuesta, con el fin de recopilar información por medio de las preguntas planteadas en el cuestionario y posterior a esto, presentar los datos mediante gráficos y tablas.

## **Entrevistas no estructuradas**

Los autores, (Díaz Bravo, Torruco García, Martínez Hernández , & Varela Ruíz , 2013), definen el concepto como:

Entrevistas no estructuradas: son más informales, más flexibles y se planean de manera tal, que pueden adaptarse a los sujetos y a las condiciones. Los sujetos tienen la libertad de ir más allá de las preguntas y pueden desviarse del plan original. Su desventaja es que puede presentar lagunas de la información necesaria en la investigación (p.163).

En la investigación se llevó a cabo una entrevista no estructurada al dueño de la pescadería, con el fin de obtener la estructura funcional de la nueva pescadería, que sea acorde con las operaciones del negocio en el cual el dueño de la pescadería posee conocimientos.

También, se realizó una entrevista no estructurada a técnicos del Ministerio de Salud y SENASA, encargados de patentes de la Municipalidad de Carrillo, INS, CCSS, los que proporcionaron información sobre permisos, seguros y pólizas que se requieren.

Al maestro de obras encargado de la remodelación del local y las ferreterías donde se realizaron cotizaciones.

Además, al INEC, lugar donde se realizará las compras de los mapas del distrito de Palmira y Guardia del distrito de Nacascolo.

### **Revisión bibliográfica**

De acuerdo con (Silamani & Guirao, 2015) “la revisión bibliográfica se ha definido como la operación documental de recuperar un conjunto de documentos o referencias bibliográficas que se publican en el mundo sobre un tema, un autor, una publicación o un trabajo específico” (párr.9).

Se realizaron consultas de investigaciones, de acuerdo con tema de estudio, también se indagó sobre leyes y normas vigentes para el funcionamiento de la pescadería.

Por otra parte, se realizaron revisiones bibliográficas sobre los perfiles de puestos necesarios para llevar a cabo la actividad de la pescadería, también para determinar una propuesta de estructura organizacional para la pescadería, que permita contar con el recurso humano necesario.

### **Observación**

Respecto a la observación (Guerrero Bejarano, 2016) detalla lo siguiente:

La Observación es considerada la médula espinal del conocimiento científico y se convierte también en el eje que articula la metodología de la investigación cualitativa. Esta técnica nos permite obtener información sobre un fenómeno o acontecimiento tal y como se produce. Es la técnica más recomendada para las investigaciones cualitativas. La observación tiene como procedimiento un carácter selectivo y su

finalidad es obtener información de algún tema en específico, lo que implica que se debe tener alguna idea de lo que se va a observar (p.6).

Se utilizó en el desarrollo de la investigación, específicamente, en el estudio técnico, ya que se necesitó equipo y materiales que permitan el funcionamiento de la pescadería, por lo tanto, se observará precios en los establecimientos comerciales, con el fin de realizar la selección de ellos, tomando en cuenta la calidad y la reducción de costos al adquirir el equipo y materiales necesarios.

## **2.6 Análisis e interpretación de la información**

Para la recolección e interpretación de la información se utilizó el enfoque cualitativo y cuantitativo, con el fin de proporcionar al propietario datos reales para la toma de decisiones.

### **Enfoque cualitativo**

En la investigación se requiere el uso del enfoque cualitativo que, según (Hernández, Sampieri, Fernández, Collado, & Baptista, Lucio, 2014), “utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (p.7).

La información proporcionada por el empresario fue fundamental para valorar el entorno y poder desarrollar una estructura organizacional para la pescadería, y por medio de la búsqueda de información en páginas web, se diseñará los perfiles de puestos de cada uno de los colaboradores. También, por medio del maestro de obras se podrá realizar las modificaciones al local, con el fin de que la pescadería cuente con el espacio idóneo para la operación.

En el estudio de mercado se pudo recolectar información, la cual fue proporcionada por las encuestas aplicadas a los jefes de hogar, donde se podrá caracterizar quiénes serán los clientes potenciales de los productos, los gustos y preferencias, sexo, edad, escolaridad, ingresos, es decir, datos que muestren a qué segmentos de población deberán ir dirigidos los productos para su debida puesta en marcha.

### **Enfoque cuantitativo**

La definición de enfoque cuantitativo, según (Hernández, Sampieri, Fernández, Collado, & Baptista, Lucio, 2014) “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” (p.4).

La información numérica se obtuvo mediante la recopilación de datos de las encuestas que son aplicadas a los jefes de hogar, así como también del estudio técnico, organizacional y legal, se pudo hacer un análisis financieros por medio del balance de situación, flujo de caja, balance de gastos operativos, balance general proyectado, capital de trabajo, valor de desecho, también por indicadores de rentabilidad VAN, VAN ajustado, TIR, tasa de descuento, periodo de recuperación, punto de equilibrio, CAPM.

## **2.7 Alcances y limitaciones**

### **Alcances**

- La investigación permitió brindar al inversionista información para la toma de decisiones.
- Creación del perfil de los posibles consumidores de los productos pesqueros.

- Diseño de una propuesta organizacional para la nueva pescadería.
- Conocer cuáles serán los permisos con los que deberá contar la nueva pescadería.  
Proporcionar a las personas del distrito de Palmira y Guardia del Distrito de Nacasclo, un local para la comercialización de pescados y mariscos.
- Suministro de información de los hogares del distrito de Palmira y Guardia del distrito de Nacasclo, acerca de los gustos y preferencias de los mariscos y pescados.
- Se determinó la oferta y demanda de los mariscos y pescados en el distrito de Palmira y Guardia del distrito de Nacasclo.
- Proporcionar información confiable y real a futuras investigaciones que sean realizadas bajo la temática de comercialización de pescados y mariscos.

### **Limitaciones**

- Poca existencia de estudios de viabilidades financieras de pescaderías.
- El tiempo para realizar la investigación.
- No existen estudios de viabilidades financieras de pescaderías, en el cantón de Carrillo, ni en Guardia del distrito de Nacasclo.

-

# **CAPÍTULO III**

## **Fundamentación Teórica**

### 3.1 Antecedentes

En el siguiente apartado se muestra resultados de investigaciones que fueron realizadas a nivel internacional, así como también a nivel nacional y que tienen relación con el proyecto de expansión de la Pescadería Black Marlin, para la apertura de un local comercial ubicado en Comunidad de Carrillo.

Al realizar investigaciones acerca de la comercialización de pescados y mariscos en el distrito de Palmira y el distrito de Nacascolo, no existen estudios de viabilidades financieras de pescaderías que sirvan como referencia para el proyecto desarrollado.

A continuación, se muestra investigaciones realizadas en Costa Rica.

En Costa Rica, en el año 2013, Fonseca Rodríguez Cristian, realizó un estudio para la Universidad Nacional, denominado “Efecto de la manipulación postcaptura sobre el Pargo Mancha (*Lutjanus guttatus*) procedente de una granja marina y sus implicaciones en el mercado de productos marinos”. En el cual se determinó métodos importantes para la evaluación de la calidad del pescado, (Fonseca Rodríguez, Efecto de la manipulación postcaptura sobre el Pargo Mancha (*Lutjanus guttatus*) procedente de una granja marina y sus implicaciones en el mercado de productos marinos, 2013) citando a (Connell, 1990 & Sánchez 2005) menciona que:

Un método de determinación de la frescura o de la calidad de un pescado, debe ser rápido, fiable, coincidente con la apreciación sensorial y preferiblemente aplicable a todos los alimentos marinos. Debido a la gran variedad de especies y de modificaciones bioquímicas existentes, esto es difícil de lograr. En este sentido, se han propuesto

numerosos métodos de evaluación de la frescura y calidad del pescado: sensoriales. Físicos, químicos y microbiológicos (Connell, 1990; Sánchez 2005). Cada método presenta ventajas y desventajas, lo que hace que ningún método aislado pueda ser suficiente, por lo que frecuentemente se aconseja realizar al menos dos pruebas: una para determinar la pérdida de frescura, si es que se produjo, y la otra para detectar el deterioro microbiano (Sánchez 2005) (p.24).

Asimismo, (Fonseca Rodríguez, 2013) concluyó que “los resultados de este estudio podrían ayudar a los pescadores artesanales y a comerciantes minoristas de pescado fresco, entender las buenas prácticas de manipulación postcaptura que garanticen una óptima frescura del pescado para los consumidores” (p.61).

A nivel internacional, se encuentra las siguientes investigaciones:

Xavier Andrés Zurita Huayamabe (2016), realizó en Guayaquil, Ecuador, un estudio para la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, sobre “Metodología para el cambio de matriz de producción aplicado a los pescadores artesanales”.

El objetivo principal planteado en la investigación es el siguiente:

Establecer una guía para la implementación de microempresas para la comercialización de productos pesqueros con valor agregado o prestación de servicios derivados de la pesca, para las comunidades de pescadores artesanales (p.151).

Otra investigación internacional fue la de Daniela Fernanda Casanova Burbano y Katherine Salazar Cruz (2014), en la comuna 10, barrio Santa Elena, de la ciudad de Santiago de Cali,

Colombia, realizado para la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium sobre “Estudio de viabilidad para la creación de una comercializadora y distribuidora de pescados y mariscos, donde se logró determinar la viabilidad del estudio, y se identificó la competencia, y los compradores principales de los productos pesqueros:

El estudio de mercado permitió establecer un mercado potencial de compradores de pescados y mariscos, identificar quiénes son los competidores, cuántos son y su respectiva ventaja competitiva así mismo analizar de algunos puntos como: marca, descripción del producto o servicio, precios, estructura, procesos, recursos humanos, costos, tecnología e imagen (p.170).

Por otra parte, Gina Paola Montoya Baena, Julio César Duque Restrepo y Mario Fernando Prieto Delgadillo (2014), en Bogotá, Colombia, hicieron en la Universidad de Lasalle, un estudio con base en la comercialización de productos de tilapia y se determinó lo siguiente:

Establecida la viabilidad del mercado y el potencial para los productos de tilapia, se organizó lo pertinente a los aspectos administrativos y legales, se determinó el monto de los recursos financieros para la realización y operación del proyecto, al igual que su evaluación financiera e impacto ambiental que pueda generar su comercialización (p.131).

Además, se tienen en cuenta, el compromiso legal, técnico, ambiental, económico y financiero para su proceso de comercialización, de tal forma que garantice el éxito futuro del mismo (sic), y de esta manera, sirva como herramienta que permita a los

emprendedores realizar un proceso de planeación, para seleccionar el camino adecuado hacia el logro de sus metas y objetivos (pp.131-132).

Se evidencia que la época de mayor demanda de pescado es Semana Santa en un 45 %, lo que conlleva a establecer una mejor provisión del producto. En cuanto a la frecuencia de consumo, se lleva a cabo quincenal en un 40 %, seguido de semanal en un 22 % (p.133).

Esta serie de investigaciones fueron tomadas como referencia, ya que muestran información acerca de emprendimientos, o bien, proyectos que tienen relación directa con la puesta en marcha de la pescadería, como es el caso del proyecto que se está llevando a cabo con el microempresario Juan Carlos Ruiz Méndez, propietario de la pescadería Black Marlin.

## **3.2 Marco Teórico**

### **3.2.1 Estudio de mercado**

Respecto al estudio de mercado (Aurazo Chuque , 2017), lo define como:

La investigación de mercados comprende un proceso sistemático de diseño, obtención, análisis y presentación de los datos pertinentes a una situación de marketing específica que enfrenta una organización.

(...) Las empresas utilizan el estudio de mercado en una diversidad de situaciones, por ejemplo, admite que los mercadólogos evalúen la satisfacción y la conducta de compra de los clientes, evalúen el potencial del mercado y su posible intervención; además, calcula la eficacia de la sujeción de precios, productos, distribución y los dinamismos de la promoción (p.35).

### **3.2.2 Estudio Técnico**

Acerca de la definición de estudio técnico (Sapag Chain , Sapag Chain, & Sapag Puelma , 2014), mencionan lo siguiente:

En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área.

Técnicamente, existirían diversos procesos productivos opcionales, cuya jerarquización puede diferir de la que pudiera realizarse en función de su impacto financiero. Por lo general, se estima que deben aplicarse los procedimientos y

tecnologías más modernos, solución que puede ser óptima técnica, pero no financieramente (p.32).

### **3.2.3 Estudio Organizacional**

Según (Rojas López, 2015), el propósito de los estudios organizacionales es “determinar capacidad ejecutora de las entidades responsables del proyecto, analizar el ambiente donde se pretende realizar el proyecto. Relaciones interinstitucionales, identificar necesidades administrativas, personal, licitaciones, adquisiciones, comunicaciones, finanzas, necesidades de infraestructura, entre otras (p.40).

### **3.2.4 Estudio Legal**

Seguidamente, (Quirós Madrigal, Calvo Hernández, & Mora Noguera, 2014), relatan el concepto de estudio legal:

Dentro de este estudio se evidencian las restricciones legales que podría tener un proyecto y así guiar su operación, para el cual se debe realizar una revisión legal acerca de la legislación vigente y con base en esto proponer normas dentro de la organización (p.23).

### **3.2.5 Estudio Ambiental**

Seguidamente, (Rojas López, 2015), indican que un estudio ambiental:

Contiene la evaluación y descripción de todos los componentes a (sic) considerar dentro del área de influencia del proyecto, así como la identificación cuantitativa de los impactos ambientales negativos o positivos, especificando aquellos de carácter irreversible y acumulativo así también las medidas de seguridad para prevenir y evitar

los impactos negativos del proyecto, y la propuesta de manejo ambiental para el mantenimiento de su viabilidad cuando entre en su etapa de operación (p.45).

### **3.2.6 Estudio Financiero**

El autor (Sapag Chain, Sapag Chain & Sapag Puelma, 2014), relatan que el estudio financiero “ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elabora los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y estudia los antecedentes para determinar su rentabilidad” (p.34).

## **3.3 Marco conceptual**

### **A. Variables sobre la temática**

#### **A.a Comprador**

De acuerdo con el término de comprador, (IICA, 2018) “el comprador es quien recibe el producto de la organización, a cambio de un pago anteriormente acordado. Existen distintos tipos de compradores: consumidores finales, intermediarios o brokers, empresas de transformación, instituciones públicas y otros” (p.23).

#### **A.b Consumo**

El autor (Gascó, 2019), describe el concepto de consumo de la siguiente manera:

El consumo se define como la acción y la adquisición de un bien y servicio. Este concepto de consumo implica todo aquel conjunto de productos y servicios que están puestos a disposición de la sociedad para satisfacer una necesidad o un deseo, una necesidad que puede ser primaria o secundaria (párr.1).

### **A.c Consumo saludable**

Según (Aurazo Chuque, 2017), menciona que:

(...) El concepto de consumo saludable, se refiere a saber que nuestras decisiones de consumo inciden en nuestra salud y seguridad física”. También se puede decir que “Un consumidor que lleva una alimentación balanceada, hace ejercicio, duerme bien, modera su consumo de alcohol, no se automedica y evita fumar es un consumidor saludable (p.49).

### **A.d Proyecto**

También (Sapag Chain, Sapag Chain & Sapag Puelma, 2014), describen el concepto como:

Un proyecto es, ni más ni menos, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema que tiende a resolver, entre tantos, una necesidad humana. Cualquiera que sea la idea que se pretende implementar, la inversión, la metodología o la tecnología por aplicar, ella conlleva necesariamente la búsqueda de proposiciones coherentes destinadas a resolver las necesidades humanas (p.1).

### **A.e Medidas sanitarias**

Según (Oficina de Tratados Comerciales y Agricultura , 2012), las medidas sanitarias son:

Las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) son todas aquellas leyes, reglamentos, prescripciones y procedimientos, establecidos por los países, necesarias para proteger la vida y la salud de las personas y los animales o para preservar los vegetales,

previando que no se introduzcan en sus territorios, plagas o enfermedades que atenten contra el bienestar nacional (párr.1).

## **A.f Viabilidad**

Para (Reporte Digital, 2019), la viabilidad se define como:

La viabilidad de un proyecto tiene como fin aportar la información necesaria para determinar si se debe continuar con él o no. En este análisis se incluyen estimaciones preliminares de recursos y costos, además de una evaluación de las capacidades internas de la organización (párr.1).

## **B. Variables de Estudio de Mercado**

### **B.a Cliente**

Los autores (González Meneses & Ramírez Silgado, 2016), definen cliente como “persona o compañía que por su fidelidad hace uso constante de un bien o servicio. Se puede decir que su fidelidad llega al punto de la adicción y cumple el proceso de la recompra (p.25).

### **B.b Clientes potenciales**

Para (Hernández Mejía, 2016), el cliente potencial “es eje principal del marketing ya que es el que tiene el poder de elegir y marcar sus preferencias. Es importante determinar quiénes serán los clientes potenciales (...)” (p.49).

Con respecto al término de tendencia, (IICA, 2018) indica “(...) La palabra “tendencia” describe una inclinación o preferencia que pueden tener las personas hacia determinadas opciones o alternativas que se ofrecen” (p.47).

### **B.c Comercialización**

Asimismo, (Botero Gutiérrez , 2014), argumenta que “la comercialización se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objeto de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir, que se ocupa de aquello que los clientes desean” (p.17).

### **B.d Competidores**

De acuerdo con lo establecido por (Hernández Mejía, 2016) “los competidores son aquellos que ofrecen servicios iguales o similares para satisfacer las mismas necesidades de los consumidores y usuarios (p.38).

### **B.e Competitividad**

Respecto a competitividad (Sánchez Gutiérrez, Vázquez Ávila, & Mejía Trejo, 2017), argumentan que “la competitividad se describe como una variable multifactorial que tiene relación con la formación empresarial, las habilidades (administrativas, laborales y productivas), la gestión, la innovación y el desarrollo tecnológico” (p.96).

### **B.f Comportamiento del consumidor**

Haciendo énfasis al comportamiento del consumidor (Botero Gutiérrez , 2014), menciona lo siguiente:

Este concepto se refiere a la forma en que compran los consumidores finales, es decir, individuos y hogares que adquieren bienes y servicios para consumo personal. Todos estos consumidores finales combinados constituyen el mercado del consumidor. Al

investigar las decisiones de compra de los consumidores se pretende descubrir qué compran, dónde, cómo, cuánto, cuándo y motivos de compra (p.12).

### **B.g Demanda**

También (Morales Parra , Palacios Martínez, & Victoria Gómez, 2016), hacen énfasis a la definición de demanda como “la demanda es la estimación razonada de las posibilidades cuantitativas de ventas de un producto o de un servicio para un período determinado y para una clientela definida” (p.66).

### **B.h Objeto de Estudio**

Asimismo, (IICA, 2018), menciona lo siguiente:

El objeto del estudio, o el público objetivo, es el segmento del mercado que queremos analizar en profundidad. La definición del objeto de estudio permite tener una mayor eficiencia y precisión en la realización del estudio, considerando el mercado objetivo, el lugar y el tiempo (p.63).

### **B.i Oportunidad**

Además, (González Meneses & Ramírez Silgado, 2016), también definen así el concepto de oportunidad:

Se puede definir como una determinada situación en la que existen personas, empresas u organizaciones con una necesidad o deseo, poder adquisitivo y disposición para comprar; y en el cual, existe una alta probabilidad de que alguien (persona, empresa u

organización) pueda satisfacer esa necesidad o deseo a cambio de obtener un beneficio o utilidad (p.26).

## **B.j Producto**

El autor ( Stasevskis, 2017), describe la definición de producto “es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, color) y también intangibles (marca, servicio), que el comprador acepta, porque el producto le va a satisfacer alguna necesidad o algún deseo (p.20).

## **B.k Tipo de muestreo**

Los autores (Morales Parra , Palacios Martínez, & Victoria Gómez, 2016), hacen referencia al tipo de muestreo “existen diferentes criterios de clasificación de los diferentes tipos de muestreo, aunque en general pueden dividirse en dos grandes grupos: métodos de muestreo probabilísticos y métodos de muestreo no probabilísticos” (p.36).

## **B.l Oferta**

Haciendo énfasis al concepto de oferta, (Botero Gutiérrez , 2014) citando a (Baca, 2007), dice que “oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores o comercializadores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (p.15).

## **C. Variables del estudio técnico**

### **C.a Capital de trabajo**

A continuación, (Quirós Madrigal, Calvo Hernández, & Mora Noguera, 2014), detallan que:

Este consiste en el dinero con el que el emprendedor debe de contar, para hacer frente a todas las necesidades de costos, mientras el proyecto no esté generando ingresos en su etapa inicial. Con respecto a la inversión de capital de trabajo existen diferentes métodos de cuantificarla dependiendo de la actividad, es el presupuesto de efectivo previo para la operación del proyecto por lo cual es sumamente importante (p.18).

### **C.b Inversión Inicial**

Con respecto a este término (Casanova Burbano & Salazar Cruz, 2014), menciona a continuación:

La inversión inicial es el monto de dinero necesario para poner en marcha el proyecto, esta contiene el total de activos y el capital de trabajo conveniente para iniciar la actividad comercial y sostenerla hasta comenzar a percibir los primeros ingresos (p.128).

### **C.c Localización**

Según (Baca Tavira & Herrera Tapia, 2016) “la localización del proyecto y sus beneficiarios conlleva instaurar criterios para determinar su viabilidad territorial, que puede realizarse a partir de los intereses y conveniencias del proyecto” (pp.74-75).

### **C.d Macrolocalización**

Según el concepto de macrolocalización (Corrillo Machicado & Gutiérrez Quiroga , 2016) dicen que “macrolocalización consiste en evaluar el sitio que ofrece las mejores condiciones para la ubicación del proyecto, en el país o en el espacio rural y urbano de alguna región” (párr.4).

### **C.e Tamaño del Proyecto**

Con respecto a este término, el (Instituto Autárquico de Desarrollo Productivo, 2016), menciona:

La capacidad de un proyecto se expresa en función del volumen de materia prima que se procesa. Se refiere a la capacidad instalada de la producción del proyecto (cantidad producida por Unidad de Tiempo: volumen, peso, valor o unidades de productos elaboradas por año, mes, día, horas, etc.) (p.5).

### **D. Variables del Estudio Organizacional**

#### **D.a Análisis FODA**

Desde el punto de vista de ( Sarli Rosana , Gónzales , & Ayres, 2015) “el análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas” (p.18).

#### **D.b Clima organizacional**

De igual manera, (Bastidas Espinoza, 2018), conceptualiza clima organizacional como:

(...) el clima organizacional es un factor clave al interior de la empresa sea esta grande o pequeña, donde se debe dar atención al cliente interno para que tenga sentido de pertenencia de la empresa, que se sienta empoderado de las actividades que realiza disfrutando su campo laboral (p.39).

#### **D.c Estructura organizacional**

Según (Godoy Trujillo, 2016), la estructura organizacional “(...) se puede definir como la forma de organización de los recursos humanos y sus actividades en la empresa, siendo agrupados por áreas o departamentos coordinados entre sí para la consecución de los objetivos comunes a la empresa” (p.6).

#### **D.d Organigrama**

El autor (Bastidas Espinoza, 2018), afirma lo siguiente:

El organigrama es la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas, en la que se muestra la composición de las unidades administrativas que la integran, sus relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría (p.26).

#### **D.e Planeación estratégica**

Respecto a planeación estratégica (Gavira Uribe, Dávila Guerrero, Ruiz Gómez, & Burgos Bernal, 2016), consideran que “la planeación estratégica se puede definir como el proceso de formular y evaluar las mejores decisiones que permitan a las organizaciones llevar a cabo sus objetivos” (p.5).

#### **D.f Recurso humano**

Para ( Montoya Agudelo & Boyero Saavedra, 2016), la definición de recurso humano es la siguiente “el recurso humano es el elemento fundamental para la ventaja competitiva y por lo tanto este se constituye en un componente esencial para cualquier tipo de institución” (p.2).

## **E. Variables del Estudio Legal y Ambiental**

### **E.a Impacto**

La (FAO, 2017), menciona que el impacto “se refiere a los efectos positivos o negativos del proyecto en el grupo de beneficiarios y sus efectos en el entorno, cambios generados de manera significativa y duradera” (p.34).

## **F. Variables del Estudio Financiero**

### **F.a Análisis económico financiero**

Acerca de este concepto (Quirós Madrigal, Calvo Hernández, & Mora Noguera, 2014), detallan lo siguiente:

A través de este se establece la factibilidad y viabilidad financiera del proyecto, considerando los rendimientos, costos y precios, así como los efectos del apalancamiento que recaiga sobre el mismo. Para realizar el análisis financiero se emplea la información que se generan en los estudios de todo el perfil de proyecto (p.24).

### **F.b Balance General**

Para Alcaraz Rodríguez (2015), el balance general se menciona de la siguiente forma:

El balance general es un instrumento que representa la situación del negocio en una fecha determinada; por ejemplo, cuáles son los activos, pasivos y capital contable. Transparenta la situación financiera de la empresa; es decir qué tiene, qué debe y qué pagó (p.206).

### **F.c Costos Directos / Variables**

El término, según (Instituto Autárquico de Desarrollo Productivo, 2016), se menciona como:

Son costos en los que se incurren, solo si se lleva a cabo la producción y aumentan con el nivel de actividad. Se relacionan directamente con la prestación del servicio e inciden en forma inmediata para la realización y concreción del proyecto (p.11).

### **F.d Costos Indirectos / Fijos**

El Instituto Autárquico de Desarrollo Productivo (2016), detalla los costos indirectos/ fijos “son los que se deben afrontar, se produzca o no se produzca. Permanecen constantes cualquiera que sea el nivel de producción” (p.11)

### **F.e Estado de resultados**

Según Alcaraz Rodríguez (2015), los estados financieros se definen como:

El estado de resultados se define como el instrumento que utiliza la administración para informar sobre las operaciones que se realizan en la empresa en un periodo determinado; de tal manera, la ganancia (utilidad) o pérdida de la empresa se obtiene al restar los gastos o pérdidas a los ingresos o ganancias. Es el principal procedimiento para medir la rentabilidad de una empresa (p.198).

## **F.f Estados Financieros**

Para (Alcaraz Rodríguez , 2015), los estados financieros son “resúmenes de resultados de las diferentes operaciones económicas de una empresa en un periodo determinado o en una fecha específica futura” (p.198).

## **F.g Evaluación**

Del mismo modo, la FAO (2017) citando a Hillerman 2012, indica la definición de evaluación:

La evaluación es una valoración bajo enfoque integral de los efectos resultantes de las actividades de un proyecto, determinando si estos cumplieron o no su cometido respecto a los objetivos del proyecto. Determinando de manera sistemática y objetiva la pertinencia, eficacia, eficiencia, impacto y sostenibilidad de los resultados de un proyecto o programa (p.31).

## **F.h Recursos**

La (FAO, 2017), menciona que los recursos “son los medios o elementos materiales e intangibles (tiempo, opinión pública) o financieros que los involucrados ponen a disposición del proyecto para contribuir o impedir una propuesta de solución” (p.7).

## **F.i Tasa interna de retorno (TIR)**

Respecto a la TIR (Duque Restrepo, Montoya Baena, & Prieto Delgadillo, Comercialización de Productos de Tilapia en la Ciudad de Bogotá, 2014), la define como:

Es la tasa de equilibrio de la inversión, en la cual el valor presente de los ingresos es igual al valor presente de los egresos, por tanto, el valor presente neto de la inversión será cero (0). Se expresa también que la TIR es la tasa a la que verdaderamente se está colocando el capital involucrado en la inversión y está libre de la influencia del inversionista (p.118).

### **F.j Valor Actual Neto**

Respecto a la definición de valor actual neto (Mete, 2014), menciona “el Valor Actual Neto de un proyecto es el valor actual/presente de los flujos de efectivo netos de una propuesta, entendiéndose por flujos de efectivo netos la diferencia entre los ingresos y los egresos periódicos” (párr.7).

### **F.k Rentabilidad**

Respecto a la definición de rentabilidad (IICA, 2018), menciona lo siguiente “la rentabilidad es la capacidad que tiene un negocio para generar renta, o sea, de resultar en una ganancia, beneficio, utilidad. Indica, en términos porcentuales, la obtención de ganancias a partir de una inversión (p.8).

**CAPÍTULO IV**  
**Presentación y Análisis de**  
**Resultados**

#### **4.1 Estudio de mercado**

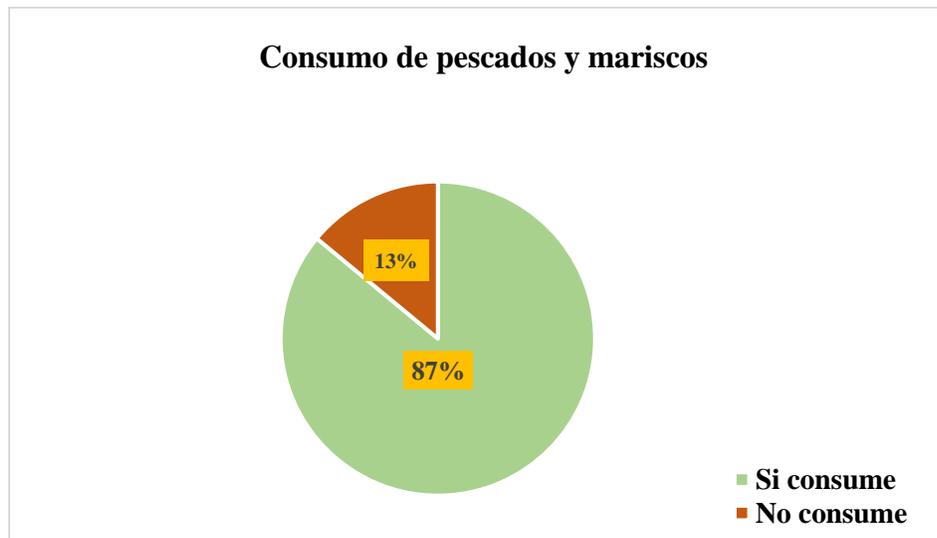
El estudio de mercado permite conocer el perfil de los clientes y determinar las características relacionadas con el producto como lo es el precio, oferta y demanda, además de brindar los datos necesarios para la elaboración del estudio financiero.

En el presente apartado, se analizarán los resultados e información obtenida mediante la aplicación de 100 encuestas, que fueron aplicadas de manera virtual a 74 hogares del distrito de Palmira y 26 hogares de Guardia del distrito de Nacascolo, donde el jefe de hogar fue el informante.

Un 87 % de los hogares encuestados para un total de ochenta y siete personas, indicaron que consumen pescados y mariscos en sus hogares, mientras un 13 % señaló que no consumen este tipo de productos, tal y como se refleja en la figura 6.

Los principales motivos indicados por la población que no consumen pescados y mariscos son los siguientes:

- Los lugares donde compran los productos no cuentan con variedad de pescados y mariscos.
- Dificultad para conseguir productos frescos.
- Precios altos.
- Problemas de salud como alergias.



*Figura 6:*Consumo de pescados y mariscos.

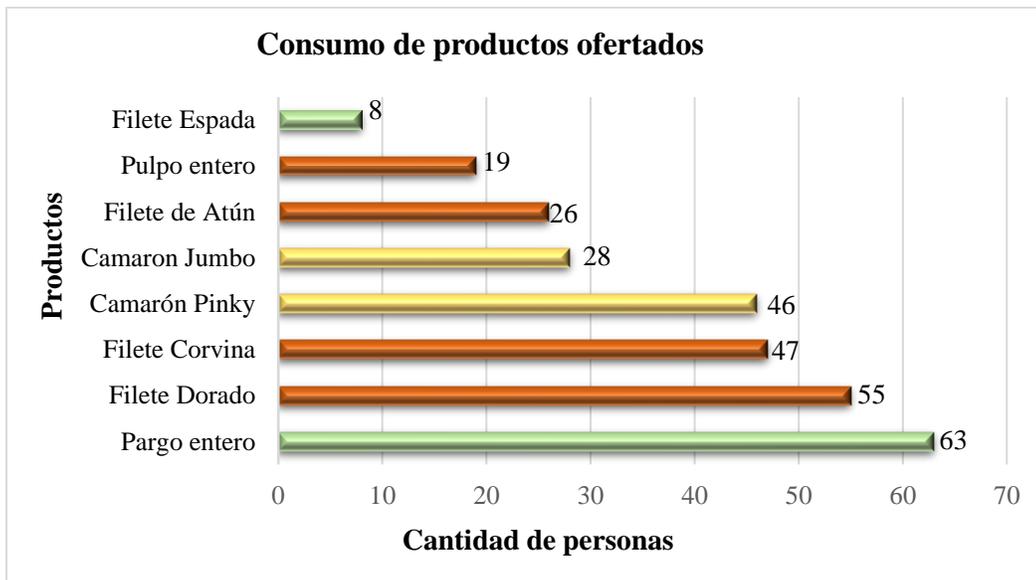
**Fuente:** Elaboración propia.

#### **4.1.1 Producto**

La Pescadería Black Marlin comercializa actualmente una lista de ocho productos, con los que operará en el proyecto de expansión, dentro de esta lista se encuentran: filete de Corvina, filete de Atún, filete de Dorado, Pargo, Camarón Jumbo; Camarón Pinky, filete de Espada y Pulpo.

A partir del análisis la información aportada por los instrumentos aplicados a la población en estudio, se logró determinar que los productos de mayor consumo, ordenados en forma descendente, son los siguientes: Pargo, filete Dorado, filete Corvina y Camarón Pinky, y dentro de los productos de menor consumo: Camarón Jumbo, filete de Atún, Pulpo y filete Espada.

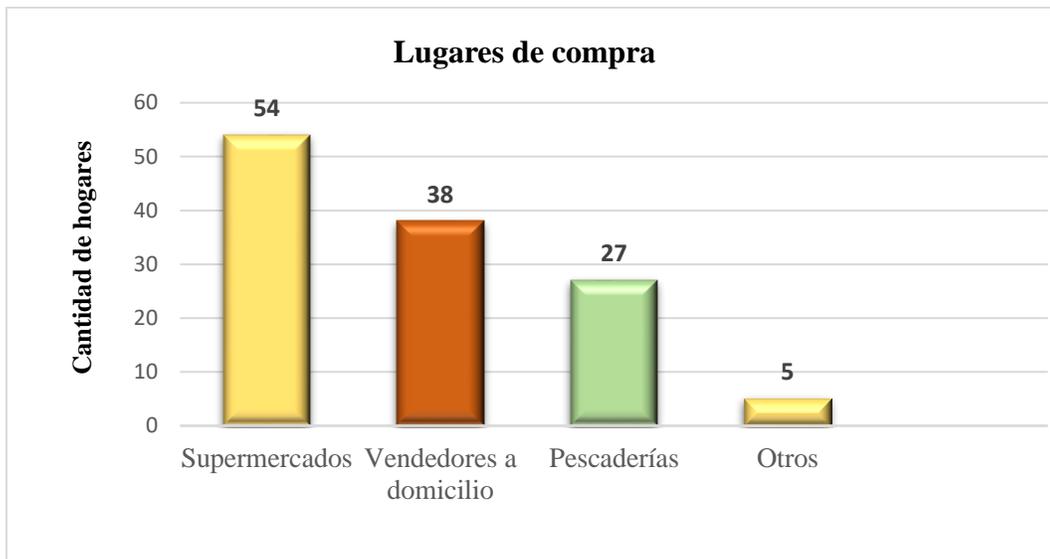
En la figura 7, se puede apreciar las preferencias de consumo de la población, en relación con los productos por comercializar por la Pescadería Black Marlin.



*Figura 7:*Consumo de productos ofertados.

**Fuente:** Elaboración propia.

Respecto a la preferencia de los establecimientos en donde realiza la compra de los pescados y mariscos la población en estudio, a partir de la información proporcionada, se determinó lo siguiente: 54 de los encuestados afirmaron comprar pescados y mariscos en supermercados, 27 indicaron comprar en pescaderías, 38 prefieren comprar a vendedores a domicilio y cinco mencionaron otras formas de obtener los productos, dentro de ellas: comprar en carnicerías, les regalan los productos, o los pescan personalmente, dicha información se puede observar en la figura 8.



*Figura 8:* Lugares de compra de pescados y mariscos.

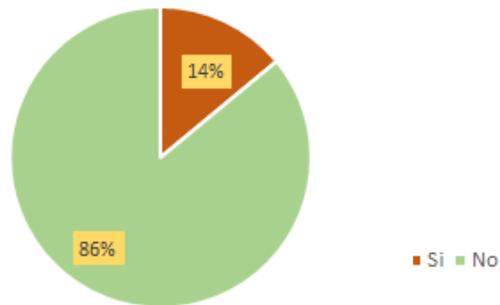
**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.1.2 Perfil del consumidor

Para todo negocio, el perfil del consumidor es sumamente importante, poder conocer sus gustos y preferencias permite crear estrategias para llenar las expectativas de los clientes. A partir del análisis de los datos recopilados, se evidencia valiosos criterios del consumidor, dentro de ellos, una necesidad y aceptación de la apertura de la Pescadería Black Marlin en Comunidad de Carrillo.

Sobre la consulta a los encuestados si conocían a la Pescadería Black Marlin ubicada en Artola, el 86 % respondió que no la conocían y un 14 % afirmaron conocerla, tal y como se ve reflejado en la figura 9.

### Conocimiento sobre la existencia de la pescadería



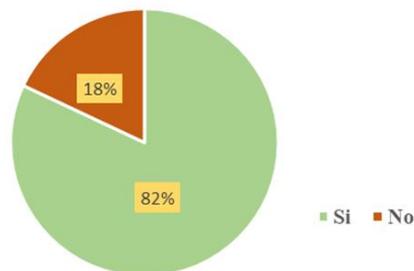
*Figura 9:* Conocimiento sobre la existencia de la pescadería.

**Fuente:** Elaboración propia.

Debido al poco conocimiento que muestran de la pescadería, el propietario deberá implementar estrategias de publicidad y mercadeo, con el objeto de dar a conocer la marca.

Acerca de la aceptación para recibir información de la Pescadería Black Marlin, el 82 % de la población consultada indicó estar dispuesta a recibir información, mientras que el 18 % prefieren no recibir información, según se observa en la figura 10.

### Aceptación para recibir información



*Figura 10:* Aceptación para recibir información de la pescadería.

**Fuente:** Elaboración propia.

Según la aceptación de los consultados para recibir información de la pescadería, entre los medios preferidos de publicidad destacan las redes sociales, páginas web, WhatsApp, de boca en boca y volantes, tal y como se refleja en la figura 11.

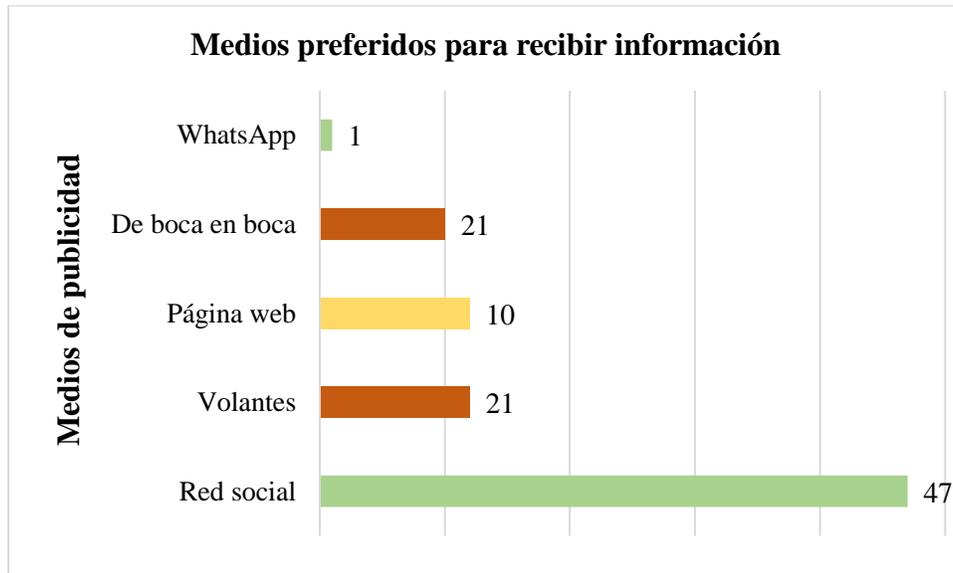
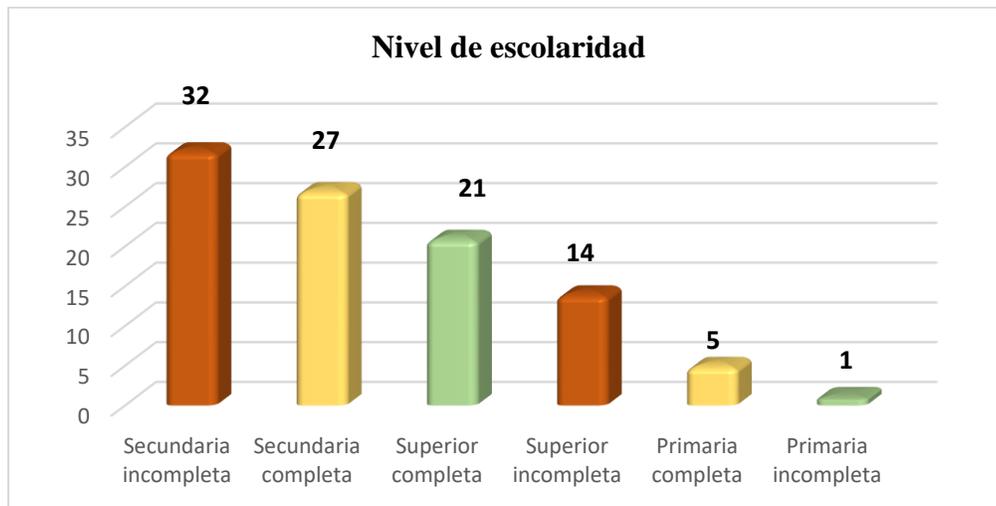


Figura 11: Medios de preferencias para recibir información.

**Fuente:** Elaboración propia.

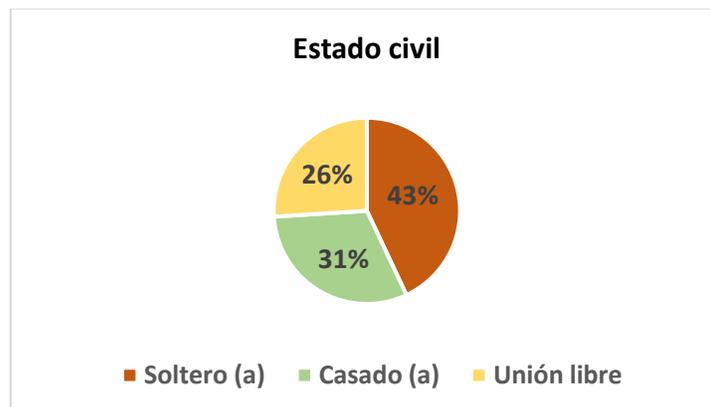
En referencia al nivel de escolaridad, se determinó que 32 encuestados poseen secundaria incompleta, 27 cuentan con secundaria completa, 21 personas se encuentran dentro del nivel de escolaridad de superior completa, 14 poseen superior incompleta, cinco cuentan con primaria completa y uno de los consultados tiene primaria incompleta.



*Figura 12:* Nivel de escolaridad.

**Fuente:** Elaboración propia.

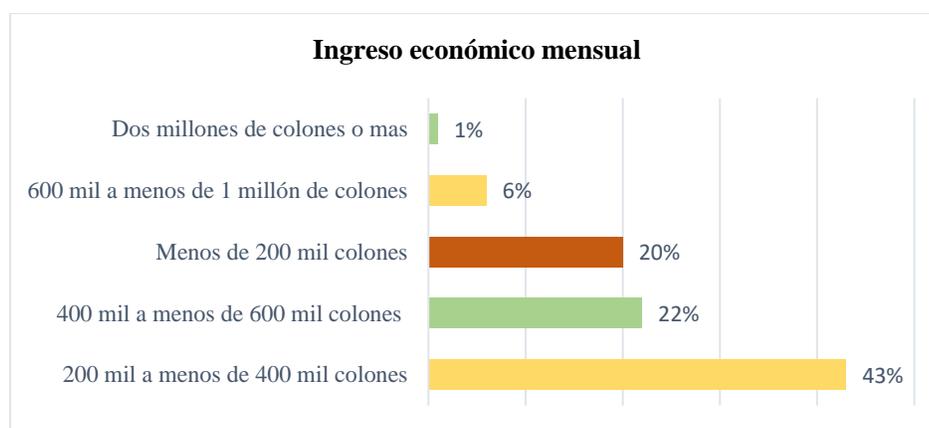
En cuanto al estado civil de los consultados, se determinó que el 43 % son solteros, casados el 31 % y el 26 % se encuentra en unión libre.



*Figura 13:* Estado civil de los encuestados.

**Fuente:** Elaboración propia.

En cuanto al ingreso económico mensual aproximado por hogar, tal y como se muestra a continuación en la figura 14, se determinó, que el 43 % de la población consultada muestra ingresos entre los ¢200 0000 a menos de ¢400 000 mensuales, un 22 % tiene ingresos entre ¢400 000 a menos de ¢600 000, un 20 % indicó ingresos menores a ¢200 000, un 6 % refiere ingresos entre ¢600 000 a menos de ¢1 000 000 y el 1 % refirió aduce registrar ingresos por la suma de ¢2 000 000 o más.



*Figura 14:* Ingreso económico mensual aproximado por hogar.

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.1.3 Oferta

Para determinar la oferta de los pescados y mariscos en el distrito de Palmira, fue necesario realizar la consulta en la Municipalidad de Carrillo sobre las pescaderías existentes, para lo cual mencionaron que no existen patentados para este distrito, no obstante, a nivel cantonal, en el distrito de Sardinal existe el registro de siete patentados con actividad principal de venta de pescados y mariscos, específicamente, situados en playas del Coco: Recibidor de pescado P.M.T, Papagayo

Alimentos del Mar, Recibidor de pescado Frumar, Distribuidora Mar Azul, Panamar Seafood, M. y J. Pescadería y Black Marlin, situada en Artola, Sardinal.

También, en playas del Coco se encuentra la Asociación Cámara de Pescadores de Guanacaste, integrada por pescadores artesanales del pueblo, cabe mencionar que esta no se encuentra dentro de los patentados, ya que por ser asociación se encuentran exentas, según la Ley de su constitución Ley 218.

Por otra parte, para determinar la oferta de Guardia del distrito de Nacascolo se utilizó la observación y el conocimiento de las investigadoras sobre la comunidad y se concluyó que no existen pescaderías.

Complementando a lo expuesto, tanto en el Distrito de Palmira, así como también en el distrito de Nacascolo existen supermercados donde se ofertan pescados y mariscos, sin embargo, son productos congelados, es decir, una línea de productos diferentes de la que maneja la Pescadería Black Marlin sobre productos frescos.

#### **4.1.4 Demanda**

En referencia a la demanda, a partir del análisis de la información proporcionada por la población de estudio, se puede determinar que existe una oportunidad de negocio, debido a que 26 de los jefes de hogares consultados definitivamente sí comprarían los productos comercializados por la Pescadería Black Marlin y 63 personas probablemente adquirirían los productos, es decir, un 89 % de los encuestados muestra anuencia a adquirir los productos. No obstante, nueve personas indicaron que no están seguros si comprarán los productos y dos indicaron que probablemente no comprarían. Tal y como se puede observar en la figura 15.

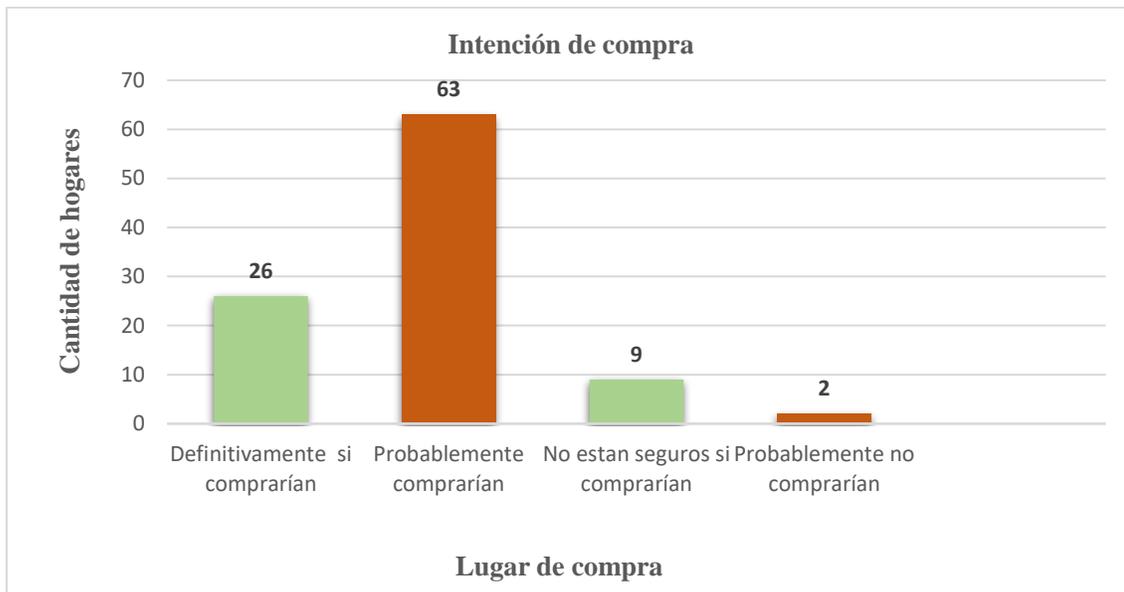


Figura 15: Intención de compra.

**Fuente:** Elaboración propia.

Asimismo, se logró conocer la aceptación o preferencia de compra de los encuestados para cada producto, concluyendo que los productos de mayor demanda serían: el Pargo Entero, Filete de Dorado, filete de Corvina y Camarón Pinky, dentro de los productos consumidos en menor proporción, se encuentra el Camarón Jumbo, filete de Atún y filete Espada. Dato importante para el propietario para la gestión del inventario.

Para determinar la demanda mensual de cada producto, se analizó las respuestas de los encuestados y se tomó como referencia el 26 %, porcentaje que representa los jefes de hogares que indicaron que definitivamente sí comprarían los productos. Siendo este, una muestra representativa de los 2386 hogares, correspondientes a los dos distritos de estudio.

Por lo tanto, el 26 % de los 2386 hogares, es un total de 620 hogares que demandarían los productos.

Por consiguiente, los cuatro productos que tienen mayor demanda, según el análisis de los datos recopilados son: Pargo con un total de 597 kilos, filete de Dorado con 525 kilos, filete de Corvina 453 kilos y Camarón Pinky 573 kilos. Los productos de menor demanda para la población encuestada se integran por Camarón Jumbo con un total de 477 kilos, pulpo 358 kilos, filete de Atún 156 y filete Espada con 128 kilos, siendo este el producto de menor demanda. Los datos que se muestra en la figura 16, fueron obtenidos por medio de respuestas múltiples, donde el encuestado detalló cuántos kilos por producto, consumían en sus hogares, expresado mensualmente.

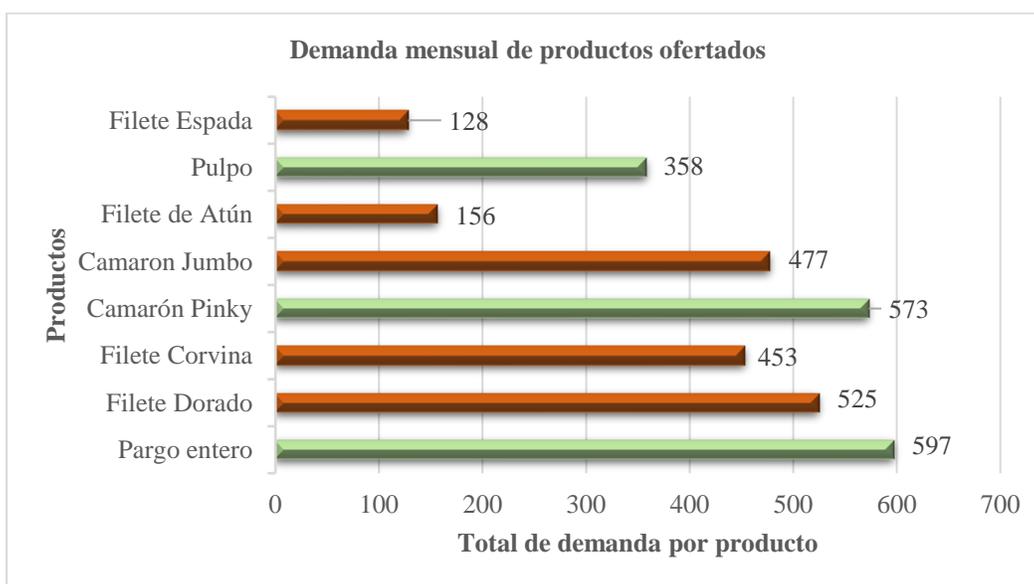


Figura 16: Demanda mensual de pescados y mariscos.

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con la demanda de pescados y mariscos de los hogares consultados, según el análisis realizado con el propietario, se plantea que la capacidad máxima de almacenamiento mensual que podría manejar la pescadería es un promedio de 200 kilos por producto.

#### **4.1.5 Precio**

En relación con los costos de producción se determina los siguientes precios por kilo para cada producto: filete Corvina \$13,02; filete de Atún \$10,92; filete de Dorado \$13,02; Camarón Pinky \$15,12; Camarón Jumbo 25,61; Pulpo \$6,72; filete de Espada \$8,82 y Pargo \$6,72. Se puede observar detalladamente los costos asociados a cada producto, en el Estudio Financiero.

Tal y como se muestra, la relación de los precios que estarían dispuestos a pagar los encuestados por cada kilo de producto con la propuesta de precios que plantea el propietario, presenta una desviación importante a la baja a excepción del Pargo.

Dada la desviación entre la propuesta de precio y el precio promedio que la población en estudio estaría dispuesta a pagar, se procedió a realizar un análisis de precios en negocios a fines, concluyendo que los precios propuestos son los precios de mercado y que los consultados desconocen el precio actual de mercado de pescados y mariscos.

#### **4.1.6 Comercialización**

La microempresa Black Marlin al desarrollar el proyecto de expansión, comercializará los productos desde el punto de venta al detalle ubicado en Comunidad de Carrillo, mediante el servicio brindado por el encargado de ventas “dependiente”.

### **4.2 Estudio Técnico**

Este estudio consiste en determinar los costos e inversión asociada a la remodelación del local seleccionado, el cual posee 18  $m^2$  y la operación del negocio, para lo cual, el proyecto de la pescadería Black Marlin requiere la cuantificación de la inversión y, de esta forma, cumplir con el fin primordial del proyecto.

También, se muestra el tamaño, la ubicación, distribución óptima del local, el cual será remodelado para desarrollar la actividad de preparación y comercialización de pescados y mariscos, asimismo, la cotización de implementos del local comercial para su debido funcionamiento, a partir de consultas en ferreterías y almacenes comerciales.

Debido a que, en Guardia del distrito de Nacascolo, así como también en el distrito de Palmira no cuentan con pescaderías, la microempresa desea llevar a cabo la expansión de la pescadería a Comunidad de Carrillo, considerándose un lugar estratégico, de paso obligatorio entre los pobladores del cantón.

#### **4.2.1 Localización**

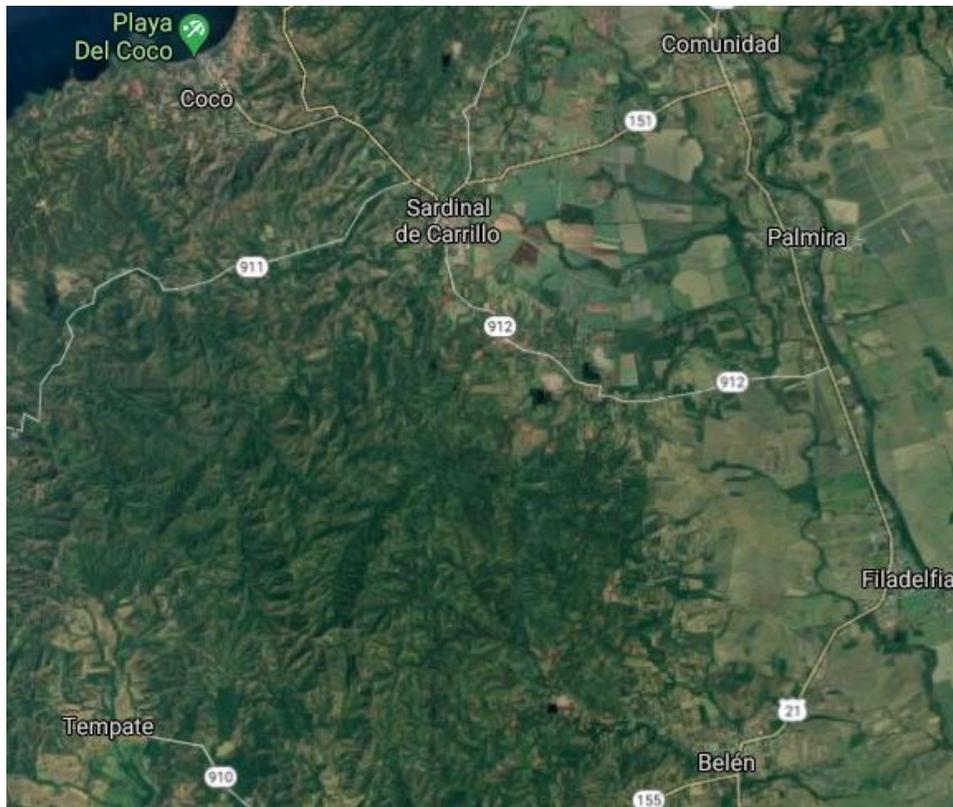
La microempresa Black Marlin desea realizar su expansión a Comunidad de Carrillo, perteneciente al distrito de Palmira, Guanacaste, lugar de gran tránsito, ya que se encuentra en un punto de paso obligatorio de las comunidades costeras, además de su cercanía con el distrito de Nacascolo.

En el apartado 1.5.1, página 10, se detalla información sobre las actividades de la región y generalidades de la empresa.

##### **4.2.1.1 Macrolocalización**

La microempresa Black Marlin, está ubicada en Costa Rica, en la provincia número cinco del país, Guanacaste, está conformada por once cantones y cuarenta y siete distritos, con una superficie de diez mil ciento cuarenta kilómetros cuadrados. Los cantones que le pertenecen son los mencionados a continuación: Liberia, Cañas, Nicoya, Abangares, Santa Cruz, Tilarán, Bagaces,

Nandayure, La Cruz, Hojancha y Carrillo, el cantón donde se ubica el proyecto de expansión de la Pescadería Black Marlin.

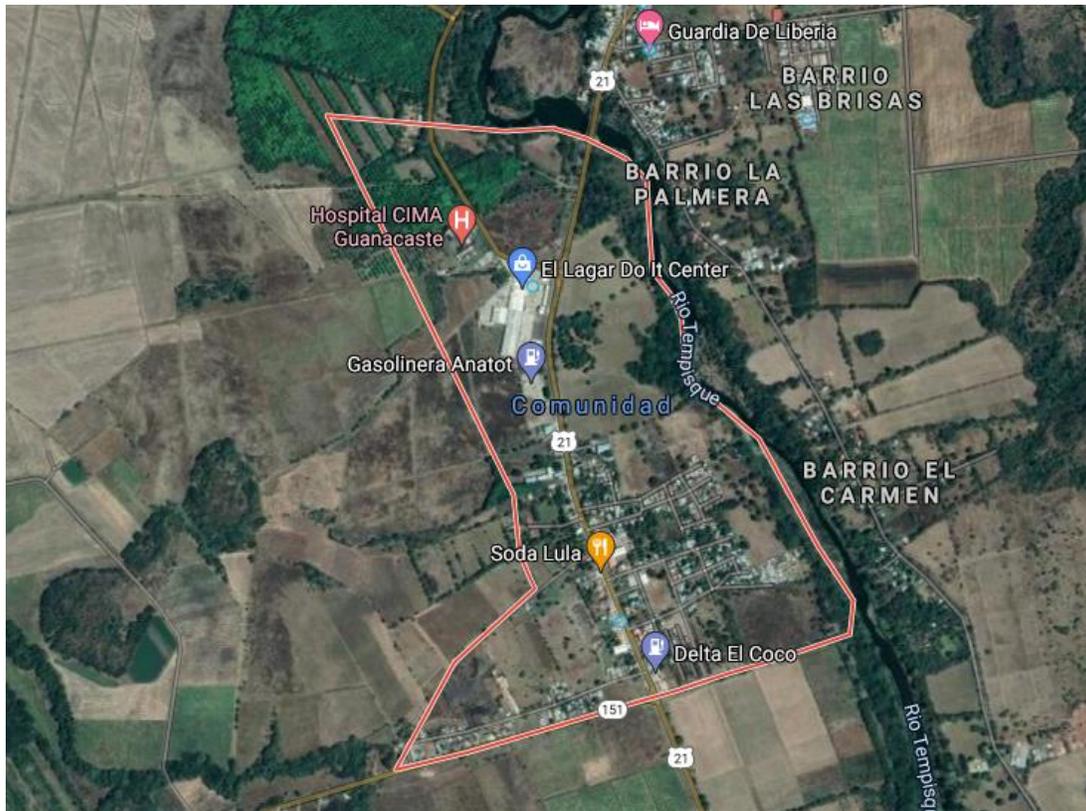


*Figura 17:* Mapa de Comunidad de Carrillo.

**Fuente:** Municipalidad de Carrillo.

#### **4.2.1.2 Microlocalización**

El lugar donde se establecerá la pescadería es en Comunidad, pueblo del distrito de Palmira, perteneciente al cantón de Carrillo, lugar que fue seleccionado por el microempresario Juan Carlos Ruiz Méndez, por ser un lugar de fácil acceso y, además, que dicha localidad es un punto de paso obligatorio entre pobladores de los cantones de Liberia, Carrillo, Santa Cruz, Nicoya y de zonas costeras.



*Figura 18:* Macrolocalización de la Pescadería.

**Fuente:** Google Maps 2021.

#### **4.2.2 Distribución del espacio de remodelación**

Respecto a la distribución y la remodelación del local por alquilar para la expansión de la Pescadería Black Marlin, se determinó a partir de los requerimientos del propietario y las indicaciones del maestro de obra.

Mediante la búsqueda de locales disponibles en el punto por desarrollar el proyecto, se seleccionó uno que posee las siguientes características: tres metros de frente y seis metros de largo, con una única división, la cual es la separación del baño.

En la figura 19, se muestra la estructura actual del local.



*Figura 19:* Distribución actual de la planta.

**Fuente:** A partir de Home by me, 2020.

Posterior a dichas indicaciones del experto, se obtuvo la siguiente propuesta de distribución de planta, contemplando la Ley N° 7600, Ley de Igualdad de Oportunidades para las Personas con Discapacidad. En la figura 21, se detalla la propuesta de distribución de planta, la cual estará compuesta por:

- Área de atención al cliente.
- Área específica para urnas de exhibición de productos.

- Área de trabajo.
- Baño.



*Figura 20:* Croquis de la distribución de planta.

**Fuente:** A partir de Home by me, 2020.

#### **4.2.3 Inversiones y costos de operación**

Para ejecutar la expansión de la Pescadería Black Marlin con la apertura del local comercial de venta al detalle en Comunidad de Carrillo, será necesario realizar las siguientes inversiones.

#### **4.2.3.1 Inversión en obra física**

El estudio se realiza con base en el tipo de cambio del Banco Central de Costa Rica, emitido el 30 de abril del 2021 a ₡619,44.

Para ejecutar lo que respecta a la obra física, se proyecta una inversión estimada de \$1408,06. Dicho monto corresponde a la mano de obra y los materiales requeridos para la remodelación planteada. Dentro de esta inversión se contempla lo siguiente, según lo indicado por el maestro de obras.

Expresó que se trabajará en remodelación del local comercial, paredes livianas, confección de estructura usando como mampostería Stud y Track también se refuerza con tubo de 3x3x1.5 en HG tomando en cuenta espacios para ventanales con medidas a convenir. Instalación de láminas de Gypsum como forro de paredes con acabado en pasta Gypsum y acabado final en pintura todo a una altura de dos metros cuarenta y cuatro centímetros. Se instalarán tomacorriente con salida de 120 wats en las paredes y de 220 de acuerdo con la ubicación a convenir además tendrá salida para luminarias de acuerdo con ubicación y necesidad además de salidas para la instalación de abanicos de techo. Se instalará puertas económicas en la parte interna y llevará una puerta de madera (laurel) en la entrada principal con sus respectivos marcos de seguridad, además, se instalará pila en acero inoxidable en la cocina. (O. Ávila, comunicación personal, 06 de junio de 2020).

Seguidamente, en la tabla 9 se detalla los costos asociados a la inversión en obra física, asimismo, en el anexo 2.4 se describe los materiales requeridos y los costos respectivos.

Tabla 9

*Inversión en remodelación del local.*

<b>Inversión</b>	<b>Costo</b>
Mano de obra	\$ 605,39
Materiales	\$ 802,67
<b>Inversión total</b>	<b>\$ 1408,06</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

#### **4.2.3.2 Costos por permisos y requerimientos para la remodelación y apertura del local comercial**

Respecto a la inversión asociada a la apertura y formalización del proyecto, se encuentra la solicitud de patente municipal, depósito de garantía de arrendamiento, depósito de arrendamiento, Permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud, Póliza de Riesgos de Trabajo, permiso de funcionamiento de SENASA, para una inversión total en permisos y requerimientos para la apertura de \$11 380,37.

En la tabla 10 se detalla la inversión inicial que deberá realizar el propietario sobre los permisos y requerimientos para la apertura.

Tabla 10

*Inversión inicial de la pescadería*

<b>Inversiones</b>		<b>Sub Total</b>
Inversión en obra física	\$	1408,06
Permisos y requerimientos para la apertura	\$	1099,26
Inversión en equipo y mobiliario.	\$	3028,22
Salarios	\$	1306,70
Cargas sociales	\$	346,28
Inversión en Insumos.	\$	271,21
Servicio de agua	\$	48,82
Patente Municipal	\$	19,44
Servicio de electricidad	\$	65,09
Teléfono (plan línea telefónica)	\$	17,76
Combustible	\$	56,50
Materia prima	\$	3713,03
<b>Inversión Total</b>	<b>\$</b>	<b>11 380,37</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

#### **4.2.3.3 Inversión en equipo y mobiliario**

En este apartado, se detalla el equipo indispensable que requiere la pescadería para llevar a cabo la operación del negocio, para un total de inversión en equipo y mobiliario de \$3028,22. Las facturas proformas fueron solicitadas a proveedores como Ferretería Comaco, Papagayo Do It center S.A, Tips, Ferretería San Carlos, Lemay S.A, Rótulos Ole. Ver facturas proformas en anexo 2.2, anexo 2.3, anexo 2.4, anexo 2.5, anexo 2.6, anexo 2.11 y anexo 2.12.

Seguidamente, en la tabla 11 se encuentra la inversión en equipo.

Tabla 11

*Inversión en equipo*

Activo	Cantidad	Costo	
		Unitario	Costo Total
Mesa de Trabajo	1	\$ 217,99	\$ 217,99
Piedra de afilar	1	\$ 5,42	\$ 5,42
Congelador	2	\$ 640,06	\$ 1.280,12
Ventilador	2	\$ 122,95	\$ 245,90
Fregadero de acero inoxidable	1	\$ 254,94	\$ 254,94
Cuchillos de acero	2	\$ 29,38	\$ 58,76
Juego de tablas	1	\$ 21,70	\$ 21,70
Balanza	1	\$ 150,98	\$ 150,98
Quita escamas	1	\$ 5,42	\$ 5,42
Computadora	1	\$ 361,62	\$ 361,62
Impresora	1	\$ 25,67	\$ 25,67
Cajón para punto de ventas	1	\$ 80,46	\$ 80,46
Rótulo e instalación	1	\$ 319,24	\$ 319,24
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>\$ 2235,83</b>	<b>\$ 3028,22</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

### Depreciación utilizada

El método de depreciación utilizado es el método en línea recta (LR), que consiste en calcular el valor del activo menos el valor de rescate y dividirlo entre los años de vida útil, para lo cual se obtiene la depreciación anual.

Respecto al método en línea recta, (Chamba Escobar, 2019) describe que:

Este método utilizado para calcular la depreciación considera que el activo se gasta o deteriora uniformemente con el paso del tiempo y no importa que pueda estar siendo usado en mayor o menor medida, cabe destacar que este método es de uso más común debido a su sencillez y por ende es el más utilizado ya que consiste en restar el valor

de salvamento o recuperación al costo del activo depreciable y dividirlo para la vida útil, lo cual se expresa de la siguiente manera:  $Depreciación = \frac{Costo - Valor de Salvamento o recuperación}{Vida\ útil\ probable\ (años, meses, días)}$ . (p.9)

Para determinar la vida útil de cada equipo, se realizó la consulta en la página oficial del (Ministerio de Hacienda, 2009).

En la tabla 12 se muestra la depreciación de cada equipo y mobiliario expresado en dólares.

Tabla 12

*Depreciación de equipo y mobiliario.*

<b>Activo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Vida útil</b>	<b>Depreciación anual</b>	<b>Depreciación mensual</b>	<b>Valor en libros</b>
Mesa de Trabajo	1	\$ 217,99	\$ 217,99	10	\$ 21,80	\$ 1,82	\$110,16
Piedra de afilar	1	\$ 5,42	\$ 5,42	15	\$ 0,36	\$ 0,03	\$3,65
Congelador	2	\$ 640,06	\$1.280,12	10	\$ 128,01	\$ 10,67	\$646,87
Ventilador	2	\$ 122,95	\$ 245,90	10	\$ 24,59	\$ 2,05	\$124,26
Fregadero de acero inoxidable	1	\$254,94	\$ 254,94	20	\$ 12,75	\$1,06	\$193,24
Cuchillos de acero	2	\$ 29,38	\$ 58,76	10	\$ 5,88	\$ 0,49	\$29,69
Juego de tablas	1	\$ 21,70	\$ 21,70	10	\$ 2,17	\$ 0,18	\$10,96
Balanza	1	\$150,98	\$150,98	15	\$ 10,07	\$ 0,84	\$101,72
Quita escamas	1	\$5,42	\$5,42	10	\$ 0,54	\$ 0,05	\$2,74
Computadora	1	\$361,62	\$361,62	5	\$72,32	\$ 6,03	-
Impresora	1	\$25,67	\$25,67	5	\$ 5,13	\$ 0,43	-
Cajón para punto de ventas	1	\$ 80,46	\$ 80,46	10	\$ 8,05	\$ 0,67	\$40,66
Rótulo e instalación	1	\$319,24	\$ 319,24	5	\$ 63,85	\$5,32	-
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>\$ 2.235,83</b>	<b>\$ 3.028,22</b>	<b>135</b>	<b>\$355,51</b>	<b>\$ 29,63</b>	<b>\$1263,95</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

#### **4.2.3.4 Inversión en Insumos**

La clasificación de suministros se realizó en tres partes, de limpieza, de oficina y de operación, para lo cual fue necesario realizar cotizaciones en diversos negocios comerciales como farmacias, proveedores de productos de limpieza e implementos de trabajo y librerías. Ver facturas proformas en anexos 2.8, anexo 2.9, anexo 2.7 y anexo 2.12.

La inversión total para realizar en insumos es de \$ 3028,22, en la tabla 13 se detalla cada insumo y el costo asociado.

Tabla 13

*Inversión en insumos*

Insumos	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Costo mensual	Costo semestral	Costo anual
<b>Insumos de oficina</b>							
Resma	Paquete	1	\$ 3,93	\$ 3,93		\$ 3,93	\$ 7,86
Caja de lapiceros	Paquete	1	\$ 6,64	\$ 6,64		\$ 6,64	\$ 13,29
Etiquetas de precio	Paquete	1	\$ 0,50	\$ 0,50		\$ 0,50	\$ 1,00
Tintas	Unidad	1	\$ 40,72	\$ 40,72		\$ 40,72	\$ 81,43
Cuaderno de apuntes	Unidad	1	\$ 1,05	\$ 1,05		\$ 1,05	\$ 2,10
<b>Subtotal</b>		<b>5</b>	<b>\$ 52,84</b>	<b>\$ 52,84</b>		<b>\$ 52,84</b>	<b>\$ 105,67</b>
<b>Insumos de Limpieza</b>							
Jabón	Kilos	5	\$ 8,48	\$ 8,48	\$ 8,48		\$ 101,70
Desengrasante	Galón	1	\$ 30,54	\$ 30,54	\$ 30,54		\$ 366,45
Cloro	Galón	4	\$ 1,86	\$ 7,43	\$ 7,43		\$ 89,11
Escoba	Unidad	1	\$ 4,08	\$ 4,08		\$ 4,08	\$ 8,15
Palo de piso	Unidad	1	\$ 4,09	\$ 4,09		\$ 4,09	\$ 8,17
Mecha para piso	Unidad	2	\$ 3,71	\$ 7,42		\$ 3,71	\$ 7,42
Palita de basura	Unidad	1	\$ 3,36	\$ 3,36		\$ 3,36	\$ 6,72
Basurero contened	Unidad	1	\$ 24,43	\$ 24,43		\$ 24,43	\$ 48,85
<b>Subtotal</b>		<b>16</b>	<b>\$ 80,53</b>	<b>\$ 89,81</b>	<b>\$ 46,44</b>	<b>\$ 39,66</b>	<b>\$ 636,58</b>
<b>Insumos operativos</b>							
Mascarillas (25 unid)	Paquete	1	\$ 21,07	\$ 21,07	\$ 21,07		
Botas de hule	Par	1	\$ 10,08	\$ 10,08		\$ 10,08	\$ 20,15

Delantal Plástico	Unidad	2	\$ 14,46	\$ 28,93		\$ 28,93	\$ 57,86
Mallas para el pelo (100unid)	Paquete	1	\$ 1,82	\$ 1,82		\$ 1,82	\$ 3,63
Bolsas al vacío 10x40(100unid)	Paquete	1	\$ 13,56	\$ 13,56	\$ 13,56		
Bolsas al vacío 10x25(100unid)	Paquete	4	\$ 13,56	\$ 54,24	\$ 54,24		
Etiquetas de información de productos (500 unid)	Paquete	4	\$ 16,14	\$ 16,14	\$ 16,14		
<b>Subtotal</b>		<b>14</b>	<b>\$ 90,69</b>	<b>\$ 132,28</b>	<b>\$ 91,46</b>	<b>\$ 40,82</b>	<b>\$1.179,15</b>
<b>Total</b>		<b>35</b>	<b>\$ 224,06</b>	<b>\$ 274,92</b>	<b>\$ 137,90</b>	<b>\$ 133,31</b>	<b>\$1.921,40</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.2.4 Gastos operativos

Respecto a los gastos operativos que la microempresa deberá contemplar para su funcionamiento, se detalla a continuación en la tabla 14, por un monto de \$34 095,37

Tabla 14

##### *Balance de gastos operativos*

<b>Gastos Operativos</b>	<b>Mensual</b>	<b>Trimestral</b>	<b>Semestral</b>	<b>Anual</b>
<b>Gastos Administrativos</b>				
Gastos por Servicios Profesionales	\$159,51			\$1.914,16
Salarios	\$1.306,70			\$15.680
Cargas sociales	\$346,28			\$4.155,30
Póliza RT		\$154,59		\$618,36
Servicio de agua	\$48,82			\$585,82
Patente Municipal		\$19,44		\$77,75
Servicio de electricidad	\$65,09			\$781,09
Teléfono (plan línea telefónica)	\$17,76			\$213,10
Alquiler del local	\$411,34			\$4.936,07
Insumos de limpieza	\$46,44		\$39,66	\$636,58
Insumos operativos	\$302,62		\$40,82	\$3.713,05
Insumos de oficina			\$52,84	\$105,67
Combustible	\$56,50			\$678,03
Depreciación de equipo	\$29,94			\$359,28
<b>Total</b>	<b>\$2.414,78</b>	<b>\$174,03</b>	<b>\$133,31</b>	<b>\$34.095,37</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

##### 4.2.4.1 Gastos de planilla

La operación de la microempresa se llevará a cabo con dos colaboradores, lo cual la planilla estará integrada por el propietario (administrador) y será necesaria la contratación de un dependiente.

Para cada colaborador se deberá tomar en cuenta la estimación de su salario base y cargas sociales, dividido de la siguiente forma un 26,5 % de seguro social de la CCSS que representa el

Seguro de Enfermedad y Maternidad (SEM) e Invalidez, Vejez y Muerte (IVM), asimismo, se tomará en cuenta la recaudación de otras instituciones Banco Popular, asignaciones familiares (ASFAs), Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS), y además, se contempla lo respecto a la Ley de Protección al Trabajador, además el 17,82 % de garantías sociales integrado por (Vacaciones, Aguinaldo y Cesantía). Respecto a las garantías sociales se proponen previsiones mensuales del 8,33 % para aguinaldo; el 4,16 % para vacaciones y el 5,33% para cesantía.

En la siguiente tabla, se detalla los costos por planilla.

Tabla 15

*Gastos de planilla*

<b>Puesto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Salario base</b>	<b>Cargas sociales</b>	<b>Previsión de Vacaciones</b>	<b>Previsión de Aguinaldo</b>	<b>Previsión de Cesantía</b>	<b>Total de planilla mensual</b>	<b>Planilla de planilla anual</b>
			<b>26,50%</b>	<b>4,16%</b>	<b>8,33%</b>	<b>5,33%</b>		
Administrador	1	\$ 755,31	\$200,16	\$ 31,42	\$ 62,92	\$ 40,26	\$1.090,07	\$ 13.081
Dependiente	1	\$ 565,29	\$149,80	\$ 23,52	\$ 47,09	\$30,13	\$ 815,82	\$ 9.790
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>\$ 1.321</b>	<b>\$ 350</b>	<b>\$ 54,94</b>	<b>\$ 110,01</b>	<b>\$ 70,39</b>	<b>\$1.905,89</b>	<b>\$22.870,66</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

Además, es necesario contemplar los gastos por la contratación de servicios profesionales de un contador por \$73,46 mensuales y por los servicios de un fileteador equivalente a cuatro días de trabajo al mes, un monto de \$75,95.

#### **4.2.5 Balance de costos hundidos**

Debido a que el proyecto de la microempresa de la Pescadería Black Marlin se basa en una expansión, el propietario cuenta con equipo que será utilizado en la pescadería en Comunidad,

dentro de estos se encuentran, palas para hielo, mangueras, máquina al vacío y un vehículo para el transporte de productos de la planta de almacenamiento al local comercial en Comunidad.

Seguidamente, se muestra en la tabla 16, el equipo que actualmente posee la microempresa y los precios de mercado. Cabe recalcar que estos equipos no representan un costo para la inversión que se debe realizar para el proyecto.

Tabla 16

*Balance de costos hundidos*

<b>Equipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
Palas para hielo	2	unidad	\$2,54	\$5,08
Máquina al vacío	1	unidad	\$44,39	\$44,39
Mangueras	2	unidad	\$5,30	\$10,60
Vehículo	1	unidad	\$22.278,19	\$22.278,19
<b>Total</b>	<b>6</b>		<b>\$22.330,42</b>	<b>\$22.338,26</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.2.6 Fuentes de financiamiento

Tabla 17

*Fuentes de Financiamiento*

Recursos para la operación

<b>Fuentes de financiamiento</b>		
<b>Fuente de financiamiento</b>	<b>Monto</b>	<b>Aportación</b>
Capital propio	\$4 035,90	35%
Deuda	\$7 358,02	65%
<b>Total</b>	<b>\$11 393,93</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

La Pescadería Black Marlin acudirá a realizar un préstamo en el Banco Nacional de Costa Rica, por un monto de \$7 358,02, considerando la inversión inicial que deberá realizar, ya que

únicamente cuenta con un monto de \$4 035,90. En relación con el préstamo por solicitar, la tasa de interés es de 13,55 % y a un plazo de cinco años.

Posteriormente, se muestra la tabla de amortización, se detalla los periodos, saldo, interés y el monto de la cuota. Dicha tabla de amortización fue realizada utilizando del método francés (cuota fija).

Tabla 18

*Tabla de amortización*

Tabla de amortización dolarizada					
Periodo	Saldo	Intereses	Amortización	Cuota	
0					
1	\$ 6 351,96	\$ 930,13	\$ 1 103,83	\$ 2 033,96	
2	\$ 5 103,02	\$ 770,91	\$ 1 263,05	\$ 2 033,96	
3	\$ 3 673,92	\$ 588,73	\$ 1 445,23	\$ 2 033,96	
4	\$ 2 038,70	\$ 380,27	\$ 1 653,69	\$ 2 033,96	
5	\$ 167,60	\$ 141,74	\$ 1 892,22	\$ 2 033,96	
6	0				

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.2.7 Proceso de negocio

Como primera parte del proceso se contacta a cada uno de los proveedores con los que cuenta el propietario, ya que para la expansión se trabajará con ellos. Se consulta por los precios, disponibilidad y cantidades requeridas de pescados y mariscos; cuando ya se cuenta con la información se elige a que proveedor se le comprará cada uno de los productos para posteriormente realizar los pedidos y ejecutar los pagos.

El pedido será recibido en la pescadería Black Marlin ubicada en Artola, ya que los productos serán sometidos a un proceso de inocuidad minucioso, el cual consiste en la

esterilización y lavado. Después de que los productos son sometidos a ese proceso se decide, si se conservan en la planta de almacenamiento con la que la cuenta la pescadería de Artola, o si se prepara para ser fileteados, cabe destacar que el fileteo solo se realizará en algunos pescados, ya que va a depender de la exigencia de los clientes.

Si la decisión fue llevar a cabo el fileteo, se procede a descamar el pescado y transformarlo en filetes, o bien, se dejan los pescados enteros, esa decisión va a depender del inventario disponible para la comercialización en la pescadería ubicada en Comunidad.

Una vez llevado ese proceso, se lava nuevamente el producto y se ponen a escurrir para poder ser empacado en bolsas al vacío con sus respectivas etiquetas. Debido a la naturaleza de la pescadería al ofertar productos frescos, una vez que los productos son transformados para la comercialización no deben exceder los sesenta días.

En definitiva, cuando los productos han pasado por los debidos procesos mencionados, el propietario se encarga de transportarlos a la pescadería en Comunidad y, finalmente, los productos son exhibidos en la pescadería, en urnas de enfriamiento para la fácil elección de compra de los clientes. Asimismo, se contará con inventario de pescados y mariscos sin porcionar, para satisfacer las exigencias de demanda. El proceso se representa en la figura 19.

Cabe mencionar que dicho proceso se llevará a cabo en la pescadería de Artola, con la finalidad de aprovechar las condiciones existentes y reducir costos para la inversión del proyecto.

Por último, si la decisión fue almacenar los productos, estos deben ser refrigerados a temperaturas de 0° a 5°C, donde pueden permanecer hasta cuatro meses. Se considera este periodo,

ya que es en época de veda donde se requiere el mayor almacenamiento de productos y así poder contar con el inventario necesario para satisfacer la demanda.

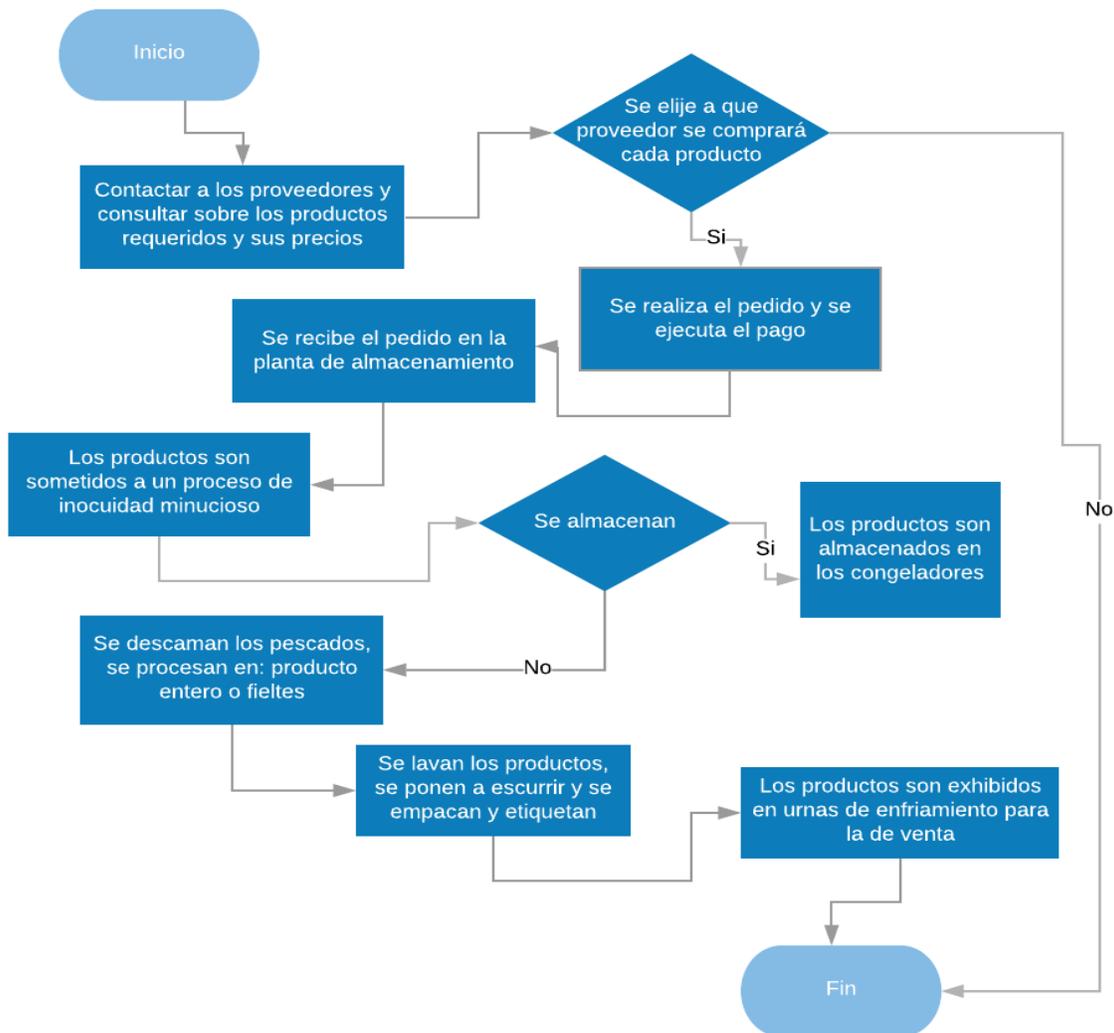


Figura 21:Flujograma de procesos de la pescadería.

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.2.8 Inversión inicial Total

Para la expansión de la Pescadería Black Marlin, se requiere una inversión inicial por un total de \$11 393,93.

Tabla 19

*Presupuesto de inversión inicial*

<b>Inversiones</b>	<b>Sub Total</b>
Inversión en obra física	\$ 1.408,06
Permisos y requerimientos para la apertura	\$ 1.099,26
Inversión en equipo y mobiliario.	\$ 3.028,22
Salarios	\$ 1.306,70
Inversión en Insumos.	\$ 284,77
Cargas sociales	\$ 346,28
Servicio de agua	\$ 48,82
Patente Municipal	\$ 19,44
Servicio de electricidad	\$ 65,09
Teléfono (plan línea telefónica)	\$ 17,76
Combustible	\$ 56,50
Materia prima	\$ 3.713,03
<b>Inversión Total</b>	<b>\$ 11.393,93</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.3 Estudio Organizacional

Para toda empresa la estructura organizacional es un aspecto fundamental, ya que permite al administrador identificar el recurso humano necesario y el perfil de cada puesto, para posteriormente asignar las funciones a cada colaborador y puedan desarrollar cada una de las actividades, de manera eficiente y eficaz, para cumplir con los objetivos planteados por la administración.

Por lo tanto, para el desarrollo del proyecto de la Pescadería Black Marlin, se realiza un estudio organizacional con el propósito de crear una propuesta de estructura administrativa idónea para el funcionamiento del local comercial de la Pescadería, ubicada en Comunidad de Carrillo.

#### **4.3.1 Planeación estratégica**

Actualmente, la microempresa Black Marlin, no cuenta con un proceso de planificación estratégica formal, asimismo, no cuenta con misión y visión, lo cual presentó una oportunidad para elaborar una propuesta de ambas e, inclusive, valores y objetivos que caractericen la razón de ser de la microempresa.

#### **4.3.2 Descripción de la microempresa Black Marlin**

A partir del año 1999 se constituyó la microempresa Black Marlin como negocio familiar, dedicado a la comercialización de pescados y mariscos bajo el nombre de Mariscos Tico Mar, ubicada en Artola de Sardinal, Carrillo, Guanacaste.

Inicialmente, por sus propios medios, conseguían los productos para su posterior venta, sin embargo, la práctica fue eliminada tomando la decisión de abastecer el negocio mediante proveedores, tanto de la provincia de Puntarenas como de Guanacaste, contando con clientes como hoteles y restaurantes.

Para el 2016 decide dejar de operar como Sociedad Anónima Mariscos Tico Mar S.A y registró al propietario Juan Carlos Ruiz Méndez (Black Marlin) bajo la comercialización de productos pesqueros, registrado ante el Ministerio de Hacienda.

## **Misión**

Somos una microempresa dedicada a la comercialización de pescados y mariscos, que ofrece alta variedad de productos, frescos y de calidad, con el propósito de satisfacer las expectativas y exigencias de los consumidores, asimismo incentivar a la población a tener una alimentación saludable.

## **Visión**

Ser una pescadería líder en el cantón de Carrillo, ofreciendo a los consumidores, una cartera diversificada de pescados y mariscos, brindando un servicio de calidad, con el firme compromiso de implementar estrategias innovadoras que permita realizar más expansiones de la microempresa con la apertura de más pescaderías en la provincia de Guanacaste.

## **Principios**

Dentro de la Planificación Estratégica de la microempresa, se plantea los siguientes principios:

### **Respeto**

El respeto es un principio que se debe mantener, tanto a nivel de colaboradores de la microempresa, así como también hacia los clientes y proveedores del negocio. Con el firme propósito de implementar una excelente cultura organizacional, servicio y relaciones interpersonales.

### **Responsabilidad Ambiental Empresarial**

Hacer uso racional de los recursos marítimos, implementar prácticas de buen manejo de los residuos de los productos comercializados, así como también incentivar, ser partícipe de campañas de limpieza en las playas y aplicar técnicas de reciclaje en el negocio.

### Integridad

Los colaboradores deben adoptar en el desarrollo de las funciones diarias la integridad, con el fin de cumplir con la razón de ser del negocio, transmitiendo a los clientes transparencia, lealtad, honestidad y confianza.

### Valores

Para la microempresa Black Marlin los siguientes valores son fundamentales para la operación del negocio, por lo tanto, deben estar presentes en cada uno de los colaboradores para brindar un servicio diferenciado a todos los clientes.

### Honestidad

Realizar cada una de las actividades con coherencia y sinceridad, para enfrentar las situaciones que se presenten en la operación de la microempresa.

### Ética

Las funciones del negocio deben ser desarrolladas de manera profesional, siendo responsable con la manipulación de los productos y el servicio brindado a los clientes.

## Compromiso

Los trabajadores deben estar comprometidos con la microempresa, contribuyendo al crecimiento de esta, de manera eficiente y eficaz, mostrando lealtad a la organización.

## Perseverancia

Insistir en el logro de los objetivos con optimismo, que permita la toma de decisiones efectiva ante los obstáculos y conflictos que se presente en la organización.

### **4.3.3 Análisis FODA**

Realizar un análisis FODA, permite evaluar la microempresa a nivel interno realizando un diagnóstico de las fortalezas y debilidades que se presentan o pueden presentarse, asimismo, una evaluación a nivel externo para conocer sobre las amenazas y oportunidades. Se muestra el análisis correspondiente.

Tabla 20

Análisis FODA

	Aspectos Positivos	Aspectos Negativos
Origen Interno	<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Único establecimiento que oferta pescados y mariscos, frescos y de calidad en el Distrito de Palmira y Distrito colindante, Nacascolo de Liberia,</li> <li>* Ubicación estratégica. Comunidad de Carrillo, es un punto de paso obligatorio entre los pobladores.</li> <li>* La Microempresa Black Marlin, está actualmente inscrita como persona física a nombre del propietario.</li> <li>* Cuenta con capital propio para ejecutar el proyecto de expansión.</li> <li>* Asesoría a los clientes sobre los productos, con el propósito de brindar una excelente atención.</li> <li>* Cuenta con los permisos legales para el funcionamiento formal de la pescadería.</li> <li>* El microempresario Juan Carlos Ruiz Méndez, posee conocimiento en la manipulación de productos pesqueros, así como también en el manejo e inocuidad de los productos.</li> </ul>	<p><b>Debilidades.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* No ser conocidos en la zona, ya que, la cartera de clientes de gran parte de la existencia de la pescadería han sido hoteles y restaurantes.</li> <li>* No cuenta con una marca registrada, Black Marlin es una marca fantasía.</li> <li>* Falta de publicidad en la zona de apertura.</li> </ul>
	<p><b>Oportunidades.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Ofrecer productos frescos y de calidad.</li> <li>* Satisfacer la demanda de pescados y mariscos en la zona, al no tener negocios que se consideren competencia directa para la pescadería</li> <li>* Crecer como empresa, ampliando el público meta.</li> <li>* Conocer sobre las exigencias de los clientes.</li> <li>* Adaptarse a los cambios y emprender.</li> <li>* Ser reconocidos en la zona.</li> </ul>	<p><b>Amenazas.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Una crisis económica, causada por una pandemia u otro motivo.</li> <li>* Apertura de un negocio que oferte los mismos productos en la zona a realizar la expansión.</li> </ul>
Origen Externo		

Fuente: Elaboración propia.

4.3.4 Objetivos Estratégicos

- ✓ Implementación de estrategias innovadoras en la apertura del local de ventas al detalle de pescados y mariscos en Comunidad de Carrillo, como un emprendimiento ante la demanda insatisfecha de la población en estudio.

- ✓ Realizar mayor publicidad por medio de distintos canales de comunicación como lo son las redes sociales y la creación de una página en Facebook, con una adecuada administración.
- ✓ Maximizar recursos financieros, administrativos, recurso humano y técnico, de manera eficiente y eficaz, para contar con una excelente Gestión Administrativa.
- ✓ Contar con una cartera diversificada de productos, para conservar la fidelidad de los clientes reales y ser elección de los clientes potenciales.
- ✓ Organizar capacitaciones y charlas de motivación para el personal el recurso humano negocio.

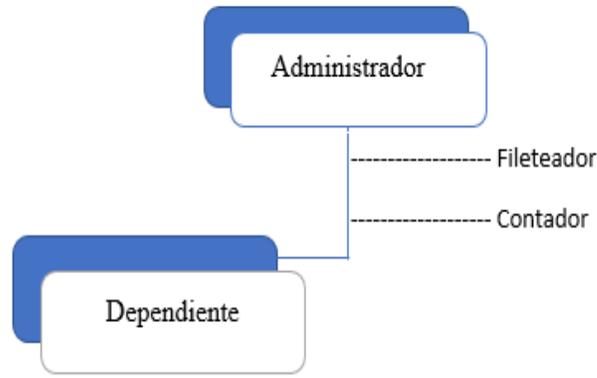
#### **4.3.5 Estructura Organizacional**

##### **Organigrama**

Actualmente, la Pescadería Black Marlin no cuenta con un organigrama de la microempresa, ya que el propietario Juan Carlos Ruiz es el encargado de todo el funcionamiento de la pescadería, sin embargo, algunos miembros de la familia contribuyen con ciertos procesos del negocio.

Debido a lo expuesto, se plantea una propuesta de organigrama, basado en los requerimientos y condiciones del propietario para dicha apertura. Por consiguiente, es necesaria la contratación de un dependiente, así que el organigrama estaría conformado por el administrador y dependiente, quienes forman parte de la planilla del negocio y trabajarán jornada completa, además, estará conformado por un fileteador y un contador, quienes no se incluyen en planilla, ya que serán contratados como servicios profesionales.

En la figura 22 se muestra la propuesta de organigrama.



*Figura 22:* Organigrama de la pescadería.

**Fuente:** Elaboración propia, 2021.

### **Perfil de puestos**

Por otra parte, es necesario la descripción de puestos, requisitos y funciones de quienes conforman la estructura organizacional de la microempresa Black Marlin.

#### **Propietario / administrador**

Representante legal de la pescadería, egresado de la UNED, con estudios en administración, propietario de la pescadería e inversionista de proyecto por ejecutar. Cuenta con amplia experiencia sobre los productos pesqueros y habilidades de liderazgo.

#### **Funciones**

- ✓ Planear, organizar, dirigir y controlar las actividades del negocio.
- ✓ Administrar los recursos de la microempresa, humanos y financieros.

- ✓ Encargado de proceso de reclutamiento y selección del personal, elección de proveedores y productos por ofertar, también de las compras requeridas para el funcionamiento.
- ✓ Manejo de inventario y encargado de transportar el producto del punto de venta del proveedor hasta la planta de almacenamiento.
- ✓ Indagar sobre los productos ofertados, procedencias, beneficios y desventajas, con el fin de desarrollar estrategias para una publicidad confiable y exitosa.
- ✓ Encargado de cuentas por pagar y cuentas por cobrar.
- ✓ Contratación de servicios profesionales.
- ✓ Recopilar datos para pasar al contador.
- ✓ Liderar el personal.

### **Requisitos**

- ✓ Técnico o bachiller en administración.
- ✓ Experiencia en administración de pequeñas empresas.
- ✓ Conocimientos de cómo planear, organizar, dirigir y controlar las actividades del negocio.
- ✓ Conocimientos sobre productos pesqueros.
- ✓ Visión de innovación empresarial.
- ✓ Capacidad de Liderazgo.
- ✓ Licencia B1.
- ✓ Cuso de manipulación de productos pesqueros.
- ✓ Curso de manipulación de alimentos.

- ✓ Conocimientos en manejo de inventario, cuentas por pagar y cuentas por cobrar.

### **Dependiente**

Persona encargada de la pescadería, quien brindará la atención al cliente en el negocio, vendiendo los productos.

### **Funciones**

- ✓ Apertura y cierre de negocio.
- ✓ Realizar ventas presenciales y por pedidos vía telefónica
- ✓ Mantener el orden y realizar limpieza del negocio.
- ✓ Recepción y almacenamiento de pescados y mariscos, insumos y equipo de trabajo.
- ✓ Abastecimiento de urnas.
- ✓ Manejo de caja registradora.
- ✓ Realizar inventario de productos.

### **Requisitos**

- ✓ Cuso de manipulación de productos pesqueros.
- ✓ Curso de manipulación de alimentos.
- ✓ Conocimientos en manejo de inventario
- ✓ Noveno año aprobado.
- ✓ Experiencia mínima de 1 año en atención al cliente y negocios similares a la pescadería.
- ✓ Persona responsable y proactiva.
- ✓ Conocimientos sobre manejo de caja chica.

- ✓ Disponibilidad inmediata.

### **Contador**

Será contratado como servicios profesionales, para ser el encargado de llevar la contabilidad de la microempresa.

### **Funciones**

- ✓ Hacer estados financieros. Elaborar los cuatro estados: Balance de Situación, Estado de Rendimiento Financiero, Flujo de Efectivo, Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.
- ✓ Realizar conciliaciones.
- ✓ Hacer recomendaciones a la administración.
- ✓ Hacer las declaraciones, Declaración de ventas D104, Proveedores anual D151, Renta anual D101.

### **Requisitos**

- ✓ Debe estar incorporado al colegio respectivo.
- ✓ Contar con mínimo tres años de experiencia.
- ✓ Conocimientos en NIIF y que posea mínimo bachiller universitario.
- ✓ Que sepa hacer estados financieros separados y consolidados, ya que serían dos pescaderías, la de Artola más la de Comunidad.

### **Fileteador**

Se requiere de la prestación de servicios de un fileteador, el cual será contratado dos veces por semana.

## **Requisitos**

- ✓ Curso de manipulación de productos pesqueros.
- ✓ Curso de manipulación de alimentos.
- ✓ Experiencia mínima de un año realizando el proceso de preparación de pescados y mariscos.

## **Funciones**

- ✓ Encargado del proceso minucioso de lavado al que son sometidos los pescados.
- ✓ Procesar los pescados en filete entero y filetes.
- ✓ Encargado del manejo idóneo de residuos de los pescados.

## **4.4 Estudio Legal y Ambiental**

Para que el proyecto se lleve a cabo se deben conocer los requisitos legales que se debe cumplir para la apertura, funcionamiento y comercialización de pescados y mariscos en el distrito de Palmira y Guardia, de la microempresa Black Marlin.

A continuación, se mostrará información que deberá ser consultada para iniciar el proyecto, a partir de reglamentos, artículos e información brindada en instituciones públicas encargadas de regular la actividad comercial de venta de pescados y mariscos.

#### **4.4.1 Instituciones Involucradas**

En este apartado, se detalla las instituciones involucradas y sus normativas relacionadas con la expansión de la pescadería Black Marlin, mediante la apertura de un punto de venta al detalle de pescados y mariscos en Comunidad de Carrillo.

##### **4.4.1.1 Ministerio de Hacienda**

Toda persona física o jurídica que realice alguna actividad lucrativa deberá estar inscrita ante el Ministerio de Hacienda. Cabe recalcar que la Pescadería Black Marlin ya se encuentra registrada ante el Ministerio de Hacienda como persona física con actividad lucrativa por el propietario Juan Carlos Ruiz Méndez, cuya finalidad es la comercialización de productos pesqueros. Sin embargo, deberá realizar modificación de datos, e informar a Hacienda que abrirá una nueva sucursal, mediante la modificación en el registro en el ATV.

Para cumplir con la normativa estipulada del Ministerio de Hacienda, Black Marlin cumple con lo siguiente:

Ley N° 6826 de Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Según el capítulo II de la Ley No. 6826 Ley de Impuesto al Valor Agregado (IVA), en el artículo 4° menciona que “las personas físicas o jurídicas, de derecho o, de hecho, públicas o privadas, que realicen ventas o presten servicios en forma habitual, son contribuyentes de este impuesto”.

El procedimiento por seguir es el siguiente:

- Hacienda establece que cuando se va a dar inicio a una actividad económica, toda persona física o jurídica está obligada a inscribirse, a partir de las oficinas

de administraciones tributarias o en el Portal ATV (Administración Tributaria Virtual), seguidamente ingresar al apartado Registro Único Tributario y llenar el formulario denominado “Declaración D.140” y comunicar la inscripción a la Administración Tributaria, ya sea de manera digital o presencial en las oficinas más cercanas, ver el formulario en el anexo 3.1.

- Tributación cuenta con dos tipos de regímenes: Simplificado y Tradicional, por lo tanto, según la actividad económica por realizar, se debe verificar a cuál tipo de régimen se pertenece.

La Microempresa Black Marlin se encuentra en el Régimen Tradicional, por ende, para declarar el Impuesto General sobre las Ventas, lo realiza mediante el formulario D-104 Declaración del Impuesto General sobre las Ventas, formulario adjunto en el anexo 3.2

Ley de impuesto sobre la Renta N° 7092

La Ley de Impuesto Sobre la Renta No.7092, establece un impuesto sobre las utilidades de las empresas y de las personas físicas que desarrollen actividades lucrativas.

El procedimiento por seguir es el siguiente:

- Inicialmente para la presentación del Impuesto sobre la Renta, se debe utilizar el formulario denominado D-101 "Declaración Jurada del Impuesto sobre la Renta" formulario adjunto en anexo 3.3.
- Cabe mencionar que los formularios tanto de la D-104 y D-101 se encuentran en la página de Hacienda en el apartado de **Administración Tributaria Virtual –ATV**.

## **Decreto N° 41820 Reglamento de comprobantes electrónicos para efectos tributarios**

### **Facturación**

Haciendo énfasis a lo anterior, la pescadería Black Marlin utiliza el software de mercado para emitir la facturación electrónica para efectos tributarios, mediante la empresa Gestión en Tecnología de Información (GTI).

#### **4.4.1.2 Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS)**

Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social N° 17.

La microempresa Black Marlin como patrono, debe cumplir con la Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social N° 17.

Los procedimientos por seguir para el registro de patrono en la CCSS son los siguientes:

Realizar la inscripción de patrono físico ante la CCSS, para el desarrollo se debe tener en cuenta que el trámite de inscripción patronal debe realizarse, de acuerdo con el lugar donde se encuentra ubicada la actividad desempeñada por el patrono, en el caso del proyecto en desarrollo, debe realizarse en la sucursal de la CCSS de Carrillo, ubicada en Filadelfia.

Dicha inscripción puede hacerse virtual contando con firma digital o presencial en la oficina correspondiente. Una vez hecha la inscripción se debe cumplir con los siguientes requisitos adjuntos en el anexo 3.4. Dentro de dichos requisitos se debe llenar el Formulario de Solicitud de Inscripción o Reanudación Patronal Caja Costarricense de Seguro Social. Patrono persona Física, adjunto en anexo 3.5.

#### **4.4.1.3 Instituto Nacional de Seguros (INS)**

##### **Póliza de Riesgos del Trabajo**

Para el debido funcionamiento del punto de venta, el propietario deberá solicitar ante ente regulador, el Instituto Nacional de seguros una Póliza de Riesgos del Trabajo.

Como primer paso, el patrono deberá identificar la póliza correspondiente, de acuerdo con la actividad del proyecto en desarrollo y, seguidamente, adquirir una Póliza Permanente RT-General, que consiste en asegurar a los colaboradores de la pescadería, así como también al patrono.

Dentro de los requisitos deberá llenar el formulario de una Póliza Permanente RT-General, el cual puede ser ubicado en la página el INS. Formulario adjunto en anexo 3.6. Una vez completo el formulario se debe tramitar en una Sede respectiva, mediante intermediario de seguros.

#### **4.4.1.4 Municipalidad de Carrillo**

Ley N° 7177 Ley de Impuestos Municipales del cantón de Carrillo.

La Pescadería Black Marlin y el punto de venta al detalle por establecer, pertenecen al cantón de Carrillo, Guanacaste, a la cual se deberá hacer la solicitud de la patente comercial, así como también se encontrará bajo la regulación de ella.

Los procedimientos por seguir son los siguientes:

- Traslarse a las oficinas de la Municipalidad de Carrillo para solicitar una patente comercial o realizar el trámite de manera virtual en la página oficial de la Municipalidad de Carrillo.

- Completar el formulario, ya sea de manera física o virtual disponible en la página Oficial de la Municipalidad de Carrillo. Ver formulario “Patente Comercial Solicitudes Nuevas en el anexo 3.7.
- Estar al día con los tributos municipales para el presente trámite.
- Contar con póliza del Instituto Nacional de Seguros.
- Contar con el Permiso de Funcionamiento de Salud.
- Contar con inspección realizada por los funcionarios de patentes de la Municipalidad.

#### **4.4.1.5 Ministerio de Salud**

Ley General de Salud N° 5395

En el artículo N° 2 de la Ley General de Salud se menciona que “es función esencial del Estado velar por la salud de la población. Corresponde al Poder Ejecutivo por medio del Ministerio de Salubridad Pública, al cual se referirá abreviadamente la presente ley como "Ministerio", la definición de la política nacional de salud, la formación, planificación y coordinación de todas las actividades públicas y privadas relativas a salud, así como la ejecución de aquellas actividades que le competen conforme a la ley.

Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud N° 39472-S

De acuerdo con el Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de

Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud N° 39472-S se menciona que

“todos los establecimientos industriales, comerciales y de servicio deben contar la autorización o permiso sanitario de Funcionamiento para operar en el territorio nacional, según sea la actividad”.

La microempresa Black Marlin cuenta con un Permiso Sanitario de Funcionamiento (PSF), y al expandir la actividad de venta de pescados y mariscos será necesaria la solicitud de otro permiso para su punto de venta al detalle en Comunidad de Carrillo.

Los procedimientos por seguir son los siguientes:

- Acudir a la oficina del Ministerio de Salud ubicada en Filadelfia, para realizar la solicitud del PSF, aunque para operar ellos ya cuenten con este permiso, al expandir su negocio a Comunidad de Carrillo, será necesario contar con otro PSF para la venta al detalle.
- Deberá completar el formulario unificado de solicitud de PSF. Ver formulario adjunto en el anexo 3.8.
- Presentar la copia del recibo de pago.
- El dueño de la empresa debe estar inscrito y al día con la CCSS.
- El personal deberá estar debidamente capacitado por el INA con el carné de Manipulación de alimentos, preferiblemente que porten con el carné de manipulación de productos pesqueros que dentro de poco será un requisito indispensable.
- También es fundamental verificar que los locales que se encuentren disponibles en Comunidad de Carrillo, lugar donde se encontrará el punto de venta al detalle, cuenten con condiciones aptas para el manejo de aguas residuales, así como

también como se realizará el buen manejo de los desechos que se generarán en el punto de venta, considerando de antemano la puesta en marcha del negocio y, de esta manera, cumplir con inocuidad, higiene, sanidad y así cumplir con la Ley para la Gestión Integral de Residuos N° 8839.

#### **4.4.1.6 Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA)**

Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal N° 8495.

SENASA es un órgano del Ministerio de Agricultura MAG, que rige de acuerdo con la Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal N° 8495, por lo tanto, la Ley N8495 de SENASA, regulará el funcionamiento de la pescadería por lo que esta deberá cumplir con la seguridad sanitaria de los productos por comercializar a como lo ha realizado en el trayecto del funcionamiento de la microempresa. Además, el propietario deberá gestionar el otorgamiento del Certificado Veterinario de Operación (CVO), para poder transportar pescados y mariscos, desde la pescadería Black Marlin hasta el punto de venta al detalle en Comunidad de Carrillo, según lo establecido en el artículo 2° del Reglamento General para el Otorgamiento del Certificado Veterinario de Operación Veterinario de Operación N° 34859-MAG. Para efectos del proyecto en desarrollo la Pescadería Black Marlin, ya cuenta con el CVO, sin embargo, para la apertura de la nueva pescadería debe realizar actualizaciones en caso de vencimiento.

Debido a los diversos trámites por realizar para la Apertura y Renovación o Actualización de Empresas para actividades de bajo riesgo del Ministerio de Salud y de Comercialización y Servicios de SENASA, se realizó un convenio entre MEIC, Municipalidades de la provincia de Guanacaste, Ministerio de Salud y SENASA, mediante el decreto Ejecutivo N° 41905-MEIC-S-

MAG, estableciendo la Simplificación de Trámites mediante el Formulario único, ver en el anexo 3.9.

El objetivo principal del formulario es para que los ciudadanos puedan gestionar solicitudes o renovaciones del PSF y CVO en el área de plataforma de las Municipalidades, con el fin de mantener los expedientes actualizados y que el ciudadano tenga información de los trámites que debe realizar.

#### **4.4.1.7 Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura (INCOPECA)**

La Ley No. 8436 Ley de Pesca y Acuicultura

En el Artículo N° 1 de INCOPECA, menciona que “la presente Ley tiene por objeto fomentar y regular la actividad pesquera y acuícola en las diferentes etapas, correspondientes a la captura, extracción, procesamiento, transporte, comercialización y aprovechamiento sostenible de las especies acuáticas”.

Los procedimientos por seguir son los siguientes:

Para que la pescadería Black Marlin pueda transportar los productos, tanto a sus clientes actuales como para el abastecimiento del punto de venta, es necesario contar con la Autorización para Transporte Productos Pesquero, que otorga INCOPECA, este permiso la pescadería Black Marlin ya lo posee, sin embargo, para hacer la solicitud o la renovación del permiso, se debe cumplir con los requisitos detallados en el anexo 3.10.

Para abastecer el local de venta al detalle, será necesario que el traslado de productos se realice con un vehículo autorizado por INCOPESCA, el cual deberá cumplir con características que se muestran en el anexo 3.11.

#### **4.4.1.8 Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC)**

Reglamento técnico para el etiquetado de productos pesqueros frescos, congelados y descongelados, de venta a granel o preempacado en el punto de venta N° 36980-MEIC-MAG.

En dicho reglamento se establece que “los productos pesqueros, son de un alto valor nutricional para la población y, por ende, revisten un interés sanitario para el Estado; por ello, es necesario fijar requisitos de información y etiquetado que garanticen la inocuidad de los productos y propicien una decisión informada por parte del consumidor sobre las características físicas y nutricionales del producto”.

Y en el inciso 7 del artículo N°1 hace mención a los requisitos de marcado y etiquetado que deben llevar los productos pesqueros, según el reglamento N° 36980- MEIC-MAG. Ver requisitos en anexo 3.12

Cabe recalcar que la microempresa Black Marlin, al poseer una pescadería dedicada a la comercialización de pescados y mariscos a empresas como hoteles y restaurantes, ya cuenta con etiquetas para sus productos, razón por la cual el propietario de la pescadería no debe realizar el proceso en MEIC, ya que él posee las etiquetas que utilizará para abastecer el local de venta al detalle en Comunidad de Carrillo.

#### **4.4.2. Normativa para la Comercialización del Proyecto**

Para la expansión de la pescadería Black Marlin se procederá a arrendar un local en Comunidad de Carrillo, por lo tanto, para efectos legales será necesario realizar un contrato de arrendamiento, así mismo, el propietario deberá contemplar que el local seleccionado cumpla con la Ley 7600.

Ley de Igualdad de Oportunidades para las Personas con Discapacidad Ley N° 7600.

El propietario deberá considerar que, al elegir el local comercial, este cumpla con la Ley 7600, contando con una rampa de acceso al negocio y un servicio sanitario de acuerdo con lo establecido en la Ley, para que exista igualdad de oportunidades y todas las personas tengan el acceso a la pescadería y puedan adquirir los productos.

#### **4.4.3 Viabilidad Ambiental**

##### **4.4.3.1 Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA)**

Resolución N° 1909-2017

A continuación, se muestra los proyectos u obras que no requieren de una evaluación de impacto ambiental. En el artículo N° 5 de la resolución N° 1909-2017, según (SETENA , 2017):

Artículo 5.- Las actividades, obras o proyectos que no requieren de una Evaluación de Impacto Ambiental son las siguientes:

10. Construcción de edificaciones, oficinas, locales comerciales, viviendas unifamiliares e infraestructura para actividades agropecuarias de hasta 500 metros cuadrados de construcción en dos pisos o menos (p.5).

En la resolución mencionada sobre la evaluación de impacto ambiental que requieren los proyectos u obras, se puede concluir que la Microempresa Black Marlin puede expandir su negocio mediante la apertura de la pescadería en Comunidad de Carrillo, sin necesidad de llevar a cabo una evaluación ambiental, ya que ellos van a arrendar un local, al cual se le realizará un acondicionamiento que facilite la operación del negocio.

### **Viabilidad Legal**

Se puede concluir que revisada toda la normativa no se encuentra ninguna normativa que impida el desarrollo de la actividad o la expansión del negocio, siempre y cuando, se cumpla con todas las normativas existente y la empresa opere en apego a la formalidad estipulada en las diferentes instituciones involucradas.

### **4.5 Estudio Financiero**

El estudio financiero será realizado con base en los resultados obtenidos en los estudios, técnico, legal, organizacional y de mercado, con el fin de determinar la viabilidad y rentabilidad de la expansión de la Pescadería Black Marlin.

Respecto al horizonte de evaluación del proyecto, se considera un periodo de cinco años, en el cual se podrá observar los egresos e ingresos que generaría el proyecto.

### **Supuestos**

- ✓ Variaciones del tipo de cambio.
- ✓ Índice de precios al consumidor por efecto de la inflación con respecto al tipo de cambio.

- ✓ Se estima con base en la proyección de las ventas y el mercado meta que las ventas pueden incrementarse en un 0,41 % según indicadores económicos Banco Central, febrero 2021.
- ✓ Se proyecta tres escenarios sean estos Realistas, con una variación un 0,41% con base en el índice de precios y la inflación. El escenario optimista, suponiendo que en el año 2 y 3 las ventas aumentarían el 5 %, para el año 4 y 5 un 7 %, en cuanto a los gastos operativos se supone el aumento de un 4 % y, por último, para el pesimista, se supuso que habrá una disminución del 10 % en las ventas para cada año, asimismo, un aumento en gastos operativos del 10 %.
- ✓ En relación con la proyección de las ventas, se determinó que el rango del Impuesto de la Renta se encuentra dentro del 20 % según los márgenes de utilidad del Ministerio de Hacienda para la declaración de la D101.
- ✓ Para la inversión inicial en materia prima se consideró la capacidad instalada que manejaría la pescadería, por lo tanto, se estableció como inversión inicial 50 kilos por producto, reflejado en el mes número 1 del primer año del horizonte de evaluación.
- ✓ Se proyecta un incremento de un 20 % en las ventas para los meses de marzo y abril, considerando la Semana Santa, ya que, según estudios realizados en el desarrollo de la investigación se consumen más pescados y mariscos, debido a una cultura religiosa.
- ✓ También, se considera que, para el periodo de veda, integrado por los meses de junio, julio y agosto, habrá una disminución de un 40 % en las ventas de corvina, camarón pinky y camarón jumbo, datos basados en la experiencia del inversionista durante los años de venta de estos productos.

Recalcando a la vez que, para la obtención de estos productos en esos periodos, no generarán costos adicionales de almacenamiento u otros para la microempresa, ya que

únicamente los asumirán los proveedores, tal y como ha sido pactada la relación laboral con los propietarios en todos los años de funcionamiento.

- ✓ Por último, disminución de un 30 % en las ventas de los ocho productos ofertados, para los meses más fuertes de la temporada baja, mayo y octubre, según los datos históricos del inversionista.

#### 4.5.1 Costo de venta unitario

Para poder determinar el costo de ventas que manejará la Pescadería Black Marlin, se debe considerar todos los costos asociados con los productos para su posterior venta.

Tabla 21

##### *Costo de venta de Atún*

<b>Costos de ventas Atún</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Total</b>
Materia prima	1	kilo	\$ 8,07	\$ 8,07
Bolsa de empaque	1	unidad	\$ 0,14	\$ 0,14
Etiqueta	1	unidad	\$ 0,03	\$ 0,03
Fileteo/Preparación	1	minuto	\$ 0,04	\$ 0,04
Empaque	3	minuto	\$ 0,04	\$ 0,12
Agua	0,001	metros cúbicos	\$ 1,27	\$ 0,001
<b>Costo de producción</b>				<b>\$ 8,40</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

Tabla 22

##### *Costo de venta de Dorado*

<b>Costos de ventas Dorado</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Total</b>
Materia prima	1	kilo	\$ 9,69	\$ 9,69
Bolsa de empaque	1	unidad	\$ 0,14	\$ 0,14
Etiqueta	1	unidad	\$ 0,03	\$ 0,03
Fileteo/Preparación	1	minuto	\$ 0,04	\$ 0,04
Empaque	3	minuto	\$ 0,04	\$ 0,12
Agua	0,001	metros cúbicos	\$ 1,27	\$ 0,0013
<b>Costo de producción</b>				<b>\$ 10,01</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

Tabla 23

*Costo de venta de Pinky.*

<b>Costos de ventas Pinky</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Total</b>
Materia prima	1	kilo	\$ 11,30	\$ 11,30
Bolsa de empaque	1	unidad	\$ 0,14	\$ 0,14
Etiqueta	1	unidad	\$ 0,03	\$ 0,03
Fileteo/Preparación	1	minuto	\$ 0,04	\$ 0,04
Empaque	3	minuto	\$ 0,04	\$ 0,12
Agua	0,001	metros cúbicos	\$ 1,28	\$ 0,0013
<b>Costo de producción</b>				<b>\$ 11,63</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

Tabla 24

*Costo de venta de Jumbo*

<b>Costos de ventas Jumbo</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Total</b>
Materia prima	1	kilo	\$ 19,37	\$ 19,37
Bolsa de empaque	1	unidad	\$ 0,14	\$ 0,14
Etiqueta	1	unidad	\$ 0,03	\$ 0,03
Fileteo/Preparación	1	minuto	\$ 0,04	\$ 0,04
Empaque	3	minuto	\$ 0,04	\$ 0,12
Agua	0,001	metros cúbicos	\$ 1,28	\$ 0,0013
<b>Costo de producción</b>				<b>\$ 19,70</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

Tabla 25

*Costo de venta de Pulpo*

<b>Costos de ventas Pulpo</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Total</b>
Materia prima	1	kilo	\$ 4,84	\$ 4,84
Bolsa de empaque	1	unidad	\$ 0,14	\$ 0,14
Etiqueta	1	unidad	\$ 0,03	\$ 0,03
Fileteo/Preparación	1	minuto	\$ 0,04	\$ 0,04
Empaque	3	minuto	\$ 0,04	\$ 0,12
Agua	0,001	metros cúbicos	\$ 1,28	\$ 0,0013
<b>Costo de producción</b>				<b>\$ 5,17</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

Tabla 26

*Costo de venta Espada*

<b>Costos de ventas Espada</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Total</b>
Materia prima	1	kilo	\$ 6,46	\$ 6,46
Bolsa de empaque	1	unidad	\$ 0,14	\$ 0,14
Etiqueta	1	unidad	\$ 0,03	\$ 0,03
Fileteo/Preparación	1	minuto	\$ 0,04	\$ 0,04
Empaque	3	minuto	\$ 0,04	\$ 0,12
Agua	0,001	metros cúbicos	\$ 1,28	\$ 0,0013
<b>Costo de producción</b>				<b>\$ 6,79</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

Tabla 27

*Costo de venta Pargo*

<b>Costos de ventas Pargo</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Total</b>
Materia prima	1	kilo	\$ 4,84	\$ 4,84
Bolsa de empaque	1	unidad	\$ 0,14	\$ 0,14
Etiqueta	1	unidad	\$ 0,03	\$ 0,03
Fileteo/Preparación	1	minuto	\$ 0,04	\$ 0,04
Empaque	3	minuto	\$ 0,04	\$ 0,12
Agua	0,001	metros cúbicos	\$ 1,28	\$ 0,0013
<b>Costo de producción</b>				<b>\$ 5,17</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

Tabla 28

*Costo de venta Corvina*

<b>Costos de ventas Corvina</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Total</b>
Materia prima	1	kilo	\$ 9,69	\$ 9,69
Bolsa de empaque	1	unidad	\$ 0,14	\$ 0,14
Etiqueta	1	unidad	\$ 0,03	\$ 0,03
Fileteo/Preparación	1	minuto	\$ 0,04	\$ 0,04
Empaque	3	minuto	\$ 0,04	\$ 0,12
Agua	0,001	metros cúbicos	\$ 1,28	\$ 0,0013
<b>Costo de producción</b>				<b>\$ 10,02</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.5.2 Costo de venta total

Seguidamente, en la tabla 25 se detalla el costo de venta total de los productos ofertados, en relación con la preferencia que indicaron los encuestados en el estudio de mercado. Dicho costo corresponde a un 76,92 %.

Tabla 29

#### *Costo de venta total*

Producto	Preferencias según estudio de mercado	Costo de venta unitario en absoluto	Precio unitario	Costo de venta relativo	Costo de venta total
Atún	8%	\$8,49	\$11,04	76,92	76,92
Dorado	15%	\$10,12	\$13,16	76,92	
Pinky	16%	\$11,75	\$15,28	76,92	
Jumbo	14%	\$19,91	\$25,88	76,92	
Pulpo	10%	\$5,23	\$6,79	76,92	
Espada	7%	\$6,86	\$8,91	76,92	
Pargo	17%	\$5,23	\$6,79	76,92	
Corvina	13%	\$10,12	\$13,16	76,92	

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.5.3 Ventas para el año base

Para determinar los ingresos de la Pescadería Black Marlin se realizará proyecciones de las ventas en relación con la capacidad instalada. Por lo tanto, se estima que las ventas del primer año sean de un total de \$222 995,12 únicamente para el primer año, distribuidas de la siguiente forma: Atún \$25 768,75; Dorado \$30 721,61; Pinky \$32 046,56; Jumbo \$54 292,46; Pulpo \$15 897,98; Espada \$20 286,67; Pargo \$15 863,03 y Corvina \$28 118,08

A continuación, en la tabla 30 se detalla las ventas mensuales y anual del año base, donde se supuso un incremento de un 20 % en las ventas para los meses de marzo y abril, considerando Semana Santa, según datos históricos del propietario de la pescadería.

También, se supone un 40 % de disminución en las ventas, por causa de los meses de veda (junio, julio y agosto), específicamente, en la venta de camarón jumbo, pinky y corvina. Y, además, se supuso la disminución de un 30 % en las ventas de los ocho productos ofertados, para los meses de mayo y octubre, en relación con los meses más fuertes de la temporada baja, información según los datos históricos del inversionista.

Tabla 30

*Ventas mensuales del año base*

<b>Pescadería Black Marlin</b>													
<b>Proyección mensual de ventas unitarias, en dólares americanos</b>													
<b>Mes</b>	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Sep</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>
<b>Ventas</b>													
Ventas unitarias Atún	200	200	240	240	140	200	200	200	200	140	200	200	2360
Precio	10,92	10,92	10,92	10,92	10,92	10,92	10,92	10,92	10,92	10,92	10,92	10,92	10,92
Ventas unitarias Dorado	200	200	240	240	140	200	200	200	200	140	200	200	2360
Precio	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02
Ventas unitarias Pinky	200	200	240	240	140	120	120	120	200	140	200	200	2120
Precio	15,12	15,12	15,12	15,12	15,12	15,12	15,12	15,12	15,12	15,12	15,12	15,12	15,12
Ventas unitarias Jumbo	200	200	240	240	140	120	120	120	200	140	200	200	2120
Precio	25,61	25,61	25,61	25,61	25,61	25,61	25,61	25,61	25,61	25,61	25,61	25,61	25,61
Ventas unitarias Pulpo	200	200	240	240	140	200	200	200	200	140	200	205,2	2365,2
Precio	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72
Ventas unitarias Espada	200	200	240	240	140	200	200	200	200	140	140	200	2300
Precio	8,82	8,82	8,82	8,82	8,82	8,82	8,82	8,82	8,82	8,82	8,82	8,82	8,82
Ventas unitarias Pargo	200	200	240	240	140	200	200	200	200	140	200	200	2360
Precio	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72	6,72
Ventas unitarias Corvina	200	200	240	240	140	120	120	120	200	140	200	240	2160
Precio	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02	13,02
<b>Total ventas</b>	<b>\$ 19 988,74</b>	<b>\$ 19 988,74</b>	<b>\$ 23 986,49</b>	<b>\$23 986,49</b>	<b>\$ 13 992,12</b>	<b>\$15 689,25</b>	<b>\$ 15 689,25</b>	<b>\$15 689,25</b>	<b>\$ 19 988,74</b>	<b>\$13 992,12</b>	<b>\$ 19 459,52</b>	<b>\$ 20 544,40</b>	<b>\$ 222 995,12</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

En relación con los datos suministrados en la tabla anterior, se considera para las ventas de algunos meses, una base de 200 kilos mensuales para cada producto, según la capacidad instalada mensual por producto que manejaría el inversionista, ya que los datos que se obtuvo del estudio de mercado sobre la demanda sobrepasan la capacidad instalada establecida, por lo tanto, se considera los 200 kilos por producto, un punto aceptable para el manejo de las ventas.

#### 4.5.4 Ventas anuales

Posteriormente, se muestra la proyección de ventas para cada año, considerando un horizonte de evaluación de cinco años y un incremento en las ventas de 0,41 % a partir del segundo año, según índice de precios al consumidor del Banco Central.

Tabla 31

*Ventas proyectadas a cinco años*

Cuenta	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas unitarias Atún	\$ 25 768,75	\$ 25 874,40	\$ 25 980,48	\$ 26 087,00	\$ 26 193,96	
Ventas unitarias Dorado	\$ 30 721,61	\$ 30 847,57	\$ 30 974,04	\$ 31 101,03	\$ 31 228,55	
Ventas unitarias Pinky	\$ 32 046,56	\$ 32 177,95	\$ 32 309,88	\$ 32 442,35	\$ 32 575,36	
Ventas unitarias Jumbo	\$ 54 292,46	\$ 54 515,05	\$ 54 738,57	\$ 54 962,99	\$ 55 188,34	
Ventas unitarias Pulpo	\$ 15 897,98	\$ 15 963,16	\$ 16 028,61	\$ 16 094,33	\$ 16 160,31	
Ventas unitarias Espada	\$ 20 286,67	\$ 20 369,84	\$ 20 453,36	\$ 20 537,22	\$ 20 621,42	
Ventas unitarias Pargo	\$ 15 863,03	\$ 15 928,06	\$ 15 993,37	\$ 16 058,94	\$ 16 124,78	
Ventas unitarias Corvina	\$ 28 118,08	\$ 28 233,37	\$ 28 349,12	\$ 28 465,35	\$ 28 582,06	
<b>Total de ventas</b>	<b>\$ 222 995,12</b>	<b>\$ 223 909,40</b>	<b>\$ 224 827,43</b>	<b>\$ 225 749,22</b>	<b>\$ 226 674,79</b>	

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.5.5 Gastos Operativos mensuales

Los gastos operativos están conformados por aquellas salidas que posee una empresa para poder operar, la microempresa tiene una salida de gastos operativos por un monto de \$34 116,54 los cuales devengaría por: contratación de servicios profesionales, los salarios, las pólizas de riesgo del trabajador, los servicios públicos (agua, luz teléfono, internet), alquiler del local, los insumos de (limpieza, operativos y de oficina), así como también el gasto de combustible.

A continuación, se refleja en la tabla 32, los gastos operativos mensuales.

Tabla 32

*Gastos operativos mensuales.*

<b>Pescadería Black Marlin</b>													
<b>Flujo de caja proyecto del año base</b>													
<b>Al final de cada mes</b>													
<b>Cuenta</b>	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Sep</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>
<b>Gastos operativos:</b>													
Gastos por Servicios Profesionales	\$159,51	\$159,51	\$159,51	\$159,51	\$159,51	\$159,51	\$159,51	\$159,51	\$159,51	\$159,51	\$159,51	\$159,51	\$1 914,16
Salarios	\$1 306,70	\$1 306,70	\$1 306,70	\$1 306,70	\$1 306,70	\$1 306,70	\$1 306,70	\$1 306,70	\$1 306,70	\$1 306,70	\$1 306,70	\$1 306,70	\$15 680,39
Cargas sociales	\$346,28	\$346,28	\$346,28	\$346,28	\$346,28	\$346,28	\$346,28	\$346,28	\$346,28	\$346,28	\$346,28	\$346,28	\$4 155,30
Póliza RT	\$0,00	\$0,00	\$156,24	\$0,00	\$0,00	\$156,24	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$156,24	\$0,00	\$0,00	\$624,96
Servicio de agua	\$48,82	\$48,82	\$48,82	\$48,82	\$48,82	\$48,82	\$48,82	\$48,82	\$48,82	\$48,82	\$48,82	\$48,82	\$585,82
Patente Municipal	\$0,00	\$0,00	\$19,64	\$0,00	\$0,00	\$19,64	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$19,64	\$0,00	\$0,00	\$78,56
Servicio de electricidad	\$65,09	\$65,09	\$65,09	\$65,09	\$65,09	\$65,09	\$65,09	\$65,09	\$65,09	\$65,09	\$65,09	\$65,09	\$781,09
Teléfono (plan línea telefónica)	\$17,76	\$17,76	\$17,76	\$17,76	\$17,76	\$17,76	\$17,76	\$17,76	\$17,76	\$17,76	\$17,76	\$17,76	\$213,10
Alquiler del local	\$411,34	\$411,34	\$411,34	\$411,34	\$411,34	\$411,34	\$411,34	\$411,34	\$411,34	\$411,34	\$411,34	\$411,34	\$4 936,07
Insumos de limpieza	\$46,44	\$46,44	\$46,44	\$46,44	\$46,44	\$86,09	\$46,44	\$46,44	\$46,44	\$46,44	\$46,44	\$46,44	\$86,09
Insumos operativos	\$302,62	\$302,62	\$302,62	\$302,62	\$302,62	\$343,87	\$302,62	\$305,84	\$305,84	\$305,84	\$305,84	\$343,87	\$3 726,81
Insumos de oficina	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$52,84	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$105,67
Combustible	\$56,50	\$56,50	\$56,50	\$56,50	\$56,50	\$56,50	\$56,50	\$56,50	\$56,50	\$56,50	\$56,50	\$56,50	\$678,03
<b>Total gastos operativos</b>	<b>\$2 761,05</b>	<b>\$2 761,05</b>	<b>\$2 936,93</b>	<b>\$2 761,05</b>	<b>\$2 761,05</b>	<b>\$3 070,68</b>	<b>\$2 761,05</b>	<b>\$2 764,28</b>	<b>\$2 940,16</b>	<b>\$2 764,28</b>	<b>\$2 764,28</b>	<b>\$3 070,68</b>	<b>\$34 116,54</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

Seguidamente, se detalla los gastos operativos con el horizonte de evaluación a cinco años, tomando como referencia el índice de precios al consumidor del Banco Central, el cual establece un 0,41%. En la tabla 33 se aprecia el monto estimado de gastos operativos que el microempresario deberá contemplar, con base en un monto total de \$34 270,90 para el primer año, \$34 411,41 para el segundo año, \$34 552,50 para el tercer año, \$34 694,16 para el cuarto año y \$34 836,41 para el último año de evaluación.

Tabla 33

*Gastos Operativos para el horizonte de cinco años.*

Cuenta	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos operativos						
Gastos por Servicios Profesionales	\$ 1 914,16	\$ 1 922,01	\$ 1 929,89	\$ 1 937,80	\$ 1 945,74	
Salarios	\$ 15 680,39	\$ 15 744,68	\$ 15 809,23	\$ 15 874,05	\$ 15 939,13	
Cargas sociales	\$ 4 199,50	\$ 4 216,72	\$ 4 234,01	\$ 4 251,37	\$ 4 268,80	
Póliza RT	\$ 624,94	\$ 627,51	\$ 630,08	\$ 632,66	\$ 635,26	
Servicio de agua	\$ 592,05	\$ 594,48	\$ 596,92	\$ 599,36	\$ 601,82	
Patente Municipal	\$ 78,57	\$ 78,90	\$ 79,22	\$ 79,55	\$ 79,87	
Servicio de electricidad	\$ 789,40	\$ 792,64	\$ 795,89	\$ 799,15	\$ 802,43	
Teléfono (plan línea telefónica)	\$ 215,36	\$ 216,25	\$ 217,13	\$ 218,02	\$ 218,92	
Alquiler del local	\$ 4 988,58	\$ 5 009,03	\$ 5 029,57	\$ 5 050,19	\$ 5 070,90	
Insumos de limpieza	\$ 643,35	\$ 645,99	\$ 648,64	\$ 651,30	\$ 653,97	
Insumos operativos	\$ 3 752,54	\$ 3 767,93	\$ 3 783,38	\$ 3 798,89	\$ 3 814,47	
Insumos de oficina	\$ 106,80	\$ 107,24	\$ 107,68	\$ 108,12	\$ 108,56	
Combustible	\$ 685,24	\$ 688,05	\$ 690,87	\$ 693,71	\$ 696,55	
<b>Total gastos operativos</b>	<b>\$ 34 270,90</b>	<b>\$ 34 411,41</b>	<b>\$ 34 552,50</b>	<b>\$ 34 694,16</b>	<b>\$ 34 836,41</b>	

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.5.6 Capital de Trabajo

El capital de trabajo está compuesto por el dinero disponible para hacerle frente a las obligaciones del negocio, para la pescadería Black Marlin el microempresario posee un capital propio de \$4 035,90 y deberá realizar una inversión inicial de \$11 393,93, por lo que se deberá acudir a un préstamo, para completar el 100 % de inversión, es decir, adquirir una deuda de \$7 358,02, realizando el préstamo ante el Banco Nacional de Costa Rica, con una tasa de interés de 13,55 % y a un plazo de cinco años.

Tabla 34

*Recursos para la operación*

Fuentes de financiamiento		
Fuente de financiamiento	Monto	Aportación
Capital propio	\$4 035,90	35%
Deuda	\$7 358,02	65%
<b>Total</b>	<b>\$11 393,93</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.5.7 Modelo de Valoración de activos de Capital (CAPM)

Este modelo se utiliza para medir el riesgo sistemático, donde a mayor riesgo es mayor el rendimiento, la fórmula para calcularlo es la siguiente: Costo de capital (Ke) más el Riesgo Sistemático de la Industria (Riesgo de mercado (RM) menos la tasa libre de riesgo (RF) más Riesgo País (RP).

Asimismo, el indicador Standar and Poor`s 500 (S&P) es donde se encuentran las quinientas empresas más importantes de Estados Unidos. Para el proyecto se necesita conocer dicho indicador, el cual se calcula con los últimos treinta y seis periodos, desde el 1/4/2018 hasta 1/3/2021, el cual da como resultado un promedio mensual de 1,31 %. Ver anexo 4.1.

Por otra parte, se procedió a investigar el riesgo país, el cual determina el compromiso o incumplimiento de las obligaciones financieras, para efectos de la investigación Costa Rica, tal y como se muestra en la figura 23.

Country	Africa	Moody's rating	Rating-based Spread	Total Equity Risk Premium	Country Risk Premium
Costa Rica	Central and South America	B2	4,86%	10,05%	5,33%
Cote d'Ivoire	Africa	Ba3	3,18%	8,21%	3,49%
Croatia	Eastern Europe & Russia	Ba1	2,21%	7,14%	2,42%
Cuba	Caribbean	Caa2	7,96%	13,44%	8,72%
Curacao	Caribbean	A3	1,06%	5,88%	1,16%
Cyprus	Western Europe	Ba2	2,65%	7,63%	2,91%

Figura 23: Riesgo País

Fuente: Damodaran, 2021.

Posteriormente, en la figura 24 se puede observar la tasa libre de riesgo obtenida de Estados Unidos, haciendo referencia a la tasa de bonos de tesoro de Estados Unidos.



Figura 24: Tasa libre de riesgo.

Fuente: Datosmacro, 2021.

También, se debe considerar los dos tipos de betas que tienen relación con la actividad económica de la pescadería, clasificándola dentro del sector agrícola. Seguidamente, en la figura 25 se observa que para este sector la beta apalancada es de 0,87 mientras que la beta no apalancada es de 0,66.

Industry Name	Number of firms	Beta	D/E Ratio	Effective Tax rate	Unlevered beta	Cash/Firm value
Farming/Agriculture	32	0.87	45.05%	6.45%	0.66	4.07%
Financial Svcs. (Non-bank & Insuran	235	0.80	895.89%	12.91%	0.11	3.11%
Food Processing	101	0.64	33.01%	8.56%	0.51	3.64%
Food Wholesalers	18	1.03	56.02%	0.52%	0.73	8.97%
Furn/Home Furnishings	40	0.88	34.06%	4.79%	0.71	9.25%

Figura 25: Betas de la industria.

Fuente: Damodaran, 2021.

En la siguiente tabla se muestra el costo de capital apalancado y no apalancado de la empresa, la fórmula utilizada es la siguiente:

$$K_e = R_f + B_j (R_m - R_f) + R_p$$

Como resultados se obtuvo que  $K_e$  no apalancado es de 7,01 % y el  $K_e$  apalancado es de 7,04 %, tasa utilizada para la medición la medición del CPPC.

Tabla 35

Valoración de activos

Sector: Agricultura	Rendimiento
Rf	1,58 %
Beta no apalancado	0,66 %
Beta apalancado	0,87 %
Rp	5,33 %
Ke no apalancado	7,01 %
Ke apalancado	7,04 %

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a los datos presentados en la tabla anterior, el resultado de  $K_e$  no apalancado es de 7,01 lo cual representa la rentabilidad mínima que se espera tener del proyecto y que se utiliza para determinar el VAN básico, por lo contrario, el  $K_e$  no apalancado permite determinar el resultado del CPPC.

#### 4.5.8 Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC)

El Costo Promedio Ponderado de Capital, permite conocer cuál debe ser el mínimo rendimiento que la microempresa debe generar, para cubrir todas las obligaciones financieras. El cálculo debe ser realizado mediante la siguiente fórmula:

$$\text{CPPC} = \text{Deuda (Qd)} * \text{Costo de la deuda (Kd)} + \text{Patrimonio (Qe)} * \text{Costo del Patrimonio (Ke)}$$

En la tabla 36 se detalla el cálculo del CPPC, cabe mencionar que el D/E utilizado, corresponde al sector agrícola, asimismo, que la tasa que se obtiene como CPPC es utilizada para el cálculo del VAN básico.

Tabla 36

*Costo Promedio Ponderado de Capital.*

<b>Costo Promedio Ponderado de Capital</b>	
D/E	45,05
E	1
Qe=E/(D+E)	98 %
Qd=D/(D+E)	98 %
Ke	7,04 %
Kd= 13,55%*(1-30%)	9,5 %
<b>CPPC</b>	<b>16,16 %</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.5.9 Valor de desecho

El valor de desecho corresponde al valor que tendrá el activo, una vez finalizada su vida útil. Primeramente, se procedió a calcular el valor en libros de cada activo de la microempresa, utilizando el método contable, que consiste en la suma de los valores en libros de cada activo, teniendo como resultado \$1 263,9.

Tabla 37

*Valor de desecho*

<b>Activo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Vida útil</b>	<b>Depreciación anual</b>	<b>Depreciación mensual</b>	<b>Valor en libros</b>
Mesa de Trabajo	1	\$ 217,99	\$ 217,99	10	\$ 21,80	\$1,82	\$109,00
Piedra de afilar	1	\$5,42	\$ 5,42	15	\$ 0,36	\$0,03	\$ 3,62
Congelador	2	\$640,06	\$1.280,12	10	\$128,01	\$ 10,67	\$ 640,06
Ventilador	2	\$122,95	\$ 245,90	10	\$24,59	\$2,05	\$ 122,95
Fregadero de acero inoxidable	1	\$254,94	\$254,94	20	\$ 12,75	\$1,06	\$ 191,20
Cuchillos de acero	2	\$29,38	\$58,76	10	\$5,88	\$0,49	\$29,38
Juego de tablas	1	\$21,70	\$21,70	10	\$2,17	\$0,18	\$10,85
Balanza	1	\$150,98	\$150,98	15	\$10,07	\$0,84	\$100,65
Quita escamas	1	\$5,42	\$5,42	10	\$0,54	\$ 0,05	\$ 2,71
Computadora	1	\$361,62	\$ 61,62	5	\$72,32	\$6,03	-
Impresora	1	\$25,67	\$25,67	5	\$5,13	\$0,43	-
Cajón para punto de ventas	1	\$80,46	\$ 80,46	10	\$8,05	\$0,67	\$ 40,23
Rótulo e instalación	1	\$319,24	\$319,24	5	\$63,85	\$5,32	-
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>\$ 2.235,83</b>	<b>\$3.028,22</b>	<b>135</b>	<b>\$355,51</b>	<b>\$29,63</b>	<b>\$ 1.250,65</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

#### **4.5.10 Flujo de caja mensual con financiamiento**

A continuación, en las siguientes tablas se presenta el flujo de caja mensual y anual del proyecto, representado por los ingresos y egresos de la actividad, donde se elabora un informe financiero, el cual permite conocer la liquidez de la empresa, y facilita así la toma de decisiones.

Tabla 38

*Flujo mensual con financiamiento*

<b>Pescadería Black Marlin</b>														
<b>Flujo de caja proyecto del año base en dólares americanos</b>														
<b>Al final de cada mes</b>														
	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Sep</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>	
<b>Ingresos por Ventas</b>	19988,74	19988,74	23986,49	23986,49	13992,12	15689,25	15689,25	15689,25	19988,74	13992,12	19459,52	20544,40	222995,12	
CMV (76,92%)	15375,34	15375,34	18450,41	18450,41	10762,74	12068,17	12068,17	12068,17	15375,34	10762,74	14968,27	15802,75	171527,85	
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>4613,40</b>	<b>4613,40</b>	<b>5536,08</b>	<b>5536,08</b>	<b>3229,38</b>	<b>3621,08</b>	<b>3621,08</b>	<b>3621,08</b>	<b>4613,40</b>	<b>3229,38</b>	<b>4491,26</b>	<b>4741,65</b>	<b>51467,27</b>	
Gastos operativos:														
Gastos por Serv Prof	159,51	159,51	159,51	159,51	159,51	159,51	159,51	159,51	159,51	159,51	159,51	159,51	1914,16	
Salarios	1306,70	1306,70	1306,70	1306,70	1306,70	1306,70	1306,70	1306,70	1306,70	1306,70	1306,70	1306,70	15680,39	
Cargas sociales	346,28	346,28	346,28	346,28	346,28	346,28	346,28	346,28	346,28	346,28	346,28	346,28	4155,30	
Póliza RT	0,00	0,00	156,24	0,00	0,00	156,24	0,00	0,00	156,24	0,00	0,00	156,24	624,96	
Servicio de agua	48,82	48,82	48,82	48,82	48,82	48,82	48,82	48,82	48,82	48,82	48,82	48,82	585,82	
Patente Municipal	0,00	0,00	19,64	0,00	0,00	19,64	0,00	0,00	19,64	0,00	0,00	19,64	78,56	
Servicio de electricidad	65,09	65,09	65,09	65,09	65,09	65,09	65,09	65,09	65,09	65,09	65,09	65,09	781,09	
Teléfono (plan línea telefónica)	17,76	17,76	17,76	17,76	17,76	17,76	17,76	17,76	17,76	17,76	17,76	17,76	213,10	
Alquiler del local	411,34	411,34	411,34	411,34	411,34	411,34	411,34	411,34	411,34	411,34	411,34	411,34	4936,07	
Insumos de limpieza	46,44	46,44	46,44	46,44	46,44	86,09	46,44	46,44	46,44	46,44	46,44	86,09	636,58	
Insumos operativos	302,62	302,62	302,62	302,62	302,62	343,87	302,62	305,84	305,84	305,84	305,84	343,87	3726,81	
Insumos de oficina	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	52,84	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	52,84	105,67	
Combustible	56,50	56,50	56,50	56,50	56,50	56,50	56,50	56,50	56,50	56,50	56,50	56,50	678,03	
<b>Total gastos operativos</b>	<b>2761,05</b>	<b>2761,05</b>	<b>2936,93</b>	<b>2761,05</b>	<b>2761,05</b>	<b>3070,68</b>	<b>2761,06</b>	<b>2764,28</b>	<b>2940,16</b>	<b>2764,28</b>	<b>2764,28</b>	<b>3070,68</b>	<b>34116,54</b>	
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>1852,35</b>	<b>1852,35</b>	<b>2599,15</b>	<b>2775,03</b>	<b>468,33</b>	<b>550,40</b>	<b>860,02</b>	<b>856,80</b>	<b>1673,25</b>	<b>465,11</b>	<b>1726,98</b>	<b>1670,97</b>	<b>17350,73</b>	
Intereses	83,08	82,11	81,12	80,12	79,11	78,09	77,06	76,02	74,96	73,90	72,82	71,72	930,13	
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>1769,26</b>	<b>1770,24</b>	<b>2518,03</b>	<b>2694,91</b>	<b>389,21</b>	<b>472,30</b>	<b>782,96</b>	<b>780,79</b>	<b>1598,28</b>	<b>391,21</b>	<b>1654,17</b>	<b>1599,24</b>	<b>16420,61</b>	
Impuestos (20%)	353,85	354,05	503,61	538,98	77,84	94,46	156,59	156,16	319,66	78,24	330,83	319,85	3284,12	
<b>Utilidad Neta</b>	<b>1415,41</b>	<b>1416,19</b>	<b>2014,42</b>	<b>2155,92</b>	<b>311,37</b>	<b>377,84</b>	<b>626,37</b>	<b>624,63</b>	<b>1278,63</b>	<b>312,97</b>	<b>1323,33</b>	<b>1279,39</b>	<b>13136,48</b>	
Depreciación de equipo y mobiliario	29,94	29,94	29,94	29,94	29,94	29,94	29,94	29,94	29,94	29,94	29,94	29,94	359,28	
Amortización de deuda	86,41	87,39	88,37	89,37	90,38	91,40	92,43	93,48	94,53	95,60	96,68	97,77	1103,83	
Inversión													\$ (5 535,54)	
Capital de trabajo													\$ (5 858,38)	
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>\$ (11 393,92)</b>	<b>\$1 358,94</b>	<b>\$1 358,74</b>	<b>\$1 955,99</b>	<b>\$2 096,49</b>	<b>\$250,93</b>	<b>\$316,38</b>	<b>\$563,88</b>	<b>\$561,09</b>	<b>\$1 214,03</b>	<b>\$247,31</b>	<b>\$1 256,59</b>	<b>\$1 211,56</b>	<b>\$12 391,93</b>

Fuente: Elaboración propia

Para estos escenarios, se tomó en cuenta el financiamiento del proyecto de expansión de la Pescadería Black Marlin, conformado por 65 % de deuda y un 35 % de capital propio. Por lo tanto, se puede observar que para la obtención de la utilidad antes de impuestos se deben considerar los intereses por el financiamiento utilizado, lo cual disminuye la utilidad antes de impuesto a un monto de \$16 420,61 en el año base del horizonte de evaluación. Asimismo, se detalla otro de los rubros que disminuye el flujo, ya que se debe contemplar la amortización de la deuda y la depreciación del equipo, montos que deben ser restados a la utilidad después de impuestos.

Posteriormente, se observa el flujo de caja anual, con un horizonte de evaluación de cinco años.

#### **4.5.11 Flujo de caja anual con financiamiento**

Tabla 39

*Flujo de caja anual con financiamiento.*

<b>Black Marlin</b>						
<b>Flujo de efectivo anual con financiamiento, en dólares americanos</b>						
<b>Al 31 de diciembre de cada año</b>						
<b>Cuenta</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ventas unitarias Atún		25 768,75	25 874,40	25 980,48	26 087,00	26 193,96
Ventas unitarias Dorado		30 721,61	30 847,57	30 974,04	31 101,03	31 228,55
Ventas unitarias Pinky		32 046,56	32 177,95	32 309,88	32 442,35	32 575,36
Ventas unitarias Jumbo		54 292,46	54 515,05	54 738,57	54 962,99	55 188,34
Ventas unitarias Pulpó		15 897,98	15 963,16	16 028,61	16 094,33	16 160,31
Ventas unitarias Espada		20 286,67	20 369,84	20 453,36	20 537,22	20 621,42
Ventas unitarias Pargo		15 863,03	15 928,06	15 993,37	16 058,94	16 124,78
Ventas unitarias Corvina		28 118,08	28 233,37	28 349,12	28 465,35	28 582,06
<b>Total de ventas</b>		<b>222 995,12</b>	<b>223 909,40</b>	<b>224 827,43</b>	<b>225 749,22</b>	<b>226 674,79</b>
Costo de venta (76,92%)		171 527,85	172 231,11	172 937,26	173 646,30	174 358,25
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>51 467,27</b>	<b>51 678,29</b>	<b>51 890,17</b>	<b>52 102,92</b>	<b>52 316,54</b>
<b>Gastos operativos</b>						
Gastos por Servicios Profesionales		1 914,16	1 922,01	1 929,89	1 937,80	1 945,74
Salarios		15 680,39	15 744,68	15 809,23	15 874,05	15 939,13
Cargas sociales		4 155,30	4 172,34	4 189,45	4 206,62	4 223,87
Póliza RT		624,96	627,52	630,10	632,68	635,27
Servicio de agua		585,82	588,22	590,63	593,05	595,49
Patente Municipal		78,56	78,88	79,21	79,53	79,86
Servicio de electricidad		781,09	784,30	787,51	790,74	793,98
Teléfono (plan línea telefónica)		213,10	213,97	214,85	215,73	216,61
Aquiler del local		4 936,07	4 956,31	4 976,63	4 997,03	5 017,52
Insumos de limpieza		636,58	639,19	641,81	644,44	647,08
Insumos operativos		3 726,81	3 742,09	3 757,43	3 772,83	3 788,30
Insumos de oficina		105,67	106,11	106,54	106,98	107,42
Combustible		678,03	680,81	683,60	686,41	689,22
<b>Total gastos operativos</b>		<b>34 116,54</b>	<b>34 256,42</b>	<b>34 396,87</b>	<b>34 537,89</b>	<b>34 679,50</b>
<b>Utilidad Operativa</b>		<b>17 350,73</b>	<b>17 421,87</b>	<b>17 493,30</b>	<b>17 565,03</b>	<b>17 637,04</b>
Intereses		930,13	770,91	588,73	380,27	141,74
<b>Utilidad antes de impuesto</b>		<b>16 420,61</b>	<b>16 650,96</b>	<b>16 904,58</b>	<b>17 184,76</b>	<b>17 495,30</b>
Impuesto (20%)		3 284,12	3 330,19	3 380,92	3 436,95	3 499,06
<b>Utilidad Neta</b>		<b>13 136,48</b>	<b>13 320,77</b>	<b>13 523,66</b>	<b>13 747,81</b>	<b>13 996,24</b>
Depreciación de equipo		359,28	359,28	359,28	359,28	359,28
Amortización de deuda		1 103,83	1 263,05	1 445,23	1 653,69	1 892,22
Valor de desecho						1 250,65
Inversión	\$	(5 535,54)				
Capital de trabajo	\$	(5 858,38)				5 858,38
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>\$</b>	<b>(11 393,92)</b>	<b>\$ 12 391,93</b>	<b>\$ 12 417,00</b>	<b>\$ 12 437,71</b>	<b>\$ 12 453,40</b>
						<b>\$ 19 572,34</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

La tabla adjunta, muestra que, para el primer año con el financiamiento incluido, se obtiene un flujo de efectivo positivo de \$12 391,93 para el año uno, el segundo de \$12 417,00 el tercero

de \$12 437,71, el cuarto año de \$12 453,40 y para el último año del horizonte de evaluación, un flujo de efectivo de \$19 572,34.

Una vez mostrados los datos para el primer año y en el flujo anual anterior para los cinco años del horizonte de evaluación, se concluye que la expansión de la Pescadería Black Marlin genera flujos de efectivo positivos, lo cual representa rentabilidad financiera, un panorama confiable al realizar la inversión para la finalidad del proyecto.

#### 4.5.12 Indicadores de rentabilidad

Para realizar la evaluación del proyecto, se utiliza indicadores como Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), VAN ajustado, Índice de deseabilidad (ID).

##### 4.5.12.1 Resumen de indicadores de rentabilidad

Tabla 40

*Resumen de indicadores*

<b>Resumen de indicadores de rentabilidad</b>	
VAN	32501,20
VAN básico	52484,94
VAN del préstamo	707,55
VAN ajustado	53192,49
TIR del activo	124%
TIR del inversionista	108%
Tasa de descuento	7,04%
(ID) Índice de deseabilidad	6,08
Periodo de recuperación	2

**Fuente:** Elaboración propia.

## VAN básico

En la tabla 40 se muestra el VAN básico, utilizando el flujo de efectivo del activo.

Tabla 41

### *VAN Básico*

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
FE	\$ (11 393,93)	\$ 14 239,87	\$14 296,78	\$ 14 353,92	\$14 411,30	\$21577,95
VAN BASICO	\$52 484,94					

**Fuente:** Elaboración propia.

Respecto a los datos anteriores, se obtuvo un VAN básico \$52 484,94 y es mayor a cero, lo cual indica que sí es un proyecto viable.

## VAN del préstamo

Por otra parte, en la próxima tabla se muestra el VAN del préstamo:

Tabla 42

### *VAN del préstamo*

	<b>Año 0</b>	<b>VAN del préstamo</b>				
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Préstamo	\$7 358,02					
Intereses		-\$930,127	-\$770,91	-\$588,73	-\$380,27	-\$141,74
Amortización		-\$1 103,83	-\$1 263,05	-\$1 445,23	-\$1 653,69	-\$1 892,22
Escudo fiscal		\$178,96	\$148,33	\$113,27	\$73,16	\$27,27
Flujo Neto		-\$1 855,00	-\$1 885,63	-\$1 920,69	-\$1 960,80	-\$2 006,69
VAN DEL PRÉSTAMO	\$ 707,55					

**Fuente:** Elaboración propia.

En relación con los datos mostrados en la tabla, se utilizó la tasa del financiamiento de un 13,55 %, el detalle anual de los intereses y amortización de la deuda, asimismo, se muestra el

escudo fiscal, para un resultado de VAN del préstamo de \$707,55, por lo tanto, es mayor a cero y se concluye que si es viable el proyecto.

### **VAN ajustado**

Una vez calculado el VAN del préstamo y VAN básico, se procede al cálculo del VAN ajustado, que consiste en el siguiente cálculo, la suma del VAN básico más el VAN del préstamo

### **VAN básico + VAN del préstamo**

Tabla 43

*VAN ajustado*

<b>VAN ajustado</b>		
VAN básico	+	VAN del préstamo
\$ 52 484,94		\$ 707,55
<b>\$ 53 192,49</b>		

**Fuente:** Elaboración propia.

Para determinar la factibilidad del proyecto fue necesario la aplicación de este indicador, el cual da como resultado que la pescadería es viable financieramente, dando como resultado un total de \$53 192,49, es decir, que el proyecto genera rentabilidad y debe aceptarse.

### **Tasa interna de retorno (TIR)**

La TIR representa el porcentaje de ingresos que se obtendrá si se realiza el proyecto de inversión de la Pescadería Black Marlin, para efectos del proyecto en estudio la TIR del inversionista es del 108 % y la TIR del activo del 124 %, rubros mayores que la tasa de descuento, de esta manera, sí debe aceptarse el proyecto.

### **Índice de deseabilidad**

El índice de deseabilidad es el resultado de la división de los flujos presentes entre el monto de la inversión total.

Tabla 44

*Índice de deseabilidad*

	<b>Índice de deseabilidad</b>					
	<b>0 año</b>	<b>1 año</b>	<b>2 año</b>	<b>3 año</b>	<b>4 año</b>	<b>5 año</b>
	\$11 393,93					
FE	\$69 272,38	\$12 391,93	\$12 417,00	\$12 437,71	\$12 453,40	\$19 572,34
<b>ID</b>	<b>6,08</b>					

**Fuente:** Elaboración propia.

**Periodo de recuperación**

El periodo de recuperación del proyecto será aproximadamente dos años, ya que tal y como se puede ver en el primer año, casi que se recupera la inversión, es decir, en un lapso muy corto, siendo beneficioso para el inversionista.

Tabla 45

*Año de recuperación*

<b>Año</b>	<b>Flujo</b>	<b>Acumulado</b>
<b>0</b>	\$ (11 393,93)	
<b>1</b>	\$12 389,36	\$ 995,43
<b>2</b>	\$12 417,00	\$13 412,43
<b>3</b>	\$12 437,71	\$25 850,14
<b>4</b>	\$12 453,40	\$38 303,54
<b>5</b>	\$19 572,34	\$57 875,87
	<b>PR=</b>	<b>2 años</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

**4.5.13 Punto de equilibrio**

A continuación, se muestra el punto de equilibrio donde el empresario podrá obtener el número de unidades que deberá vender para que la pescadería no tenga pérdidas ni ganancias y tener conocimiento sobre la cobertura de los costos de la pescadería.

El cálculo del punto de equilibrio (PE), consiste en determinar el costo fijo total (CFT) y el margen de contribución ponderado (MCP), para posteriormente dividir el CFT entre MCP.

Tabla 46

*Punto de equilibrio*

Concepto	Punto de equilibrio							
	Atún	Dorado	Pinky	Jumbo	Pulpo	Espada	Pargo	Corvina
Precio de venta	\$10,92	\$13,02	\$15,12	\$25,61	\$6,72	\$8,82	\$6,72	\$13,02
Costo variable (costo de producción)	\$8,40	\$10,01	\$11,63	\$19,70	\$5,17	\$6,78	\$5,17	\$10,01
Margen de contribución	\$2,52	\$3,00	\$3,49	\$5,91	\$1,55	\$2,04	\$1,55	\$3,00
% de participación	8%	15%	16%	14%	10%	7%	17%	13%
MC ponderado	\$0,21	\$0,45	\$0,57	\$0,80	\$0,16	\$0,14	\$0,26	\$0,39
Costos fijos	\$2 492,22	\$2 492,22	\$2 492,22	\$2 492,22	\$2 492,22	\$2 492,22	\$2 492,22	\$2 492,22
<b>Unidades</b>	<b>547</b>	<b>1002</b>	<b>1093</b>	<b>911</b>	<b>683</b>	<b>455</b>	<b>1139</b>	<b>865</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

#### 4.5.14 Estado de Rendimiento proyectado

Seguidamente, se encuentra el estado de resultados, el cual muestra las ganancias o pérdidas de la microempresa, con un horizonte de evaluación de cinco años.

Tabla 47

*Estado de Rendimiento Proyectado*

<b>Pescadería Black Marlin</b>					
<b>Estado de Rendimientos</b>					
<b>Al 31 de diciembre de cada año</b>					
Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas netas	\$ 222 995,12	\$ 223 909,40	\$ 224 827,43	\$ 225 749,22	\$ 226 674,79
Costo de ventas	\$ 171 527,85	\$ 172 231,11	\$ 172 937,26	\$ 173 646,30	\$ 174 358,25
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$ 51 467,27</b>	<b>\$ 51 678,29</b>	<b>\$ 51 890,17</b>	<b>\$ 52 102,92</b>	<b>\$ 52 316,54</b>
Gastos de operación:					
Gastos por Servicios Profesionales	\$ 1 914,16	\$ 1 922,01	\$ 1 929,89	\$ 1 937,80	\$ 1 945,74
Salarios	\$ 15 680,39	\$ 15 744,68	\$ 15 809,23	\$ 15 874,05	\$ 15 939,13
Cargas sociales	\$ 4 155,30	\$ 4 172,34	\$ 4 189,45	\$ 4 206,62	\$ 4 223,87
Póliza RT	\$ 624,96	\$ 627,52	\$ 630,10	\$ 632,68	\$ 635,27
Servicio de agua	\$ 585,82	\$ 588,22	\$ 590,63	\$ 593,05	\$ 595,49
Patente Municipal	\$ 78,56	\$ 78,88	\$ 79,21	\$ 79,53	\$ 79,86
Servicio de electricidad	\$ 781,09	\$ 784,30	\$ 787,51	\$ 790,74	\$ 793,98
Teléfono (plan línea telefónica)	\$ 213,10	\$ 213,97	\$ 214,85	\$ 215,73	\$ 216,61
Alquiler del local	\$ 4 936,07	\$ 4 956,31	\$ 4 976,63	\$ 4 997,03	\$ 5 017,52
Insumos de limpieza	\$ 636,58	\$ 645,99	\$ 648,64	\$ 651,30	\$ 653,97
Insumos operativos	\$ 3 726,81	\$ 3 742,09	\$ 3 757,43	\$ 3 772,83	\$ 3 788,30
Insumos de oficina	\$ 105,67	\$ 106,11	\$ 106,54	\$ 106,98	\$ 107,42
Combustible	\$ 678,03	\$ 680,81	\$ 683,60	\$ 686,41	\$ 689,22
Depreciación	\$ 359,28	\$ 359,28	\$ 359,28	\$ 359,28	\$ 359,28
Total de gastos de operación	\$ 34 475,82	\$ 34 622,49	\$ 34 762,97	\$ 34 904,03	\$ 35 045,66
<b>Utilidad operativa</b>	<b>\$ 16 991,46</b>	<b>\$ 17 055,79</b>	<b>\$ 17 127,20</b>	<b>\$ 17 198,89</b>	<b>\$ 17 270,88</b>
Intereses	\$ 930,13	\$ 770,91	\$ 588,73	\$ 380,27	\$ 141,74
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 16 061,33</b>	<b>\$ 16 284,88</b>	<b>\$ 16 538,47</b>	<b>\$ 16 818,62</b>	<b>\$ 17 129,14</b>
Impuesto sobre la renta 20 %	\$ 3 212,27	\$ 3 256,98	\$ 3 307,69	\$ 3 363,72	\$ 3 425,83
<b>Utilidad o pérdida neta</b>	<b>\$ 12 849,06</b>	<b>\$ 13 027,91</b>	<b>\$ 13 230,77</b>	<b>\$ 13 454,90</b>	<b>\$ 13 703,31</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

Se puede ver reflejado que el proyecto de expansión de la microempresa genera utilidades para cinco años del horizonte, para el año uno utilidades de \$12 849,06; para el año dos, con un total de \$13 027,91; para el año tres, \$13 230,77; para el año cuatro \$13 454,90 y para el año 5 \$13703,31; mostrando incremento en las utilidades, año con año.

#### 4.5.15 Balance General proyectado

A continuación, se muestra el Balance General, detallando las utilidades para cada uno de los cinco años del horizonte de evaluación.

Tabla 48

##### *Balance General Proyectado*

<b>Pescadería Black Marlin</b>					
<b>Balance General</b>					
<b>Al 31 de diciembre de cada año</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Activos</b>					
<b>Activos Circulantes:</b>					
Efectivo	\$16 420,61	\$29 493,22	\$42 774,69	\$56 285,63	\$70 051,04
Inventario materia prima	\$17 385,21	\$17 385,21	\$17 385,21	\$27 269,31	\$47 006,81
<b>Total de activo circulante</b>	<b>\$33 805,82</b>	<b>\$46 878,44</b>	<b>\$60 159,91</b>	<b>\$83 554,94</b>	<b>\$117 057,85</b>
<b>Activos Fijo</b>					
Mobiliario y equipo	\$29 696,28	\$29 337,00	\$28 977,72	\$28 618,44	\$28 259,16
Depreciación acumulada de mobiliario y equipo	\$359,28	\$359,28	\$359,28	\$359,28	\$359,28
<b>Total de activos fijos</b>	<b>\$29 337,00</b>	<b>\$28 977,72</b>	<b>\$28 618,44</b>	<b>\$28 259,16</b>	<b>\$27 899,88</b>
<b>Total de activos</b>	<b>\$63 142,83</b>	<b>\$75 856,16</b>	<b>\$88 778,35</b>	<b>\$111 814,11</b>	<b>\$144 957,73</b>
<b>Pasivos</b>					
<b>Pasivos circulantes:</b>					
Cuenta por pagar	\$7 358,02	\$6 351,96	\$5 103,02	\$3 673,92	\$2 038,70
Impuesto de renta por pagar	\$3 212,27	\$3 256,98	\$3 307,69	\$3 363,72	\$3 425,83
<b>Total de pasivos circulantes</b>	<b>\$10 570,29</b>	<b>\$9 608,94</b>	<b>\$8 410,71</b>	<b>\$7 037,65</b>	<b>\$5 464,52</b>
<b>Pasivo a largo plazo:</b>					
Préstamo por pagar	\$6 351,96	\$5 103,02	\$3 673,92	\$2 038,70	\$167,60
<b>Total de pasivo largo plazo</b>	<b>\$6 351,96</b>	<b>\$5 103,02</b>	<b>\$3 673,92</b>	<b>\$2 038,70</b>	<b>\$167,60</b>
<b>Total de pasivos</b>	<b>\$16 922,25</b>	<b>\$14 711,96</b>	<b>\$12 084,63</b>	<b>\$9 076,34</b>	<b>\$5 632,13</b>
<b>Patrimonio</b>					
Capital Social	\$33 371,52	\$48 116,29	\$63 462,94	\$89 282,87	\$125 622,29
Utilidad del periodo	\$12 849,06	\$13 027,91	\$13 230,77	\$13 454,90	\$13 703,31
<b>Total patrimonio</b>	<b>\$46 220,58</b>	<b>\$61 144,20</b>	<b>\$76 693,72</b>	<b>\$102 737,76</b>	<b>\$139 325,61</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>\$63 142,83</b>	<b>\$75 856,16</b>	<b>\$88 778,35</b>	<b>\$111 814,11</b>	<b>\$144 957,73</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

Los estados financieros para una empresa permiten conocer la situación financiera de ella, por lo tanto, con base en los datos del Balance General, se concluye que el efectivo de la microempresa es mayor a los pasivos, de esta forma, genera ganancias para cada uno de los años evaluados.

#### **4.5.16 Análisis de Sensibilidad**

Para este escenario, se supone que habrá un incremento en las ventas, debido a la expansión del público meta, considerando un aumento del 5 % para las ventas del año 2 y 3, asimismo, se contempla un aumento del 7 % para los años 4 y 5, además, en los gastos operativos también se contempló que habrá un crecimiento del 4 %.

##### **4.5.16.1 Escenario Optimista**

Tabla 49

*Escenario anual Optimista*

<b>Black Marlin</b>						
<b>Escenario anual Optimista, en dolares americanos</b>						
<b>Al 31 de diciembre de cada año</b>						
<b>Cuenta</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ventas unitarias Atún		25768,75	27057,18	28410,04	30398,75	32526,66
Ventas unitarias Dorado		30721,61	32257,69	33870,57	36241,51	38778,42
Ventas unitarias Pinky		32046,56	33648,88	35331,33	37804,52	40450,84
Ventas unitarias Jumbo		54292,46	57007,08	59857,43	64047,45	68530,77
Ventas unitarias Pulpo		15897,98	16692,88	17527,52	18754,45	20067,26
Ventas unitarias Espada		20286,67	21301,00	22366,05	23931,68	25606,89
Ventas unitarias Pargo		15863,03	16656,18	17488,99	18713,21	20023,14
Ventas unitarias Corvina		28118,08	29523,99	31000,18	33170,20	35492,11
<b>Total de ventas</b>		<b>222995,12</b>	<b>234144,87</b>	<b>245852,12</b>	<b>263061,77</b>	<b>281476,09</b>
Costo de venta (76,92%)		171527,85	180104,24	189109,45	202347,11	216511,41
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>51467,27</b>	<b>54040,64</b>	<b>56742,67</b>	<b>60714,66</b>	<b>64964,68</b>
Gastos operativos						
Gastos por Servicios Profesionales		1914,16	1990,72	2070,35	2153,17	2239,29
Salarios		15680,39	16307,60	16959,90	17638,30	18343,83
Cargas sociales		4199,50	4367,48	4542,18	4723,87	4912,83
Póliza RT		624,96	649,96	675,96	703,00	731,11
Servicio de agua		592,05	615,73	640,36	665,98	692,62
Patente Municipal		78,56	81,70	84,97	88,37	91,90
Servicio de electricidad		789,40	820,98	853,82	887,97	923,49
Teléfono (plan línea telefónica)		215,36	223,98	232,94	242,25	251,94
Alquiler del local		4988,58	5188,12	5395,65	5611,47	5835,93
Insumos de limpieza		643,35	669,09	695,85	723,68	752,63
Insumos operativos		3752,56	3902,66	4058,77	4221,12	4389,96
Insumos de oficina		106,80	111,07	115,51	120,13	124,94
Combustible		685,24	712,65	741,16	770,81	801,64
<b>Total gastos operativos</b>		<b>34270,92</b>	<b>35641,75</b>	<b>37067,42</b>	<b>38550,12</b>	<b>40092,13</b>
<b>Utilidad Operativa</b>		<b>17196,36</b>	<b>18398,88</b>	<b>19675,25</b>	<b>22164,53</b>	<b>24872,56</b>
Intereses		885,36	733,81	560,39	361,97	134,92
<b>Utilidad antes de impuesto</b>		<b>16310,99</b>	<b>17665,07</b>	<b>19114,85</b>	<b>21802,57</b>	<b>24737,64</b>
Impuesto 20%		3262,20	3533,01	3822,97	4360,51	4947,53
<b>Utilidad Neta</b>		<b>13048,79</b>	<b>14132,06</b>	<b>15291,88</b>	<b>17442,05</b>	<b>19790,11</b>
Depreciacion de equipo		359,28	359,28	359,28	359,28	359,28
Amortización de deuda		1050,71	1202,26	1375,68	1574,10	1801,15
Valor de desecho						1250,65
Inversión	\$	(5 594,43)				
Capital de trabajo	\$	5 917,67				5917,67
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>\$</b>	<b>(11 512,10)</b>	<b>\$ 11 638,81</b>	<b>\$ 12 570,52</b>	<b>\$ 13 556,92</b>	<b>\$ 15 508,67</b>
						<b>\$ 27 317,72</b>

Fuente: Elaboración propia.

En el flujo presentado, se muestra que para un escenario optimista los resultados de los flujos son montos positivos, debido a que los ingresos son superiores a los egresos, por lo cual se concluye que el proyecto continúa siendo viable, debido a que existe rentabilidad en los cinco años del horizonte de evaluación.

Por otra parte, se procedió a realizar un escenario pesimista, suponiendo que en las ventas habrá una disminución del 10 % y un crecimiento en los costos del 10 %.

#### **4.5.16.2 Escenario Pesimista**

Tabla 50

*Escenario Pesimista*

<b>Black Marlin</b>						
<b>Escenario pesimista en dólares en dólares americanos</b>						
<b>Al 31 de diciembre de cada año</b>						
<b>Cuenta</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ventas unitarias Atún		25768,75	23191,87	20872,68	18785,42	16906,87
Ventas unitarias Dorado		30721,61	27649,45	24884,50	22396,05	20156,45
Ventas unitarias Pinky		32046,56	28841,90	25957,71	23361,94	21025,75
Ventas unitarias Jumbo		54292,46	48863,21	43976,89	39579,20	35621,28
Ventas unitarias Pulpo		15897,98	14308,18	12877,36	11589,63	10430,66
Ventas unitarias Espada		20286,67	18258,00	16432,20	14788,98	13310,08
Ventas unitarias Pargo		15863,03	14276,72	12849,05	11564,15	10407,73
Ventas unitarias Corvina		28118,08	25306,27	22775,65	20498,08	18448,27
<b>Total de ventas</b>		<b>222995,12</b>	<b>200695,61</b>	<b>180626,05</b>	<b>162563,44</b>	<b>146307,10</b>
Costo de venta (76,92%)		171527,85	154375,06	138937,55	125043,80	112539,42
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>51467,27</b>	<b>46320,55</b>	<b>41688,49</b>	<b>37519,64</b>	<b>33767,68</b>
Gastos operativos						
Gastos por Servicios Profesionales		1914,16	1922,01	1929,89	1937,80	1945,74
Salarios		15680,39	15744,68	15809,23	15874,05	15939,13
Cargas sociales		4155,30	4172,34	4189,45	4206,62	4223,87
Póliza RT		624,96	627,52	630,10	632,68	635,27
Servicio de agua		585,82	588,22	590,63	593,05	595,49
Patente Municipal		78,56	78,88	79,21	79,53	79,86
Servicio de electricidad		781,09	784,30	787,51	790,74	793,98
Teléfono (plan línea telefónica)		213,10	213,97	214,85	215,73	216,61
Alquiler del local		4936,07	4956,31	4976,63	4997,03	5017,52
Insumos de limpieza		636,58	639,19	641,81	644,44	647,08
Insumos operativos		3726,81	3742,09	3757,43	3772,83	3788,30
Insumos de oficina		105,67	106,11	106,54	106,98	107,42
Combustible		678,03	680,81	683,60	686,41	689,22
<b>Total gastos operativos</b>		<b>34116,54</b>	<b>37682,06</b>	<b>37836,55</b>	<b>37991,68</b>	<b>38147,45</b>
<b>Utilidad Operativa</b>		<b>17350,74</b>	<b>8638,49</b>	<b>3851,94</b>	<b>-472,04</b>	<b>-4379,77</b>
Intereses		<b>930,13</b>	<b>770,91</b>	<b>588,73</b>	<b>380,27</b>	<b>141,74</b>
<b>Utilidad antes de impuesto</b>		<b>16420,61</b>	<b>7867,58</b>	<b>3263,21</b>	<b>-852,31</b>	<b>-4521,51</b>
Impuesto 20%		3284,12	1573,52	652,64	-170,46	-904,30
<b>Utilidad Neta</b>		<b>13136,49</b>	<b>6294,06</b>	<b>2610,57</b>	<b>-681,85</b>	<b>-3617,21</b>
Depreciación de equipo		359,28	359,28	359,28	359,28	359,28
Amortización de deuda		1103,83	1263,05	1445,23	1653,69	1892,22
Valor de desecho						1250,65
Inversión	\$	5 535,54				
Capital de trabajo	\$	5 858,38				5858,38
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>\$</b>	<b>(11 393,93)</b>	<b>\$ 12 391,93</b>	<b>\$ 5 390,29</b>	<b>\$ 1 524,62</b>	<b>\$ (1 976,26)</b>
						<b>\$ 1 958,89</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

Tal y como se mostró en la tabla anterior, se siguen generando flujos de efectivos positivos, excepto para el año 4 que se obtuvo un flujo negativo, es decir, aun con condiciones tan poco favorables el proyecto continúa siendo viable.

Por último, seguidamente, se detalla las comparaciones de los tres escenarios:

Tabla 51

*Análisis de los escenarios planteados*

Indicadores	Análisis de escenarios según indicadores aplicados		
	Pesimista	Realista	Optimista
VAN	\$ 4 081,84	\$32 501,20	\$39 555,77
VAN básico	\$52 484,94	\$52 484,94	\$52 484,94
VAN del préstamo	\$707,55	\$707,55	\$707,55
VAN ajustado	\$53 192,49	\$53 192,49	\$53 192,49
TIR del activo	124%	124%	124%
TIR del inversionista	46%	108%	116%
Tasa de descuento	7,04%	7,04%	7,04%
(ID) Índice de deseabilidad	1,69	6,08	\$7,24
Periodo de recuperación		Año 2	Año 2

**Fuente:** Elaboración propia.

El análisis realizado entre los escenarios mostrados permite conocer sobre las afectaciones y aumentos que se podrían generar, tomando en cuenta los cambios aplicados a las variables de ventas y costos.

Para este análisis se toma como referencia el escenario realista, mostrando las variaciones en cada uno de los indicadores financieros. El inversionista puede analizar cada una de las proyecciones y considerar estrategias, tanto para situaciones que puedan impactar de manera positiva el proyecto o negativamente.

Se determinó, según el análisis, que los resultados son favorables, tal y como se muestra en la tabla anterior, sin embargo, para el escenario pesimista, según los cálculos realizados, no se recupera la inversión en ninguno de los cinco años del horizonte de evaluación del proyecto.

**Capítulo V**

**Conclusiones y**

**Recomendaciones**

## **Conclusiones**

Una vez finalizado el estudio de viabilidad financiera de la Pescadería Black Marlin, se procede a desarrollar las conclusiones para cada uno de los estudios.

Cada estudio contiene información valiosa para el propietario, el cual desea abarcar un segmento de mercado mayor, con la apertura del local comercial de venta al detalle de pescados y mariscos en Comunidad de Carrillo, también ayudará a los lectores con trabajos similares a orientarse y tomar decisiones en sus proyectos.

## **Estudio de mercado**

La comercialización de pescados y mariscos es una de las fuentes de ingresos de millones de personas en el mundo y en nuestro país no es la excepción, ya que el consumo de pescados y mariscos es cada vez mayor, siendo estos productos ricos en proteínas con muchos nutrientes, así como también son aliados en la dieta de las personas, al ser alimentos de fácil digestión.

Al realizar el estudio se concluye que hay un mercado dispuesto a adquirir los productos ofertados por la Pescadería Black Marlin, principalmente, pues en los distritos de Palmira y Nacascolo, no existe pescadería alguna que oferte estos productos.

Por lo tanto, se concluye que si se ejecuta la expansión no existe una competencia directa, ya que en los supermercados donde ofrecen pescados y mariscos es una línea diferente de la que trabaja la Pescadería Black Marlin, debido a que ofertan pescados y mariscos empacados y congelados, es decir, no son productos frescos.

Es importante recalcar que existe una oportunidad de negocio, al consultar a la población de ambos distritos, el 87 % de los encuestados muestran anuencia para adquirir los productos al realizar el proyecto de expansión en Comunidad de Carrillo.

## **Estudio técnico**

La inversión inicial del proyecto está compuesta por la remodelación del local comercial seleccionado en Comunidad de Carrillo, el cual mide 18 m<sup>2</sup> y los equipos necesarios para el acondicionamiento del local para llevar a cabo la actividad comercial. La inversión inicial es de \$11 393,93, la cual será cubierta con capital propio \$4 035,90 y también con financiamiento del Banco Nacional de Costa Rica, es decir, se deberá adquirir una deuda de \$7 358,02, con una tasa de interés de 13,55 % y a un plazo de cinco años. Se concluye que hay viabilidad técnica, ya que se cumple con todos los aspectos técnicos para el cumplimiento de los objetivos del proyecto.

## **Estudio organizacional y administrativo**

Se plantea una propuesta de estructura administrativa para definir el perfil de puestos, con el fin de que los colaboradores de la pescadería Black Marlín puedan conocer las labores asignadas, asimismo, cuáles son los objetivos de la empresa para poder realizarlos con éxito.

Cabe mencionar que al realizar este estudio el empresario conocerá cuál es el recurso humano necesario para realizar la expansión, de igual forma, contará con una planeación estratégica que caracteriza la razón de ser de la Microempresa Black Marlin.

## **Estudio legal y ambiental**

Para poder llevar a cabo el proyecto es necesario conocer los requisitos legales con los que debe contar la microempresa y así poder comercializar los pescados y mariscos, por lo tanto, el empresario tendrá conocimiento de lo que debe cumplir para ejecutar la apertura y poder operar el negocio. Además, se debe tener en cuenta que el proyecto de expansión no requiere construcción alguna, lo que se pretende es remodelar el local existe para facilitar la operación.

Dicho lo anterior, se concluye que no hay una norma que impida la realización y puesta en marcha del proyecto, es decir, es viable legal y ambientalmente.

## **Estudio financiero**

El estudio financiero se realizó con base en los resultados obtenidos en los estudios técnico, legal, organizacional y de mercado, con el fin de demostrar la viabilidad del proyecto, donde se determinó que los ingresos son superiores a los egresos para los cinco años del horizonte de evaluación, es por ello que, al generar utilidad y además obtener resultados positivos mediante los indicadores financieros aplicados, se determina que el proyecto de expansión de la Pescadería Black Marlin, es viable financieramente.

Finalmente, se plantea tres escenarios: realista, optimista y pesimista mostrando cambios en las variables de ingresos y costo (aumentos y disminuciones), con el fin de obtener datos sobre cuál sería la situación financiera de la empresa, si ocurren los cambios determinados, por lo tanto, se concluye que el proyecto sigue generando utilidades en los distintos escenarios y se recomienda al propietario llevar a cabo el proyecto.

Dicho estudio representará para el propietario una herramienta para la toma de decisiones.

## **Recomendaciones**

Es importante recalcar que las encuestas aplicadas a la población de estudio fueron realizadas a principios de la pandemia Covid-19, por lo tanto, sería importante realizar un nuevo estudio para conocer el comportamiento de los hogares con respecto a la demanda de los productos después de la pandemia.

El proyecto es rentable, por lo tanto, se recomienda realizarlo al propietario.

Luego de efectuar el estudio, se recomienda al propietario que registre la marca y que invierta en publicidad, pues a pesar de tener 22 años en el mercado, su empresa no es reconocida a nivel de la zona, esto le ayudaría a obtener nuevos clientes y crear fidelidad en ellos.

Se recomienda al propietario brindar servicio exprés, con el fin de tener una mayor afinidad con la clientela, asimismo, adaptándose a las exigencias del mercado.

Además, se recomienda diversificar los productos ofertados, para aumentar el volumen de venta y satisfacer las exigencias de los clientes reales y potenciales.

También, es importante que el microempresario genere alianzas estratégicas con proveedores de la zona, mediante la diversificación de la cartera y generar encadenamiento productivo.

Al proyecto se le realizó un análisis de sensibilización, en tres escenarios, optimista, pesimista y realista, donde se realizó cambios a las variables, ingresos y costos con aumentos y disminuciones, y aun con disminuciones, el proyecto podría soportar los cambios afectados y contribuir con riqueza a la microempresa. Por lo que se recomienda llevarlo a cabo.

## Referencias Bibliográficas

- Abreu, J. (Julio de 2012). *Hipótesis, Método & Diseño de Investigación*. Obtenido de [http://scholar.google.es/scholar\\_url?url=http%3A%2F%2Fwww.spentamexico.org%2Fv7-n2%2F7\(2\)187-197.pdf&hl=es&sa=T&oi=gpp&ct=res&cd=1&d=14558834227087821208&ei=mlSAXcYCIvImAHJ\\_rGYCQ&scisig=AAGBfm1bNXIS82jBuiwzkwjKDHRGYJodJg&noss=1&ws=1366x620&at=Hip%C3%B3t](http://scholar.google.es/scholar_url?url=http%3A%2F%2Fwww.spentamexico.org%2Fv7-n2%2F7(2)187-197.pdf&hl=es&sa=T&oi=gpp&ct=res&cd=1&d=14558834227087821208&ei=mlSAXcYCIvImAHJ_rGYCQ&scisig=AAGBfm1bNXIS82jBuiwzkwjKDHRGYJodJg&noss=1&ws=1366x620&at=Hip%C3%B3t)
- Alcaraz Rodríguez, R. E. (2015). *El emprendedor de éxito*. México: Mc Graw Hill Education.
- Andía Valencia, W., & Paucara Pinto, E. (2013). *Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias*. Obtenido de WA Valencia, EP Pinto - Industrial Data, 2013 - redalyc.org
- Arias Gómez, J., Miranda Novales, M. G., & Villasís Keever, M. Á. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia, México*, 201-206.
- Arronis Díaz, V. (Marzo de 2018). *Recomendaciones sobre sistemas intensivos de producción de carne; estabulación, semiestabulación y suplementación estratégica en pastoreo*. Obtenido de [http://www.mag.go.cr/biblioteca\\_virtual\\_animal/estabulacion.pdf](http://www.mag.go.cr/biblioteca_virtual_animal/estabulacion.pdf)
- ASEUM. (31 de julio de 2018). *Informe: Los latinoamericanos comerán cada vez más pescado*. Obtenido de <https://www.visionmaritima.com.uy/noticias/actualidad-noticias/informe-los-latinoamericanos-comeran-vez-mas-pescado/>
- Aurazo Chuque, D. (2017). *Estudio de mercado para la comercialización de infusión de hoja de arándano y satisfacer el consumo saludable en la ciudad de Chiclayo*. Obtenido de <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4224/Aurazo%20Chuque.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Baca Tavira, N., & Herrera Tapia, F. (2016). *Proyectos sociales. Notas sobre su diseño y gestión en territorios rurales*. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/conver/v23n72/1405-1435-conver-23-72-00069.pdf>
- Barrantes Gutiérrez, E., & Lara Pizarro, M. (Junio de 2014). *Programa de Maestría en Gerencia de Proyectos de Desarrollo*. Obtenido de [http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/TESIS/2014/barrantes\\_gutierrez\\_erick\\_pr\\_2014.pdf](http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/TESIS/2014/barrantes_gutierrez_erick_pr_2014.pdf)
- Barrantes Echevarría, R. (2000). *Investigación: Un camino al conocimiento*. San José, Costa Rica: EUNED.

- Barrantes Gutiérrez, E., & Lara Pizarro, M. (Junio de 2014). *Programa de Maestría en Gerencia de Proyectos de Desarrollo*. Obtenido de [http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/TESIS/2014/barrantes\\_gutierrez\\_erick\\_pr\\_2014.pdf](http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/TESIS/2014/barrantes_gutierrez_erick_pr_2014.pdf)
- Bastidas Espinoza, V. G. (2018). *La estructura organizacional y su relación con la calidad de servicio*. Obtenido de <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6233/1/T2664-MAE-Bastidas-La%20estructura.pdf>
- Berazaluce Maturana, P. (Junio de 2018). *Plan Estratégico para aumentar el consumo de productos del mar en Chile*. Obtenido de <https://fch.cl/wp-content/uploads/2018/06/delmaramimesa-2.pdf>
- bicentenario, G. d. (06 de Junio de 2016). *Fortalecen siembra de hortalizas en Guanacaste*. Obtenido de <https://presidencia.go.cr/comunicados/2016/06/fortalecen-siembra-de-hortalizas-en-guanacaste/>
- Botero Gutiérrez, V. (2014). *Estudio de mercado para cuantificar la demanda potencial de una tienda multi-marca en la ciudad de montería*. Obtenido de <https://www.google.com/search?sxsr=ACYBGNRBcbB2ygiwPNAZavMFmcCQKTUk4A%3A1571521473688&source=hp&ei=wYOrXbuWJ8O0sQW1uorYCQ&q=ESTUDIO+DE+MERCADO+PARA+CUANTIFICAR+LA+DEMANDA+POTENCIAL+DE+UNA+TIENDA+MULTI-MARCA+EN+LA+CIUDAD+DE+MONTER%20C3%8DA+&oq=ESTUDIO+DE+ME>
- Carballo Madrigal, L., Corrales Soto, J., Picado Mesén, J., Quesada Araya, J., & Rodríguez Delgado, C. (2014). *Producción de pez gato en la zona sur de Costa Rica*. Obtenido de [https://www.academia.edu/13604503/Produccion\\_de\\_Catfish\\_en\\_la\\_Zona\\_Sur\\_de\\_Costa\\_Rica](https://www.academia.edu/13604503/Produccion_de_Catfish_en_la_Zona_Sur_de_Costa_Rica)
- Casanova Burbano, D. F., & Salazar Cruz, K. (2014). *Estudio de viabilidad para la creación de una comercializadora y distribuidora de pescados y mariscos en la Comuna 10, Barrio Santa Elena, de la ciudad de Santiago de Cali, Colombia*. Obtenido de <https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/137/FUCLG0013831.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Casanova Burbano, D. F., & Salazar Cruz, K. (2014). *Estudio de viabilidad para la creación de una comercializadora y distribuidora de pescados y mariscos en la comuna 10, Barrio Santa Elena, de la Ciudad de Santiago de Cali, Colombia*. Obtenido de <https://repository.unicatolica.edu.co/handle/20.500.12237/137>
- CEPAL, IICA, FAO. (2017). *Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe*. Obtenido de <http://repositorio.iica.int/bitstream/11324/6143/1/BVE17109365e.pdf>

- Contreras Sierra, E. R. (2013). *El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica* . Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64629832007>
- CORFOGA. (2017). *Federaciones CORFOGA*. Obtenido de <http://www.corfoga.org/quienes-somos/>
- Corrillo Machicado , F., & Gutiérrez Quiroga, M. (Mayo de 2016). *Estudio de localización de un proyecto*. Obtenido de [http://www.revistasbolivianas.org.bo/pdf/rvc/v7n11/v7n11\\_a05.pdf](http://www.revistasbolivianas.org.bo/pdf/rvc/v7n11/v7n11_a05.pdf)
- Cruz, P. O. (2016). *Municipalidad del cantón de Santa Cruz*. Obtenido de <https://santacruz.go.cr/index.php/nuestra-municipalidad/nuestro-canton/m-historiadeltanton>
- Del Cid, A., Méndez, R., & Sandoval, F. (2011). *Investigación fundamentos y metodología*. Obtenido de <https://josedominguezblog.files.wordpress.com/2015/06/investigacion-fundamentos-y-metodologia.pdf>  
<https://josedominguezblog.files.wordpress.com/2015/06/investigacion-fundamentos-y-metodologia.pdf>
- Díaz Bravo, L., Torruco García, U., Martínez Hernández , M., & Varela Ruiz , M. (2013). *Metodología de investigación en educación médica*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3497/349733228009.pdf>
- Duque Restrepo, J. C., Montoya Baena, G. P., & Prieto Delgadillo, M. F. (2014). *Comercialización de productos de tilapia en la ciudad de Bogotá*. Obtenido de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/92/T81.14%20M762c.pdf?sequence=3>
- Énfasis de Alimentación. (11 de Julio de 2018). *Creceará 33 % el consumo de pescado en América Latina*. Obtenido de <http://www.alimentacion.enfasis.com/notas/81124-crecera-33-el-consumo-pescado-america-latina->
- FAO. (29 de Enero de 2010). *Consulta mixta de expertos FAO/OMS sobre los riesgos*. Obtenido de <http://www.fao.org/3/ba0136s/ba0136s.pdf>
- FAO. (2017). *Guía para la formulación de proyectos de inversión del sector agropecuario*. Obtenido de <http://www.fao.org/3/I8097ES/i8097es.pdf>
- FAO. (2018). *El estado mundial de pesca y acuicultura*. Obtenido de [https://books.google.co.cr/books?id=tXhjDwAAQBAJ&pg=PA78&lpg=PA78&dq=contribuci%C3%B3n+del+pescado+a+la+dieta+mundial&source=bl&ots=gX9LynMEpn&sig=ACfU3U1pvicarvWN\\_M5E7LEIkb1IRRQPzg&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwibj-KboI7IAhXFFIgKHQXNCR4Q6AEwAnoECAkQAQ#v=onep](https://books.google.co.cr/books?id=tXhjDwAAQBAJ&pg=PA78&lpg=PA78&dq=contribuci%C3%B3n+del+pescado+a+la+dieta+mundial&source=bl&ots=gX9LynMEpn&sig=ACfU3U1pvicarvWN_M5E7LEIkb1IRRQPzg&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwibj-KboI7IAhXFFIgKHQXNCR4Q6AEwAnoECAkQAQ#v=onep)

- FAO. (9 de Julio de 2018). *Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe*. Obtenido de <http://www.fao.org/americas/noticias/ver/es/c/1144411/>
- FAO. (2019). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Obtenido de <http://www.fao.org/fisheries/es/>
- Fix Fierro, H., Padrón Innamorato, M., Pozas Loyo, A., Silva Forné, C., & Suárez Ávila, A. A. (2018). *Manual de sociología del derecho*. Obtenido de <https://books.google.co.cr/books?id=Yc2GDwAAQBAJ&pg=PA283&lpg=PA283&dq=los+estudios+exploratorios+se+realizan+cuando+el+objetivo+es+examinar+un+tema+o+problema+de+investigaci%C3%B3n+poco+estudiado&source=bl&ots=vzqLXQ8mtC&sig=ACfU3U1zj5BKDlyifYQOoZXlyjtw>
- Fonseca Rodríguez, C. (2013). *Efecto de la manipulación postcaptura sobre el Pargo Mancha (Lutjanus guttatus) procedente de una granja marina y sus implicaciones en el mercado de productos marinos*. Obtenido de <http://repositorio.conicit.go.cr:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/150/Tesis%20Maestria%20Cristian%20Fonseca%20R..pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Franco Coral, A. (2015). *Procedimientos de Muestreo*. Obtenido de <http://servicio.bc.uc.edu.ve/educacion/revista/46/art13.pdf>
- Gascó, T. (31 de Enero de 2019). *Definición de Consumo*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/consumo>
- Gavira Uribe, A., Dávila Guerrero, C., Ruiz Gómez, F., & Burgos Bernal, G. (2016). *Planeación estratégica del Ministerio de Salud y Protección Social*. Obtenido de <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/PES/Planeacion-Estrategica-2016.pdf>
- Gerencie. (23 de octubre de 2017). *Gerencie.com*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/la-importancia-de-hacer-un-estudio-de-mercado.html>
- Godoy Trujillo, I. (2016). *La estructura Organizacional, aplicación práctica a la empresa TITSA*. Obtenido de <https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/2992/La%20estructura%20organizacional.%20Aplicacion%20practica%20en%20la%20empresa%20TITSA..pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gómez Escobar, I. (2004). *CONAMYPE*. Obtenido de [https://www.emagister.com/uploads\\_courses/Comunidad\\_Emagister\\_66994\\_66994-1.pdf](https://www.emagister.com/uploads_courses/Comunidad_Emagister_66994_66994-1.pdf)

- González Meneses, A., & Ramírez Salgado, M. A. (2016). *Análisis de las condiciones del mercado para la oferta de un servicio de un óptico a domicilio a domicilio en Cartagena*. Obtenido de <http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwidjqfyq6nlAhURKa0KHUJkAWYQFjAAegQIABAC&url=http%3A%2F%2Frepositorio.unicartagena.edu.co%2Fbitstream%2F11227%2F5552%2F1%2FANALISIS%2520DE%2520LAS%2520CONDICIONES%2520DEL%2520MERCADO%2520>
- Guerrero Bejarano, M. A. (2016). La investigación cualitativa . *INNOVA Research Journal*, 1-9.
- Hernández Mejía, P. (2016). *Masterplan de marketing turístico para municipios de la Comunidad Valenciana*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10251/76626>
- Hernández R., F. C. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGrawHill.
- Hernández Sampieri, R. (2011). *El enfoque mixto es como un matrimonio, dos paradigmas distintos, pero en la práctica son complementarios*. Obtenido de <https://www.uned.ac.cr/acontecer/a-diario/sociedad/1144-roberto-hernandez-sampieri-visito-la-uned>
- Hernández, Sampieri, R., Fernández, Collado, C., & Baptista, Lucio, M. (2014). *Metodología de investigación*. (6ª. ed). México: McGraw-Hill / Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Hernández, Sampieri, R., Fernández, Collado, C., & Baptista, Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación*. (6ª.ed.). Obtenido de <https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=ZGVmYXVsdGRvbWFpbnxjb250YWR1cmllhcHVibGljYTk5MDUxMHxneDo0NmMxMTY0NzkxNzliZmYw>
- IICA. (2018). *El mercado y la comercialización*. Obtenido de <http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=2ahUKEwjfw8vDhKnlAhUHEawKHV-PD9sQFjACegQIARAC&url=http%3A%2F%2Frepositorio.iica.int%2Fbitstream%2F11324%2F7088%2F1%2FBVE18040224e.pdf&usq=AOvVaw05ooyT7g8STXel-8eIOR-F>
- IMAS. (10 de Noviembre de 2016). *Sección Ordinaria del Consejo Directivo*. Obtenido de [https://www.imas.go.cr/sites/default/files/docs/acta-62-11-2016\\_10-noviembre.pdf](https://www.imas.go.cr/sites/default/files/docs/acta-62-11-2016_10-noviembre.pdf)
- INCOPECA. (05 de Julio de 2017). *Requerimientos para el almacenamiento y traslado del pescado y/o mariscos*. Obtenido de [https://www.incopescas.go.cr/mercado/documentos/areas\\_marinas/3\\_transporte.pdf](https://www.incopescas.go.cr/mercado/documentos/areas_marinas/3_transporte.pdf)
- INCOPECA. (2019). *Plan estratégico de la acuicultura en Costa Rica*. Obtenido de [https://www.incopescas.go.cr/publicaciones/Generales/Plan\\_Estrategico\\_Acuicultura\\_Costa\\_Rica\\_2019-2023.pdf](https://www.incopescas.go.cr/publicaciones/Generales/Plan_Estrategico_Acuicultura_Costa_Rica_2019-2023.pdf)

- INDER . (2014). *Caracterización del Territorio Inder Liberia-La Cruz*. Obtenido de <https://www.inder.go.cr/liberia-la-cruz/Caracterizacion-Territorio-Liberia-LaCruz.pdf>
- INDER. (2014). *Caracterización del Territorio Inder Liberia-La Cruz*. Obtenido de <https://www.inder.go.cr/liberia-la-cruz/Caracterizacion-Territorio-Liberia-LaCruz.pdf>
- INDER. (abril de 2016). *Plan de Desarrollo Rural Territorial. 2016-2021*. Obtenido de [https://www.inder.go.cr/territorios\\_inder/region\\_chorotega/planes\\_desarrollo/PTDR-Santa-Cruz-Carrillo-2016-2021.pdf](https://www.inder.go.cr/territorios_inder/region_chorotega/planes_desarrollo/PTDR-Santa-Cruz-Carrillo-2016-2021.pdf)
- INEC. (2011). *Estimaciones y Proyecciones de población*. Obtenido de <http://www.inec.go.cr/poblacion/estimaciones-y-proyecciones-de-poblacion>
- INEC. (2011). *Instituto Nacional de Estadística y Censos*. Obtenido de <http://www.inec.go.cr/empleo/temas-especiales-de-empleo>
- Instituto Autárquico de Desarrollo Productivo. (2016). *Guía de formulación de proyectos de inversión para emprendimientos productivos*. Obtenido de <https://www.iadep.gob.ar/iadep/wp-content/uploads/Guía-formulación-proyectos-inversión.pdf>
- Kuznik, A., Hurtado, A., & Espinal, A. (2010). *El uso de la encuesta de tipo social en Traductología. Características metodológicas*. Obtenido de El uso de la encuesta de tipo social en Traductología. Características metodológicas: <http://www.raco.cat/index.php/MonTI/article/viewFile/301211/390681>
- López, A. (2011). *¿Qué es el modelo de las cinco fuerzas de Porter?* Obtenido de <http://queaprendemoshoy.com/13302/>
- MAG. (2014). *Región de Desarrollo Chorotega*. Obtenido de <https://www.mag.go.cr/regiones/chorotega.html>
- María Silvestrini Ruiz, M. (enero de 2008). *Fuentes de información*. Recuperado el 22 de octubre de 2015, de <http://ponce.inter.edu/cai/manuales/Fuentes primarias.pdf>
- Mayankj. (2014). *e How en Español*. Recuperado el 11 de septiembre de 2015, de cultura y ciencia: [http://www.ehowenespanol.com/fuentes-primarias-secundarias-investigacion-info\\_354586/](http://www.ehowenespanol.com/fuentes-primarias-secundarias-investigacion-info_354586/)
- MEIC. (2016). *Diagnóstico sobre el mercado de la carne de pescado en Costa Rica*. Obtenido de <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/estudios/2016/pescado.pdf>

- Mete, M. R. (2014). *Valor actual neto y tasa de retorno: su utilidad como herramientas para el análisis y evaluación de proyectos de inversión*. Obtenido de [http://www.revistasbolivianas.org.bo/scielo.php?pid=S2071-081X2014000100006&script=sci\\_arttext&tlng=es](http://www.revistasbolivianas.org.bo/scielo.php?pid=S2071-081X2014000100006&script=sci_arttext&tlng=es)
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (15 de Abril de 2019). *Fortalecen inspección y vigilancia de producción y comercialización de pescado en temporada de Semana Santa*. Obtenido de <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Fortalecen-inspecci%C3%B3n-y-vigilancia-de-producci%C3%B3n-y-comercializaci%C3%B3n-de-pescado-en-temporada-de-Semana-Santa.aspx>
- Montoya Agudelo, C., & Boyero Saavedra, M. (2016). El recurso humano como elemento fundamental para la gestión de calidad y la competitividad organizacional. *Visión de Futuro*, 1-20.
- Mora Hernández, J. (09 de Noviembre de 2018). *Situación y aprovechamiento de las áreas marinas de pesca: una propuesta de abordaje sectorial, bajo el enfoque de ecosistemas productivos: el caso de Costa Rica*. Obtenido de <https://unctad.org/meetings/en/Contribution/ditc-ted-06112018-costa-MoraBrief-pesca.pdf>
- Morales Parra, I. C., Palacios Martínez, J. P., & Victoria Gómez, J. S. (2016). *Elaboración de un estudio de mercado a nivel de factibilidad, para determinar la viabilidad del montaje de una empresa productora y comercializadora de productos de origen vegetal, en la Sabana centro de Bogotá*. Obtenido de <http://repositorio.escuelaing.edu.co/handle/001/362>
- Múnera Miranda, L. G. (2013). *Revisión del nivel de cumplimiento de las buenas prácticas agrícolas acuícolas en el departamento de producción de finca primaria Aquacorporación Internacional S.A., ubicada en Cañas, Guanacaste*. Obtenido de <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/2788/1/36077.pdf>
- Oficina de Tratados Comerciales y Agricultura . (20 de Abril de 2012). *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)*. Obtenido de <http://otca.gob.do/medidas-sanitarias-y-fitosanitarias-msf/>
- Olivera , M., Córdoba, G., & Escobar Barquero, C. A. (2012). *Diagnóstico sociocultural y físico espacial de las comunidades ubicadas en el corredor fronterizo cantón de la Cruz, Guanacaste*. Obtenido de [https://www.mivah.go.cr/Documentos/investigaciones\\_diagnosticos/diagnosticos\\_planes\\_intervencion/2012/LA\\_CRUZ\\_GUANACASTE/DIAGNOSTICO\\_LA\\_CRUZ\\_FRONTERA.pdf](https://www.mivah.go.cr/Documentos/investigaciones_diagnosticos/diagnosticos_planes_intervencion/2012/LA_CRUZ_GUANACASTE/DIAGNOSTICO_LA_CRUZ_FRONTERA.pdf)

- Ortíz Cubero, L. (Mayo de 2007). *Campus Digital UNA*. Obtenido de [http://www.campus.una.ac.cr/ediciones/2007/mayo/2007mayo\\_pag05.html](http://www.campus.una.ac.cr/ediciones/2007/mayo/2007mayo_pag05.html)
- Otzen , T., & Manterola, C. (2017). *Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio*. Obtenido de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf>
- Peñalver, P. (2009). *Estudio de Mercado*. Obtenido de <https://proyectoempresarial.files.wordpress.com/2009/.../tema-05-estudio-de-mercado...>
- Pérez Gutiérrez, E. (2017). *Manual de manejo sistemas intensivos sostenibles de ganadería se engorde*. Obtenido de [https://scholar.google.com/scholar?hl=es&as\\_sdt=0%2C5&q=MANUAL+DE+MANEJO+SISTEMAS+INTENSIVOS+SOSTENIBLES++DE+GANADER%C3%8DA+DE+EN+GORDE&btnG=](https://scholar.google.com/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=MANUAL+DE+MANEJO+SISTEMAS+INTENSIVOS+SOSTENIBLES++DE+GANADER%C3%8DA+DE+EN+GORDE&btnG=)
- PIMA. (Noviembre de 2016). *Análisis del consumo de frutas, hortalizas, pescado, mariscos en los hogares costarricenses*. Obtenido de <http://www.pima.go.cr/wp-content/uploads/2017/07/Analisis-Consumo.pdf>
- Porras Acevedo, S. (2018). Desarrollo territorial de Guanacaste desde el enfoque de sistemas territoriales de producción agroalimentaria. *Revista de Política Económica y Desarrollo Sostenible*, 63.
- Porter, M. (4 de junio de 2012). *Las cinco fuerzas competitivas de Michael Porter*. Obtenido de <http://coyunturaeconomica.com/marketing/cinco-fuerzas-competitivas-de-michael-porter>
- PROCOMER. (2018). Obtenido de [https://www.procomer.com/es/alertas-comerciales/acuicultura-continuara-creciendo-a-nivel-mundial?fbclid=IwAR074ooR67oUkXonnWas8bnW74yu2tKx\\_tUvNWx34UBVrEyEwhTa124jsCQ](https://www.procomer.com/es/alertas-comerciales/acuicultura-continuara-creciendo-a-nivel-mundial?fbclid=IwAR074ooR67oUkXonnWas8bnW74yu2tKx_tUvNWx34UBVrEyEwhTa124jsCQ)
- PROCOMER. (abril de 2018). *Acuicultura continuará creciendo a nivel mundial*. Obtenido de <https://www.procomer.com/es/alertas-comerciales/acuicultura-continuara-creciendo-a-nivel-mundial>
- PROCOMER. (2018). *Crececerá 33 % el consumo de pescado en América Latina*. Obtenido de <https://www.procomer.com/es/alertas-comerciales/crecera-33-porciento-el-consumo-de-pescado-en-america-latina>
- Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (PIMA). (noviembre de 2016). *Análisis del consumo de frutas, hortalizas, pescado y mariscos en los hogares costarricenses*. Obtenido de <http://www.pima.go.cr/wp-content/uploads/2017/07/Analisis-Consumo.pdf>

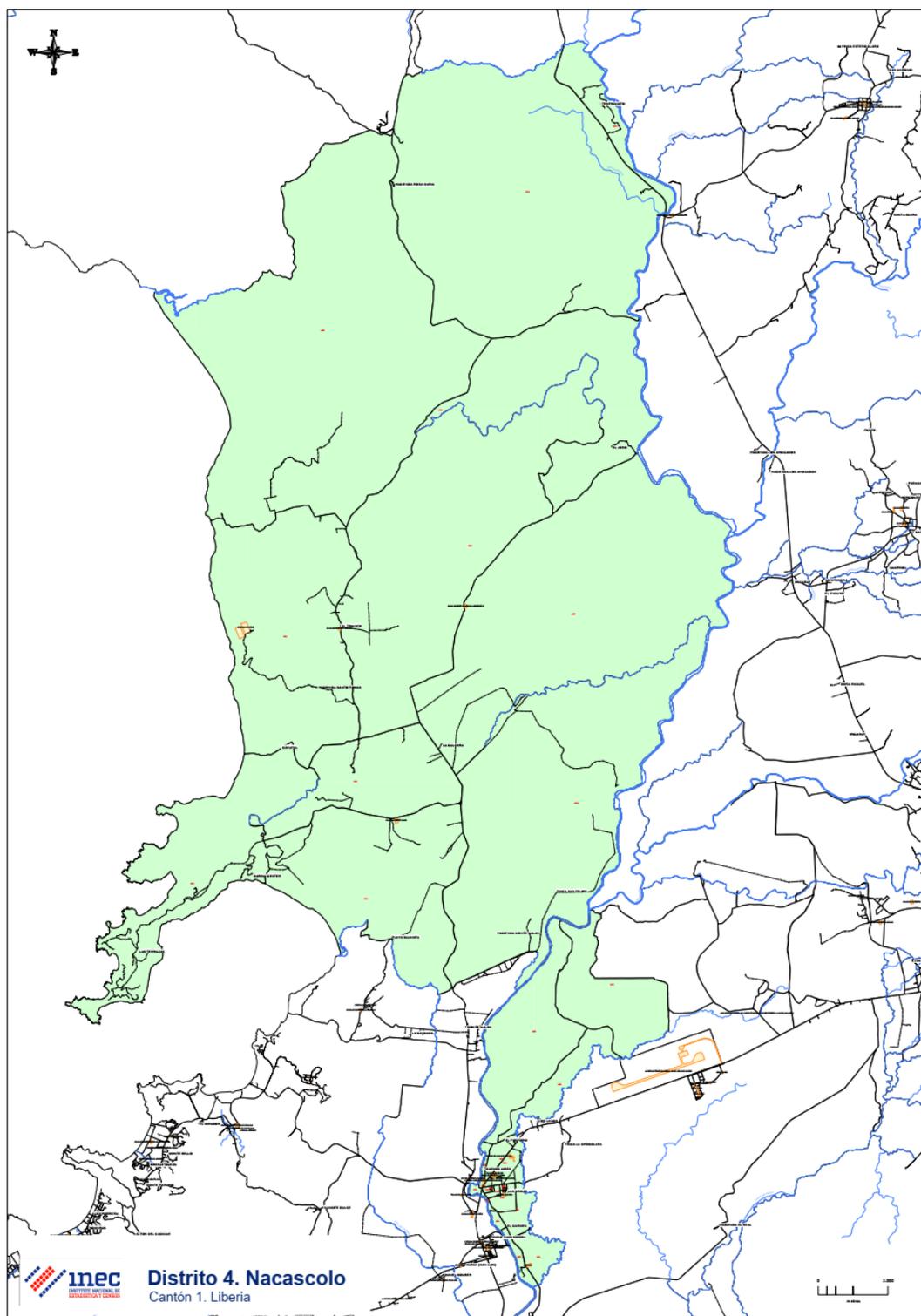
- Puentes Granada, V., & Moncaleano Rubio, A. (Febrero de 2012). *Corredor Marino del Pacífico Este Tropical*. Obtenido de <http://cmarpacifico.org/web-cmar/wp-content/uploads/2015/04/resultados-costa-rica.pdf>
- Quirós Madrigal, O. J., Calvo Hernández, O. M., & Mora Noguera, L. F. (2014). *Guía para la preparación de perfiles de proyectos basados en la gestión sostenible de territorios rurales*. Obtenido de [http://portalsiget.net/ArchivosSIGET/herramientas/Archivos/352017\\_11ManualPerfildeProy.pdf](http://portalsiget.net/ArchivosSIGET/herramientas/Archivos/352017_11ManualPerfildeProy.pdf)
- Ramírez Vargas, C., & Nienhuis, J. (2011). *Cultivo protegido de hortalizas en Costa Rica*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4835625.pdf>
- Ramírez, V. R. (marzo de 2006). *Buenas prácticas de manejo*. Obtenido de <https://incopesca.go.cr/mercado/documentos/Manual-BPM.pdf>
- Reporte Digital. (03 de Octubre de 2019). *La determinación de la viabilidad de un proyecto*. Obtenido de <https://reportedigital.com/negocios/emprendimiento/viabilidad-de-un-proyecto/>
- Rojas López, M. D. (2015). *Evaluación de Proyectos para Ingenieros*. Obtenido de <http://ebookcentral.proquest.com/lib/sibdilibrosp/detail.action?docID=4422279>.
- Salazar Chacón, Y., Rodríguez Yáñez, J., Sierra Gómez, H., Piedra Marín, G., & Chaverri Suárez, F. (2016). Evaluación de los Niveles de Mercurio en Productos Pesqueros en Costa Rica. *Costarricense de salud pública*, 19-26. Obtenido de <https://www.scielo.sa.cr/pdf/rcsp/v25n1/1409-1429-rcsp-25-01-00018.pdf>
- Sánchez Gutiérrez, J., Vázquez Ávila, G., & Mejía Trejo, J. (2017). La mercadotecnia y los elementos que influyen en la competitividad de las mipymes comerciales en Guadalajara, México. *INNOVAR*, 93-106.
- Sánchez, A., & Cambronero, P. (11 de enero de 2016). [http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUK Ewj8h\\_nv8fkAhVhqlkKHbk5DpoQFjAAegQIAxAC&url=http%3A%2F%2Feventazon.meic.go.cr%2Finformacion%2Festudios%2F2016%2Fpescado.pdf&usq=AOvVaw1vEb6gwzHOs32e2Et2q9J4](http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUK Ewj8h_nv8fkAhVhqlkKHbk5DpoQFjAAegQIAxAC&url=http%3A%2F%2Feventazon.meic.go.cr%2Finformacion%2Festudios%2F2016%2Fpescado.pdf&usq=AOvVaw1vEb6gwzHOs32e2Et2q9J4). Obtenido de [http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwj8h\\_nv8fkAhVhqlkKHbk5DpoQFjAAegQIAxAC&url=http%3A%2F%2Feventazon.meic.go.cr%2Finformacion%2Festudios%2F2016%2Fpescado.pdf&usq=AOvVaw1vEb6gwzHOs32e2Et2q9J4](http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwj8h_nv8fkAhVhqlkKHbk5DpoQFjAAegQIAxAC&url=http%3A%2F%2Feventazon.meic.go.cr%2Finformacion%2Festudios%2F2016%2Fpescado.pdf&usq=AOvVaw1vEb6gwzHOs32e2Et2q9J4)

- Sapag Chain , N., Sapag Chain, R., & Sapag Puelma , J. M. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Obtenido de [https://www.academia.edu/36800147/Preparacion\\_y\\_evaluacion\\_de\\_proyectos\\_6ta\\_edicion\\_Sapag](https://www.academia.edu/36800147/Preparacion_y_evaluacion_de_proyectos_6ta_edicion_Sapag)
- Sarli Rosana , R., González , S. I., & Ayres, N. (2015). *Análisis FODA una herramienta necesaria*. Obtenido de [http://bdigital.uncuyo.edu.ar/objetos\\_digitales/7320/sarlirfo-912015.pdf](http://bdigital.uncuyo.edu.ar/objetos_digitales/7320/sarlirfo-912015.pdf)
- Stasevskis, Z. (Septiembre de 2017). *Análisis y Desarrollo de Plan de Marketing del Bar-Terrateig*. Obtenido de [https://www.google.com/search?q=pdf+Un+producto+es+un+conjunto+de+caracter%C3%ADsticas+y+atributos+tangibles+\(forma,+color\)+y+tambi%C3%A9n+intangibles+\(marca,+servicio\),+que+el+comprador+acepta,+porque+el+producto+le+va+a+satisfacer+alguna+necesidad+o+alg](https://www.google.com/search?q=pdf+Un+producto+es+un+conjunto+de+caracter%C3%ADsticas+y+atributos+tangibles+(forma,+color)+y+tambi%C3%A9n+intangibles+(marca,+servicio),+que+el+comprador+acepta,+porque+el+producto+le+va+a+satisfacer+alguna+necesidad+o+alg)
- SETENA. (2017). *Secretaría Técnica Nacional Ambiental*. Obtenido de <https://www.setena.go.cr/documentos/Normativa/RES-1909-2017.pdf>
- Silamani, J., & Guirao, G. (2015). *Utilidad y tipos de revisión de literatura*. Obtenido de [http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1988-348X2015000200002](http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1988-348X2015000200002)
- SINAC. (2013). *Evaluación de las pesquerías en la parte interna del Golfo de Nicoya*. Obtenido de <http://areasmarinaprotegidas.com/wp-content/uploads/2016/11/3-1-11-EvaluaciondelaspesqueriasenlaparteinternadelGolfodeNicoya.pdf>
- Sociedad Nacional de Pesca. (2004). *Beneficios de comer pescado*. Obtenido de <https://www.sonapesca.cl/beneficios-de-comer-pescado/>
- Traverso, J., & Avdalov, N. (2004). *Beneficios del Consumo de Pescado*. Obtenido de [http://www.mgap.gub.uy/sites/default/files/multimedia/beneficios\\_del\\_consumo.pdf](http://www.mgap.gub.uy/sites/default/files/multimedia/beneficios_del_consumo.pdf)
- Valverde Mora, J. P. (2014). *Desarrollo del Estudio de Prefactibilidad para la creación de una empresa de distribución de pescados y mariscos*. Obtenido de [https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/6724/desarrollo\\_estudio\\_prefactibilidad\\_creacion\\_empresa\\_distribucion\\_pescado\\_mariscos.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/6724/desarrollo_estudio_prefactibilidad_creacion_empresa_distribucion_pescado_mariscos.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Vega, A. M. (1996). *Fuentes de Información General*. Ediciones Trea,S.L.
- Vilalobos, R. R. (octubre de 2007). *Mejoramiento de los mercados internos de productos pesqueros*. Obtenido de <https://www.incopesca.go.cr/mercado/documentos/Informe-Mercado-Interno-Proyecto-FAO.pdf>
- Zurita Huayamabe , X. A. (2016). *Metodología para el cambio de matriz de producción aplicado a los pescadores artesanales*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/5980/1/T-UCSG-POS-MFEE-57.pdf>

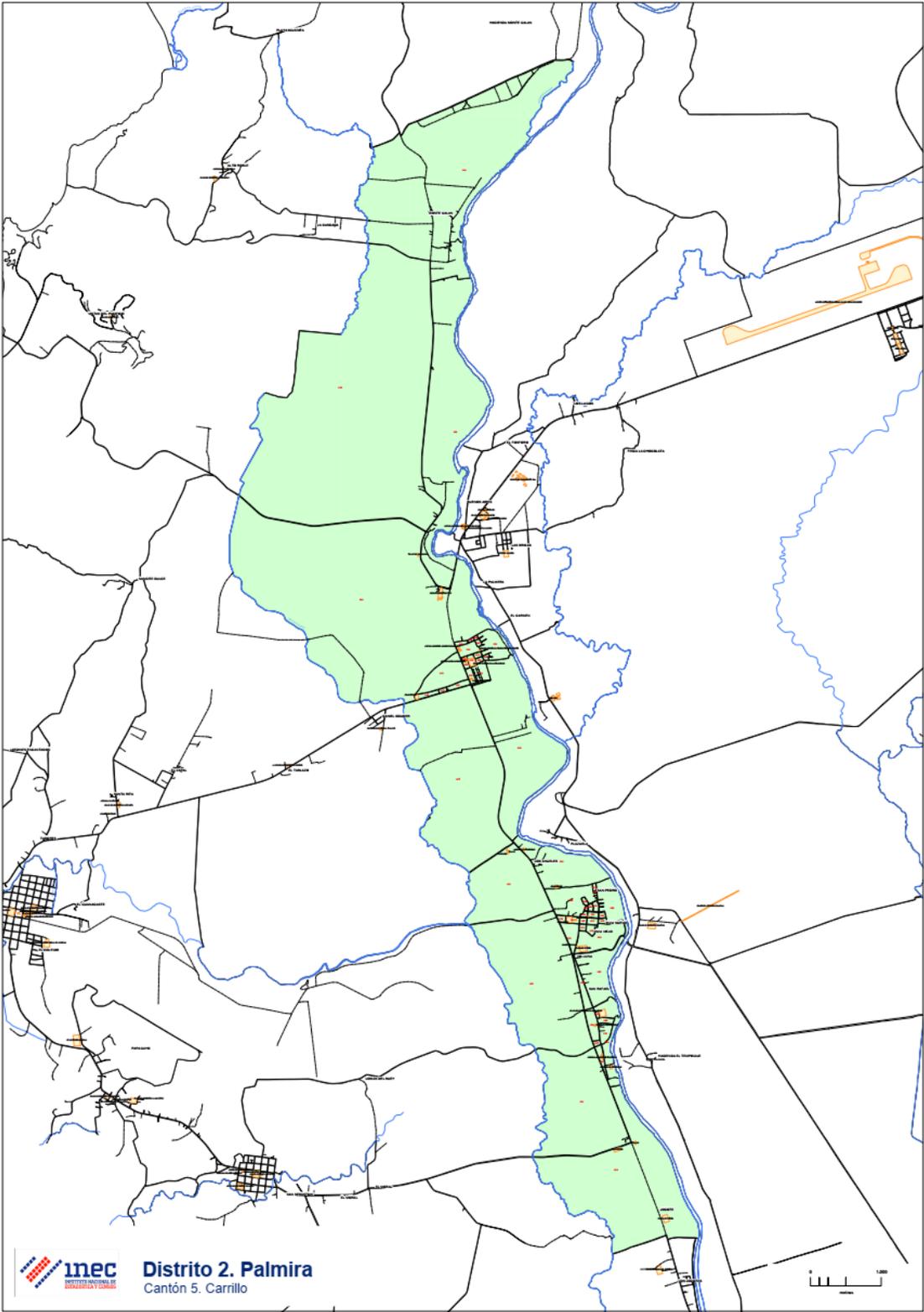
# **Anexos**

# 1. Anexos del Estudio de Mercado

## 1.1 Anexo Mapa del Distrito Nacascolo



Anexo 1.2 Mapa Distrito Palmira



## Anexo 1.3 Cuestionario

### **Universidad Nacional de Costa Rica Sede Regional Chorotega, Campus Liberia**

#### **Estudio de mercado sobre productos pesqueros (pescados y mariscos)**

Somos estudiantes de Licenciatura de la carrera de Administración de empresas en la Universidad Nacional de Costa Rica, Campus Liberia.

Estamos realizando un estudio de mercado para la Microempresa Black Marlin, que se dedica a la comercialización de pescados y mariscos y desea realizar la apertura de una pescadería en Comunidad de Carrillo. El objetivo principal del estudio es determinar la oferta y demanda de los productos pesqueros en el Distrito de Palmira y Guardia del Distrito de Nacascolo.

Por lo tanto, respetuosamente hacemos la solicitud de información del siguiente cuestionario. Los datos proporcionados serán manejados de forma confidencial, de carácter académico y su uso será exclusivo en el proyecto final de graduación, para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Finanzas. Agradecemos su colaboración de antemano.

A.1 Con mayor frecuencia, quién es el encargado de realizar las compras.

1. Mamá [  ]
2. Papá [  ]
3. Otro [  ] \_\_\_\_\_

A.2 En su hogar consumen pescados y mariscos?

1. Sí [  ] **(si marca esta opción, pasar a la pregunta A.4)**
2. No [  ] (si marca esta opción, pasar a la pregunta A.3 )

A.3 ¿Por qué NO consumen pescados y mariscos? (**puede marcar varios**)

1. Pocas opciones de producto en los locales [ ]
2. Alergia [ ]
3. No me gusta [ ]
4. Dificultad de conseguir producto fresco en la comunidad [ ]
5. Precio [ ]

Otro, ¿Cuál? \_\_\_\_\_

A.4 ¿Dónde compra los pescados y mariscos que consumen en su hogar?

1. Supermercado [ ]
2. Pescadería [ ]
3. Vendedores a domicilio [ ]
4. Otro [ ] Indique\_\_\_\_\_

A.5 ¿De la siguiente lista de productos por favor indique cuáles consume, la cantidad en kilos que consume por mes, el precio aproximado que paga y cómo considera el precio que paga por estos productos? (**Marcar con X en la columna “Consume” para aquellos productos consumidos por el entrevistado (a)**)

Producto	Consume este producto	Cantidad de compra en kilo	Precio de compra	¿Cómo considera el precio?		
				Bajo	Aceptable	Alto
A.5.1-Filete corvina						
A.5.2-Filete de Atún						
A.5.3-Filete Dorado						
A.5.4-Pargo entero						
A.5.5-Camaron Jumbo						
A.5.6-Camaron Pinky						
A.5.7-Filete Espada						
A.5.8-Pulpo entero						

A.6 ¿Con qué frecuencia compra los siguientes productos?

Producto	Semanal	Mensual	Nunca
A.6.1-Filete corvina			
A.6.2-Filete de Atún			
A.6.3-Filete Dorado			
A.6.4-Pargo entero			
A.6.5-Camaron Jumbo			
A.6.6-Camaron Pinky			
A.6.7-Filete Espada			
A.6.8-Pulpo entero			

A.7. ¿Para aquellos productos de la lista anterior que no consume, por favor podría indicar cuál es la razón o razones por las cuáles no los consume?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

A.8. ¿De los siguientes atributos, cuales influyen directamente en su decisión de compra de pescados y mariscos? Marque con una X evaluando en la escala del 1 al 5. Donde 1 representa nada importante y 5 muy importante.

Atributo	Evaluación				
	1	2	3	4	5
A.8.1-Precio					
A.8.2-Empaque					
A.8.3-Frescura					
A.8.4-Calidad					
A.8.5-Servicio post-venta					
A.8.6-Servicio al cliente					
A.8.7-Etiqueta					
A.8.8-Formas de pago					
A.8.9 Variedad					

A.9. ¿Cuál es el su método de pago preferido?

1. Efectivo [ ]    2. Tarjeta [ ]

A.10. ¿Conoce la Pescadería Black Marlin, ubicada en Artola de Sardinal?

1. Sí [ ]

2. No [ ] **(Si marca esta opción pase a la pregunta A.11)**

A.11. ¿Por cuál de los siguientes medios se dio cuenta de la existencia de la microempresa Black Marlin?

1. Red social [ ]

2. Publicidad de boca en boca [ ]

3. Página web [ ]

4. Volante [ ]

5. Otro [ ] Indique\_\_\_\_\_?

A.12. ¿Estaría dispuesto a recibir información y promociones de la empresa?

1. Sí [  ]

2. No [  ] (Si marca esta opción pase a la pregunta A.12)

A.13. ¿Por cuál de los siguientes medios de comunicación le gustaría obtener información de productos que comercializa la Pescadería Black Marlin?

1. Red social [  ]

2. Publicidad de boca en boca [  ]

3. Página web [  ]

4. Volante [  ]

5. Otro [  ] Indique\_\_\_\_\_

A.14. Si Black Marlin abriera una pescadería ubicada en Comunidad de Carrillo, usted cree que:

1. Definitivamente compraría pescados y mariscos ahí [  ]

2. Probablemente compre pescados y mariscos ahí [  ]

3. No está seguro si compraría [  ]

4. Probablemente no compraría [  ]

5. Definitivamente no compraría [  ]

A.15. ¿Por qué opina así?

---

---

A.16. (SOLO si marcó las opciones 1 ó 2 de la pregunta anterior) ¿Qué productos, qué cantidad y a qué precio estaría dispuesto a adquirir en esta nueva pescadería?

Producto	¿Consumiría este producto? (Marcar con X si lo consumiría)	Cantidad que compraría en kilos (al mes)	Precio al que compraría
A.16.1-Filete corvina			
A.16.2-Filete de Atún			
A.16.3-Filete Dorado			
A.16.4-Pargo entero			
A.16.5-Camaron Jumbo			
A.16.6-Camaron Pinky			
A.16.7-Filete Espada			
A.16.8-Pulpo entero			

A.17. ¿Qué sugerencias de valor agregado le daría al propietario?

---



---



---

## B. Aspectos sociodemográficos

B.1. Edad \_\_\_\_\_ años

B.2. Género

1. Femenino [ ]
2. Masculino [ ]

B3. ¿Cuál es su nivel de escolaridad?

1. Primaria incompleta [ ]
2. Primaria completa [ ]
3. Secundaria incompleta [ ]
4. Secundaria completa [ ]
5. Superior incompleta [ ]
6. Superior completa [ ]

B4. ¿Cuál es su ocupación? \_\_\_\_\_

B5. ¿Cuál es su estado civil?

1. Casado (a) [ ]
2. Soltero (a) [ ]
3. Unión libre [ ]
4. Separado (a) [ ]
5. Divorciado (a) [ ]
6. Viudo (a) [ ]

B6. ¿Cuál es el ingreso económico mensual aproximado en su hogar?

1. Menos de 200 mil colones [ ]
2. 200 mil a menos 400 mil colones [ ]
3. 400 mil a menos de 600 mil colones [ ]
4. 600 mil a menos de 1 millón de colones [ ]
5. Un millón a menos de 2 millones de colones [ ]
6. Dos millones o más de colones [ ]

B7. Por favor indique su distrito:

1. Nacascolo
2. Palmira

## 2.Anexos del Estudio Técnico

### Anexo 2.1: Factura proforma de cotización de materiales.

	<b>Ferretería La Primavera</b> <b>L M A Angulo y Angulo S.A</b> <b>Ced. Jurid. 3-101-554685</b> <b>Tel. 2651-1403 / 2651-1135</b> <b>info@ferrelaprimavera.com</b> <b>Belén de Carrillo, Gte.</b>	<b>09/06/2020 8:40:32</b>  <b>Usuario: admin</b>  <b>Proforma Nro.:000000014586</b>
	Cliente: CLIENTE CONTADO	<b>DOCUMENTO NO VALIDO COMO FACTURA</b>
	Dirección:	
	Teléfono:	

Código	Nombre Artículo	Precio Unitario	Cant.	Descuento	Impuestos	Precio Total
014132	PROFER LLAVIN INT. BOLA C/LLA. BRONCE	¢4,595.22	3.00	¢965.00	¢1,666.69	¢12,820.66
010691	NATIONAL BISAGRA 3" N142-604	¢1,232.00	3.00	¢258.72	¢446.85	¢3,437.28
002346	TORNILLO GYPSUM 3" BROCA	¢24.77	36.00	¢62.44	¢107.85	¢829.60
004106	MARCO SEGUR. PUERTA 1 1/4 * 3PC	¢14,727.00	3.00	¢3,092.67	¢5,341.48	¢41,088.33
003256	PUERTA PINO 0,95 X 2,10M 6T	¢32,330.97	1.00	¢2,263.17	¢3,908.81	¢30,067.80
003253	PUERTA PINO 0,85 X 2,10M 6T	¢30,859.29	2.00	¢4,320.30	¢7,461.78	¢57,398.28
018131	EAGLE TOMA PLACA 50AMP NTP 32 2421	¢1,825.72	2.00	¢255.60	¢441.46	¢3,395.85
018348	BTICINO TOMA DOBLE UNIP- SENCIA*AP1228TR	¢1,754.84	5.00	¢614.20	¢1,060.81	¢8,160.05
018334	BTICINO APAG. SENC. UNIP- SENCIA*AP5100	¢1,215.00	4.00	¢340.20	¢587.57	¢4,519.80
001437	PLASTILED PANEL REDON. 12W 25- 265V 6500K	¢3,404.69	2.00	¢476.66	¢823.26	¢6,332.74
007041	LAMPARA HALOG EMP. 50W/110V BLANC. OJO BUEY	¢2,835.00	5.00	¢992.25	¢1,713.76	¢13,182.75
018510	TUBO CONDUIT UL 1/2" TIPO A	¢884.95	10.00	¢619.47	¢1,069.91	¢8,230.09
018606	TUBO CONDUIT UL 3/4" TIPO A	¢1,106.19	5.00	¢387.17	¢668.69	¢5,143.80
018142	C.HAMMER BREAKER EMP. 20A X 1P CH120	¢6,176.24	2.00	¢864.67	¢1,493.42	¢11,487.83
018138	C.HAMMER BREAKER EMP. 40A X 2P CH240	¢12,593.29	2.00	¢1,763.06	¢3,045.06	¢23,423.52
020168	UNION CONDUIT UL X 3/4" TIPO A	¢133.90	4.00	¢37.49	¢64.76	¢498.12
020152	UNION CONDUIT UL X 1/2" TIPO A	¢97.20	10.00	¢68.04	¢117.52	¢904.00
003775	CONECTOR CONDUIT UL 3/4" TIPO A	¢147.78	4.00	¢41.38	¢71.47	¢549.77
003774	CONECTOR CONDUIT UL 1/2" TIPO A	¢107.07	25.00	¢187.39	¢323.65	¢2,489.60
003600	CAJA CONDUIT PVC RECTANG. 1/2- 3/4"	¢309.73	11.00	¢238.50	¢411.92	¢3,168.58
003630	CAJA CONDUIT PVC OCTOG. 1/2-3/4"	¢424.77	10.00	¢297.35	¢513.56	¢3,950.44
016262	3M TAPE ELECT. SUPER #33 3/4"X20M 80611207012	¢3,080.34	1.00	¢215.62	¢372.41	¢2,864.73
003554	CABLE ELECT 12 VERDE THHN CARRETE	¢191.69	50.00	¢670.95	¢1,158.82	¢8,914.01
003553	CABLE ELECT 12 BLANCO THHN CARRETE	¢195.36	50.00	¢683.77	¢1,180.97	¢9,084.37
003555	CABLE ELECT 12 ROJO THHN CARRETE	¢191.69	50.00	¢670.95	¢1,158.82	¢8,914.01
020162	CURVA CONDUIT UL X 3/4" TIPO A	¢220.35	6.00	¢92.55	¢159.84	¢1,229.57
020151	CURVA CONDUIT UL X 1/2" TIPO A	¢162.83	10.00	¢113.98	¢196.86	¢1,514.34
003225	GYPSUM CLAVO 1" X CAJA (100PC)	¢1,505.00	1.00	¢105.35	¢181.95	¢1,399.65
003221	GYPSUM ESQUINERO METAL 10	¢551.33	8.00	¢308.75	¢533.25	¢4,101.94
003042	TUBO CUAD. HG*EST. 3" 6M*1.50MM	¢14,003.54	2.00	¢1,960.50	¢3,386.06	¢26,046.60
001781	LIJA PLIEGO AGUA #120	¢309.98	15.00	¢325.48	¢562.15	¢4,324.25
008269	PASTA GYPSUM CTA EASY FINISH	¢14,151.68	2.00	¢1,981.24	¢3,421.88	¢26,322.12

008303	CINTA GYPSUM PAPEL 2" * 76,25M	¢958.89	1.00	¢67.12	¢115.93	¢891.77
008307	GYPSUM LAM. REG. 4 X 8 X 1/2" 1110008	¢4,377.33	13.00	¢3,983.38	¢6,879.86	¢52,921.99
003220	GYPSUM CANAL CIELO 0,70MM X 16	¢1,264.97	3.00	¢265.64	¢458.81	¢3,529.28
003218	GYPSUM ANGULAR 1" X 3,05MM X 10	¢344.65	5.00	¢120.63	¢208.34	¢1,602.64
002342	TORNILLO GYPSUM 1 1/4" BROCA	¢6.69	300.00	¢140.68	¢242.98	¢1,869.05
002351	TORNILLO GYPSUM 1 1/4" RF CORR.	¢4.15	1,000.00	¢290.53	¢501.78	¢3,859.87
002377	TORNILLO T-LACK 1/2" BROCA	¢8.37	200.00	¢117.20	¢202.43	¢1,557.14
002347	TORNILLO T-LACK 1/2" CORR.	¢5.76	800.00	¢322.62	¢557.21	¢4,286.26
003211	GYPSUM STUD 3" X 10 C/H	¢889.38	30.00	¢1,867.70	¢3,225.78	¢24,813.72
003210	GYPSUM TRACK 3" X 10 S/H	¢868.18	11.00	¢668.50	¢1,154.60	¢8,881.54

Vigencia de la oferta: 09/06/2020 Atención: X Tiempo de entrega: X Condiciones de pago: X Observaciones:	<b>Subtotal sin descuento:</b>	¢473,126.61
	<b>Descuento:</b>	¢33,118.87
	<b>Subtotal con descuento:</b>	¢440,007.74
	<b>Impuestos:</b>	¢57,201.01
	<b>Importe total:</b>	¢497,208.75
	<b>Emisión:</b> 09/06/2020 8:40:26	
<b>Vendedor</b> SISTEMA	**Exento de impuestos de venta	



Anexo 2.3: Factura proforma Comaco



**FACTURA PROFORMA**

COMACO PLAYAS DEL COCO S.A  
Cédula Jurídica 3101697705

Tipo : CONTADO  
Fecha : 05/05/2020  
Cliente : 001  
PESCADERIA BLACK MARLIN

**No. 39261**

Moneda : COLONES  
Vendedor: EDUARDO ALFONSO MENDOZA DIAZ  
Proyecto:

Atencion:  
Vence : 08/05/2020

Sírvase encontrar la cotización solicitada por su estimable persona:

Cantidad	Código	Descripción	Precio Unitario	SubTotal
1,00	0038859	ABANICO PARED WESTINGH VE-72759 18" BLANCO	30.100,00	30.100,000
1,00	0044906	FREGADERO ACER INOX 1M DER-0.68M FAID06SP	26.693,80	26.693,800
1,00	0056222	ROTA DE HULE TOTAL VERDE 43 TSP302L.43	6.241,20	6.241,200
1,00	0011201	ESCOBA ETERNA GIGANTE #70300/60795 C/PALO	2.478,42	2.478,420 *
1,00	0055863	CONTENED IND FG262000 RUBBERMAID AMAR	29.064,00	29.064,000
1,00	0011366	CONGELADOR 17" FRIGIDAIRE FFU17M7HW	350.716,50	350.716,500
1,00	0005067	CONGELADOR FFCC09A3SQW 9" TAPA CERRADA BLNC	181.870,00	181.870,000
1,00	0011246	PALO DE PISO ETERNA #60863	2.530,08	2.530,080 *
1,00	0011162	MECHA PARA PISO #40 ALYBE	2.298,21	2.298,210
1,00	0011144	PALA PARA BASURA PLASTICA #60730	2.080,40	2.080,400 *
1,00	0021285	PIEDRA AFILAR MORTON 8" #9310	4.543,00	4.543,000
1,00	0052870	CUCHILLO ACERO CHEF 12" BLANCO NSF	8.060,71	8.060,710
			<b>SubTotal:</b>	<b>646.676,32</b>
			<b>Descuento:</b>	<b>32.333,82</b>
			<b>Impuesto de Ventas:</b>	<b>78.989,05</b>
			<b>Transporte:</b>	<b>,00</b>
			<b>TOTAL:</b>	<b>693.331,55</b>

**Observaciones :**

Nota: La disponibilidad de inventario esta sujeta a la venta. Si desea reservar, solicite su pedido a su asesor de ventas.

\* Artículos exento.

**Atentamente:**

EDUARDO ALFONSO MENDOZA

Agente de Ventas

Huecas, 700 mts este del cruce a Tamarindo. Guanacaste, Costa Rica.  
Teléfono: (506) 2653-3020 | Fax: (506) 2653-8291 | www.comacocr.com

Anexo 2.4: Factura proforma de TIPS



**Tips Pavas**  
De Mc Donalds carretera a Pavas  
400 mts sur y 250 mts este  
Tel.: 2-543210-0  
Fax: 2543-2113

**Tips San Pedro**  
75 mts Oeste del Mas x Menos  
Telefax: 2280-5857

**Taller de Servicio**  
Tips Pavas  
Tel.: 2-543210-0  
Fax: 2543-2113

**Tips San José**  
Avenida 2 Contiguo al Galito  
Tel.: 2221-9564  
Fax: 2221-3964

**Tips Guanacaste**  
Complejo Solarium,  
frente al aeropuerto Daniel Oduber  
Bodega 1F  
Tel.: 2658-1058  
Fax: 2658-1039

**Proforma #: 11558007**

**Tienda:** TELEMERCADEO  
**Agente:** DIDIER PICADO QUIROS  
**Correo:**  
**Teléfono:**  
**Ext:**  
**Celular:**

**Atención:** Correo: ruiz354@hotmail.com **Fecha:** 26-05-2020  
**Cliente:** 181032 JUAN CARLOS RUIZ MENDEZ **Moneda:** Colones  
**Dirección:** Artola Sardinal, Gte  
**Teléfono:** 8838-5798 **Fax:** **Página:** 1 de 2

Código	Proveedor	Descripción del Producto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
0821110 CFD1FF-E-HK		CONGELADOR 1 PUERTA SOLIDA 110V/60Hz <b>Marcas:</b> U-STAR <b>Unidad de Empaque:</b> 1 Unidad <b>Datos técnicos:</b>	1	1,035,397.35	1,035,397.35
Disponibles: 1 Back Order: 0					
4811778 C77TR-BCF		CUCHILLO CHEF ACERO INOXIDABLE 8" <b>Marcas:</b> CUISINART <b>Unidad de Empaque:</b> 1 Unidad <b>Datos técnicos:</b>	1	9,646.02	9,646.02
Disponibles: 1 Back Order: 0					
4790086 MT210		MESA CON RESPALDO 210 x 70 x 90 cms <b>Marcas:</b> QUANTUM PRO <b>Unidad de Empaque:</b> 1 Unidad <b>Datos técnicos:</b>	1	318,386.25	318,386.25
Disponibles: 1 Back Order: 0					

Visite nuestra página web:

[www.Tips.cr.com](http://www.Tips.cr.com)



**Condiciones de pago:** Contado  
**Tiempo de entrega:**  
**Vigencia de la oferta:**  
**Condiciones de venta:**  
**Disponibilidad de producto (s):**

*Las fotografías mostradas son con carácter ilustrativo y podrían incluir o excluir accesorios que no están incluidos en el precio del producto. Si no está seguro, por favor contacte a su vendedor, o al departamento de servicio al cliente.*



Hotels - Gastronomía - Hogar

Tienda Internacional de Productos Sensacionales S.A.  
Ced. Jurídica: 3-101-060073  
Central telefónica: 2-543210-0  
Apartado Postal: 961-1007 San José, Costa Rica  
Visite nuestra página web: [www.tips.cr](http://www.tips.cr)

**Tips Pavas**

De Mc Donalds carretera a Pavas  
400 mts sur y 250 mts este  
Tel.: 2-543210-0  
Fax: 2543-2113

**Tips San José**

Avenida 2 Contiguo al Gallo  
Tel.: 2221-9564  
Fax: 2221-3964

**Tips San Pedro**

75 mts Oeste del Mas x Menos  
Telefax: 2280-5857

**Tips Guanacaste**

Complejo Solarium,  
frente al aeropuerto Daniel Oduber  
Bodega 1F  
Tel.: 2668-1058  
Fax: 2668-1039

**Taller de Servicio**

Tips Pavas  
Tel.: 2-543210-0  
Fax: 2543-2113

**Proforma #: 11558007**

**Tienda:** TELEMERCADERO  
**Agente:** DIDIER PICADO QUIROS  
**Correo:**  
**Teléfono:**  
**Ext:**  
**Celular:**

**Atención:** Correo: ruiz354@hotmail.com **Fecha:** 26-05-2020  
**Cliente:** 181032 JUAN CARLOS RUIZ MENDEZ **Moneda:** Colones  
**Dirección:** Artola Sardinal, Gte  
**Teléfono:** 8838-5798 **Fax:** **Página:** 2 de 2

Código Proveedor	Descripción del Producto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
5031041 L-PCR-40	 BALANZA MULTIFUNCIONES 40 KLS. Marca: TORREY Unidad de Empaque: 1 Unidad Datos técnicos:  Disponibles: 1 Back Order: 0	1	82,830.15	82,830.15
5215955 5955	 QUITA ESCAMAS Marca: FOX RUN Unidad de Empaque: 1 Unidad Datos técnicos:  Disponibles: 1 Back Order: 0	1	2,920.36	2,920.36
9462025 2632025	BOLSAS DE VACIO GOFRADAS 20 x 25 cms - 100 unids Marca: ORVED Unidad de Empaque: 1 Unidad Datos técnicos:  Disponibles: 1 Back Order: 0	1	10,265.49	10,265.49
9740100 SS-0210	 PIEDRA AFILADORA CUCHILLOS 12" x 2" x 1" Marca: MASTER CHEF Unidad de Empaque: 200 Unidades Datos técnicos:  Disponibles: 1 Back Order: 0	1	2,345.13	2,345.13

Visite nuestra página web:

[www.Tips.cr.com](http://www.Tips.cr.com)



Condiciones de pago:	Contado	Sub Total:¢	1,461,790.75
Tiempo de entrega:			
Vigencia de la oferta:		Total IVA:¢	190,032.80
Condiciones de venta:		Monto Total:¢	1,651,823.55
Disponibilidad de producto (s):			

Las fotografías mostradas son con carácter ilustrativo y podrían incluir o excluir accesorios que no están incluidos en el precio del producto. Si no esta seguro, por favor contacte a su vendedor, o al departamento de servicio al cliente.

Anexo 2.5: Factura proforma Rótulos Ole.

**RÓTULOS OLE**

Nicoya , Guanacaste  
 TEL 2686-4341 rotulosole@ice.co.cr  
 Representante Keylor Briceño Cárdenas  
 Cédula 502840424 **Proforma #200625**



Cliente: JUAN CARLOS RUIZ MÉNDEZ	FECHA 26 Junio 2020
Atención a:	
Email:	
Tipo de Trabajo: Rótulo Luminoso	

Detalle	Monto
Servicios por confección de:	
Servicios por confección de Rótulo Luminoso de 1,20 x 1 mtrs Chasis metálico lona traslucida, florecentes suficientes internos para su iluminación e instalación	€197,750 <sup>00</sup>
Forma de Pago contra entrega	
Oferta Valida por 30 Dias	
	<b>€197,750<sup>00</sup> IVA Incluido</b>

Anexo 2.6: Factura proforma de Papagayo Do It center S.A

**PAPAGAYO DO IT CENTER S.A.**

3-101-338102

12/05/2020 11:43:25AM

**Proforma**

**Sucursal:** PAPAGAYO DO IT CENTER S.A.

**Fecha :** 12/05/2020

**Proforma :** 215,199

**Vence :** 14/05/2020

**Tipo :** Contado

**Ciente :** PESCADERIA BLACK MARLIN

**Vendedor :** Plataforma Ronny Gutierrez

Articulo	Nombre	Cantidad	Precio	Des.	Imp.	Total	Total Linea
5715118	JUEGO TABLA BAMBU PICAR 0289280 SIMPLE SPACES	2.00	5,331.86	0.00	693.14	6,025.00	12,050.00
5728702	SET D/UTENSILIOS 7PZAS	2.00	5,800.89	0.00	754.12	6,555.00	13,110.00
3015039	FREGADERO TEKA 50 X 180 CMS 2 TANQUES 2 ESCURRIDEROS U	1.00	123,608.33	0.00	16,069.08	139,677.41	139,677.41
7870002	TELEFONO INALAMBRICO DEC6.0/ID NEGRO KXT GB110LAB PANASONIC	1.00	31,247.79	0.00	4,062.21	35,310.00	35,310.00
7004266	VENTILADOR P/TECHO ORBITA 16 VEGGA	2.00	29,902.65	0.00	3,887.35	33,790.00	67,580.00
7012155	PIEDRA P/AFILAR #PIAS-108 5/8 FINO/GRUESO TRUPE R## 382480	1.00	2,778.76	0.00	0.00	2,778.76	2,778.76
7870162	CAMARA INTERIOR WIFI ALC 0074518	2.00	43,800.89	0.00	5,694.12	49,495.00	98,990.00
7228442	MESA DE TRABAJO MODULAR	1.00	105,752.21	0.00	13,747.79	119,500.00	119,500.00

**Total Líneas : 8**

**Subtotal: 433,059.65**

**Total Peso : 0.00 (KLG)**

**Descuento: 0.00**

**Impuesto: 55,936.52**

**Servicio: 0.00**

**Total: 488,996.17**

**PAPAGAYO DO IT CENTER S.A.**  
3-101-338102

12/05/2020 11:44:45AM

**Proforma**

**Sucursal:** PAPAGAYO DO IT CENTER S.A.  
**Proforma :** 215,170  
**Tipo :** Contado

**Fecha :** 12/05/2020  
**Vence :** 14/05/2020

**Cliente :** PESCADERIA BLACK MARLIN

**Vendedor :** Plataforma Ronny Gutierrez

Articulo	Nombre	Cantidad	Precio	Des.	Imp.	Total	Total Línea
7182257	BOTA DE HULE TALLA42 #SSH092LYB.42 INGCO	1.00	6,584.07	0.00	855.93	7,440.00	7,440.00
7105076	ESCOBA FLORENCIA	1.00	2,525.00	0.00	0.00	2,525.00	2,525.00
7012970	PALO PISO PLASTICO ECONOMICO 1.40MTS	1.00	2,950.00	0.00	0.00	2,950.00	2,950.00
7026598	BASURERO PLASTICO NEGRO RECICLAJE RESIDUOS ORDINARIOS 53LTS	1.00	13,389.38	0.00	1,740.62	15,130.00	15,130.00
7012971	PALA METAL BASURA	1.00	3,508.85	0.00	456.15	3,965.00	3,965.00

**Total Líneas : 5**

**Total Peso : 0.00 (KLG)**

**Subtotal: 28,957.30**

**Descuento: 0.00**

**Impuesto: 3,052.70**

**Servicio: 0.00**

**Total 32,010.00**

Anexo 2.7: Factura proforma de Nacazcolo



Impena  
27/05/2020

**Librería NACAZCOLO S. A. (Filadelfia)**

NACAZCOLO G.E. S. A. Cédula Jurídica 3-101-151961  
Teléfono 2680-1659 FAX: 2680-1350 eMail: nacazcolo@nacazcolo.com WEB: http://www.nacazcolo.com  
Santa Cruz, Guacacaste

**Proforma 312125 Tipo Contado**

Fecha 27/05/2020

Cliente CLI-0003490 RUIZ MENDEZ JUAN CARLOS  
GTE, Costa Rica

Teléfono (506) 88385798  
Fax (506) 88385798  
e-Mail kmoragorodriguez@gmail.com

Codigo	Cantidad	Descripcion	Precio	I.V.A.	Total
7831173019448	1 und	RESMA CARTA HP CHB110	2,433.63	13.00	2,433.63
7754111582117	1 und	CAJA LAPICEROS FABER-CASTELL 062 MED AZUL	4,115.04	13.00	4,115.04
7453015125306	1 und	ETIQUETA ADH STUDMARK 1.6X1.6CM BLANCO ST-PRS-22-W	309.73	13.00	309.73
884962903990	1 und	TINTA 122XL NEGRO HP CH563HL	25,221.24	13.00	25,221.24
884962903577	1 und	TINTA 122XL COLOR HP CH564HL	23,893.81	13.00	23,893.81
6823718663037	1 Unid	CUAD RES BUHO MINI KRAFT 80H 103 0049	650.00	-	650.00

Proforma valida un mes plazo, o al agotarse la existencia de los artículos

SubTotal	56,623.45
Descuento	-
SubTotal Neto	56,623.45
I.V.A.	7,276.55
<b>Total General</b>	<b>63,900.00</b>

Vendedor Nacazcolo  
Asesor de Venta

Anexo 2.8: Factura proforma Ecomist Solutions Costa Rica EMCR Limitada.

Proforma N° 413 Ver. 4.3 Clave Numérica		Fecha de Emisión: 12/06/2020 5:54 p.m.																					
		<b>ECOMIST SOLUTIONS COSTA RICA EMCR LIMITADA</b> ECOMIST SOLUTIONS COSTA RICA EMCR LIMITADA Ident. Jurídica: 3-102-754981																					
Receptor:  Ident. : Teléfono: +(0) 0 Correo:  Dirección:		Teléfono: +(506) 8641-9892/2668-0103 Fax: +(506) 0 Correo: facturas@ecomistsolutions.com  Dirección: Guanacaste Liberia Liberia BODEGAS SOLARIUM 13-D.																					
		Condición de Venta: Contado  Medio de Pago: Efectivo																					
<b>Lineas de Detalle</b>																							
Código	Cantidad	Unidad Medida	Descripción del Producto/Servicio	Precio Unitario	Descuento	Naturaleza del Descuento.	SubTotal	Monto Impuestos															
DEGGALO N	1.00	Unidad	Desengrasante Concentrado Profesional Eco Mist galón	16,740.00	0.00		16,740.00	2,176.20															
Notas:				<table border="1"> <tr> <td><b>Subtotal Neto:</b></td> <td>¢</td> <td>16,740.00</td> </tr> <tr> <td><b>Total IVA:</b></td> <td>¢</td> <td>2,176.20</td> </tr> <tr> <td><b>Total Otros Imp:</b></td> <td>¢</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td><b>Total Exonerado:</b></td> <td>¢</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td><b>Total Proforma:</b></td> <td>¢</td> <td>18,916.20</td> </tr> </table>					<b>Subtotal Neto:</b>	¢	16,740.00	<b>Total IVA:</b>	¢	2,176.20	<b>Total Otros Imp:</b>	¢	0.00	<b>Total Exonerado:</b>	¢	0.00	<b>Total Proforma:</b>	¢	18,916.20
<b>Subtotal Neto:</b>	¢	16,740.00																					
<b>Total IVA:</b>	¢	2,176.20																					
<b>Total Otros Imp:</b>	¢	0.00																					
<b>Total Exonerado:</b>	¢	0.00																					
<b>Total Proforma:</b>	¢	18,916.20																					
				DIECIOCHO MIL NOVECIENTOS DIECISEIS COLONES CON 20/100																			
				Consulta en <a href="http://www.facturaelectronica.cr">www.facturaelectronica.cr</a>																			
Autorizado mediante la resolución DGT-R-033-2019 del veinte de junio de dos mil diecinueve de la Dirección General de Tributación.																							
Generada por GTI, <a href="http://www.facturaelectronica.cr">www.facturaelectronica.cr</a> Versión del Documento Electrónico: 4.3																							
Página 1 de 1																							

Anexo 2.9: Factura proforma Farmacia Belén.

**FARMACIA BELEN**  
**Cédula Jurídica 99999999**  
**direccion telefonos...**

Cliente :	<u>RUIZ MENDEZ JUAN CARLOS</u>	<b>Proforma No.</b>	<b>0000005</b>
Dirección :	ARTOLA SARDINALCARRILLO GUANACASTE	Fecha :	14/06/2020
Teléfono (s) :	88365798	Código Cliente :	294
		Vendedor :	FRAN

\*

Código	Producto	Cantidad	P.Unitario	Monto
7441076116951	MASCARILLA RECTANGULAR LIGAS	25.00	522.12	13,053.10

Plazo de Entrega : INMEDIATO  
Vigencia : 8 DIAS  
Garantía : \*\*\*

<b>Sub Total</b>	<b>13,053.10</b>
<b>Descuento</b>	<b>0.00</b>
<b>Imp.Ventas</b>	<b>1,696.90</b>
<b>Total</b>	<b>14,750.00</b>

por **FARMACIA BELEN**

[www.page](http://www.page)



Anexo 2.11: Factura proforma Ferretería San Carlos.



**AHRS CONSTRUCTOR SANCARLEÑO S.A.**  
 Cédula Jurídica: 3-101-32682621  
 500mts.noroeste del hotel Flor de Itabo. Playas del Coco  
 Teléfono:(506) 2670-1211 Fax: (506)2670-1215  
 www.depositosancarlos.com - contactenos@depositosancarlos.com

**Cotización: PED01-00115033**

**Cliente:** PESCADERIA BLACK MARLIN

Fecha: 6-may-20

e-mail:

Forma de pago: CONTADO

Encargado:

Vendedor: Araya Alfaro Luis Diego

Teléfono: 00000000 / 00000000

Orden de Compra:

Dirección: DETALLE: ND

Código	Descripción	UM	Precio	Cantidad	Total
000771	PIEDRA AFILAR NORTON JB6	UND	¢5,513.06	1,00	¢5,513.06
034067	BOTA HULE BLANCA #43 ALTA	UND	¢7,579.84	2,00	¢15,159.68
* 022512	ESCOBA BARRESOLA C/PALO	UND	¢3,452.09	2,00	¢6,904.18
* 005755	PALA P/BASURA C/PALO	UND	¢1,470.44	2,00	¢2,940.88
-----Ultima Línea-----					

Banco	Tipo Cuenta	Cuenta Bancaria
Banco Nacional ¢	Corriente	100-01-015-005552-8
Banco Nacional ¢	IBAN	CR87015101510010055523
Banco Nacional ¢	Corriente	100-02-155-600068-4
Banco Nacional ¢	IBAN	CR10015115510026000681
Banco de Costa Rica ¢	Corriente	225-000-4242-0
Banco de Costa Rica ¢	IBAN	CR83015201225000424208
Bac San Jose ¢	Corriente	903839058
Bac San Jose ¢	IBAN	CR86010200009038390589
Bac San Jose ¢	Corriente	909383861
Bac San Jose ¢	IBAN	CR53010200009093838614

Sub-total:	¢	30,517.80
Impuesto Ventas	¢	2,687.46
Impuesto Consumo	¢	0.00
<b>Total General:</b>	<b>¢</b>	<b>33,205.26</b>

Este documento no tiene ningun valor, no es una factura de venta, ni recibo de dinero.  
 Los precios pueden variar sin previo aviso

Observaciones:



## Anexo 2.13 Carta de cotización, maestro de obras

Filadelfia, Carrillo, Guanacaste, 27 de mayo 2021

Señor:

Juan Carlos Ruiz Méndez

Asunto: Remodelación local comercial pescadería Black Marlin

Por este medio les presento la siguiente cotización de trabajos de remodelación y ampliación de local comercial en paredes livianas

1- ) Confección de estructura usando como mampostería Stud y Track también se refuerza con tubo de 3x3x1.5 en HG tomando en cuenta espacios para ventanales con medidas a convenir

2 - ) Instalación de láminas de gipsun como forro de paredes con acabado en pasta gipsun y acabado final en pintura todo a una altura de dos metros cuarenta y cuatro cmt

3 - ) se instalaran toma corriente con salida de 120 wats en las paredes y de 220 de acuerdo a la ubicación a convenir además tendrá salida para luminarias de acuerdo a ubicación y necesidad además de salidas para la instalación de abanicos de techo

4 - ) se instalaran puertas económicas en la parte interna y llevara una puerta de madera (laurel) en la entrada principal con sus respectivos marcos de seguridad además se instalara pila en acero inoxidable en la cocina

Monto € 375,000 tres cientos setenta y cinco mil colones netos

Este monto incluye solo mano de Obra

Nota: los materiales los proveerá el propietario en su totalidad

Tiempo de entrega: 18 hábiles días posteriores a su aprobación

Atentamente,

  
Oldemar Ávila Soto

Gerente desarrollos olas construcción

Cedula 502150017

Email [desaolas31@yahoo.es](mailto:desaolas31@yahoo.es)

Dirección filadelfia carrillo Guanacaste

### 3. Anexos del Estudio Legal

#### 3.1 Declaración D.140 Inscripción en el Registro Único Tributario



DIRECCION GENERAL DE TRIBUTACION

DECLARACION D. 140 INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO UNICO TRIBUTARIO

<b>I. Identificación del Contribuyente</b>				01	DOCUMENTO NUMERO	
04	Número de cédula, DIMEX o NIT					
06	Apellidos y nombre (persona física) Razón social (persona jurídica)					
<b>II. Domicilio Fiscal (ver instructivo)</b>						
07	N° de casa u oficina	08	Calle y Avenida	09	Barrio	
10	Otras señas:				14	Número(s) de teléfono(s)
11	Provincia	12	Cantón	13	Distrito	
15					15	Número de fax
16	Apartado postal	17	Código postal	19	Correo electrónico	
<b>III. Datos de la actividad económica a realizar (Para registrar más de una actividad económica, sucursales, agencias, etc, adjunte la hoja detalle respectiva)</b>						
Descripción de la actividad económica que va a realizar:						
24	Código de la actividad económica (para uso exclusivo de la Administración Tributaria)	25	Fecha de inicio de actividades Día: Mes: Año:	27	Nombre comercial o de fantasía del negocio	
<b>IV. Domicilio exacto del negocio o lugar donde realiza la actividad económica</b>						
Si el lugar donde realiza la actividad económica o del negocio es igual al domicilio fiscal (Cuadro I.), marque esta casilla con una "X" <input type="checkbox"/>						
28	N° de casa u oficina	29	Calle y avenida	30	Barrio	
31	Otras señas:				35	Número(s) de teléfono(s)
32	Provincia	33	Cantón	34	Distrito	
36					36	Número de Fax
<b>V. Información del representante legal (En caso de más representantes, adjunte la hoja detalle respectiva)</b>						
<b>Representante 1</b>						
Número de cédula, DIMEX o NIT			Apellidos y Nombre			
Provincia		Cantón		Distrito	Número de teléfono	
Otras señas			Número de fax			
Apartado postal		Código postal		Correo Electrónico:		
Representación: Conjunta <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/>			Poder con que actúa			
<b>Representante 2</b>						
Número de cédula, DIMEX o NIT			Apellido y Nombre			
N° de casa u oficina		Calle y avenida		Barrio		
Otras señas			Número de teléfono			
Provincia		Cantón		Distrito	Número de Fax	
Apartado postal		Código postal		Correo Electrónico:		
Representación: Conjunta <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/>			Poder con que actúa			
<b>VI. Información de apoderado(s) (En caso de más apoderados, adjunte la hoja detalle respectiva)</b>						
Número de cédula, DIMEX o NIT			Apellidos y Nombre			
Provincia		Cantón		Distrito	Número de teléfono	
Otras señas			Número de fax			
Apartado postal		Código postal		Correo Electrónico:		
Poder con que actúa						
<b>Para uso exclusivo de la Administración Tributaria</b>				88	<b>Fecha de recepción</b>	
<b>IX. Obligaciones Tributarias o Impuestos</b>		<b>Inscripción</b>		Firma del funcionario y sello		
<b>Impuesto sobre las ventas</b>						
Contribuyente sistema tradicional		54	<input type="checkbox"/>			
Declarante y/o exento		62	<input type="checkbox"/>			
<b>Impuesto sobre la Renta</b>						
Contribuyente		65	<input type="checkbox"/>			
Declarante y/o exento		69	<input type="checkbox"/>			
<b>Régimen de Tributación Simplificada</b>						
Impuesto sobre las ventas		60	<input type="checkbox"/>			
Impuesto sobre la renta		67	<input type="checkbox"/>			
<b>Otros impuestos o registros:</b>						
<b>Nuestros servicios son gratuitos</b>						

Original: Administración Tributaria

Copia: Contribuyente

## Anexo 3.2: Formulario D-104 "Declaración jurada del impuesto general sobre las ventas"

D-104 - Declaración Jurada del Impuesto General sobre las Ventas	
02 - Período	<input type="text"/> ?
04 - Cédula	<input type="text"/> ?
05 - Rectificativa <input type="checkbox"/>	<input type="text"/> ?
06 - Nombre	<input type="text"/> ?
<b>Ventas del período</b>	
20-Ventas por exportaciones	<input type="text"/> 0 ?
21-Ventas exentas y autorizadas sin impuesto	<input type="text"/> 0 ?
22.1-Ventas afectas a tarifa General (13%)	<input type="text"/> 0 ?
22.2-Ventas afectas a tarifa de maderas (10%)	<input type="text"/> 0 ?
22.3-Ventas de energía eléctrica (5%)	<input type="text"/> 0 ?
22-Ventas gravadas	<input type="text"/> 0 ?
23-Otros rubros a incluir en la base imponible	<input type="text"/> 0 ?
24-Base imponible	<input type="text"/> 0 ?
<b>Compras e importaciones</b>	
25-Importaciones exentas y autorizadas sin impuesto	<input type="text"/> 0 ?
26-Importaciones gravadas	<input type="text"/> 0 ?
27-Compras y servicios exentos y autorizados sin impuesto (nacionales)	<input type="text"/> 0 ?
28-Compras y servicios gravados (nacionales)	<input type="text"/> 0 ?
<b>Determinación del impuesto</b>	
29-Impuesto generado por operaciones gravadas	<input type="text"/> 0 ?
30-Crédito por importaciones	<input type="text"/> 0 ?
31-Crédito por compras y servicios nacionales	<input type="text"/> 0 ?
32-Total de créditos	<input type="text"/> 0 ?
33-Impuesto neto del período	<input type="text"/> 0 ?
34-Saldo a favor de este período	<input type="text"/> 0 ?
35-Saldo a favor de períodos anteriores	<input type="text"/> 0 ?
37-Subtotal del impuesto	<input type="text"/> 0 ?
39-Retenciones a cuenta impuesto sobre las ventas (ley de contingencia fiscal)	<input type="text"/> 0 ?
40-Impuesto del período	<input type="text"/> 0 ?
<b>Liquidación deuda tributaria</b>	
82-Intereses	<input type="text"/> 0 ?
83-Total deuda tributaria	<input type="text"/> 0 ?
84-Solicitud compensar con crédito a mi favor	<input type="text"/> 0 ?
85-Total deuda por pagar	<input type="text"/> 0 ?
<input type="button" value="Volver menú declaración"/>	<input type="button" value="Validar"/>

## Anexo 3.3: Formulario D-101 "Declaración Jurada del Impuesto sobre la Renta"

### D-101 - Declaración Jurada del Impuesto sobre la Renta

02 - Período  ?  
04 - Cédula  ?  
05 - Rectificativa   ?  
06 - Nombre  ?

#### I. Activos y pasivos

20 - Efectivo, bancos, inversiones transitorias, documentos y cuentas por cobrar	<input type="text"/> 0 ?
21 - Acciones y aportes en sociedades	<input type="text"/> 0 ?
22 - Inventarios	<input type="text"/> 0 ?
23 - Activos fijos (descuento la depreciación acumulada)	<input type="text"/> 0 ?
24 - Total activo neto	<input type="text"/> 0 ?
25 - Total pasivo	<input type="text"/> 0 ?
26 - Capital neto	<input type="text"/> 0 ?

#### II. Ingresos

27 - Venta de bienes y servicios, excepto los servicios profesionales	<input type="text"/> 0 ?
28 - Servicios profesionales y honorarios	<input type="text"/> 0 ?
29 - Comisiones	<input type="text"/> 0 ?
29 - Comisiones	<input type="text"/> 0 ?
30 - Intereses y rendimientos	<input type="text"/> 0 ?
31 - Dividendos y participaciones	<input type="text"/> 0 ?
32 - Alquileres	<input type="text"/> 0 ?
33 - Otros ingresos diferentes a los anteriores	<input type="text"/> 0 ?
34 - Ingresos no gravables incluidos dentro de los anteriores	<input type="text"/> 0 ?
35 - Total renta bruta	<input type="text"/> 0 ?

#### III. Costos, gastos y deducciones

36 - Inventario inicial	<input type="text"/> 0 ?
37 - Compras	<input type="text"/> 0 ?
38 - Inventario final	<input type="text"/> 0 ?
39 - Costo de ventas	<input type="text"/> 0 ?
40 - Intereses y gastos financieros	<input type="text"/> 0 ?
41 - Gastos ventas y administrativos	<input type="text"/> 0 ?
42 - Depreciación, amortización y agotamiento	<input type="text"/> 0 ?
43 - Aportes de regímenes voluntarios de pensiones complementarias (Max. 10% renta bruta)	<input type="text"/> 0 ?
44 - Otros costos, gastos y deducciones permitidos por la ley	<input type="text"/> 0 ?
45 - Total de costos, gastos y deducciones permitidos por la ley	<input type="text"/> 0 ?

## V. Créditos

58 - Crédito familiar (solo personas físicas)	<input type="text" value="0"/>	?
59 - Otros créditos	<input type="text" value="0"/>	?
60 - Impuesto del período	<input type="text" value="0"/>	?
61 - Retenciones 2%	<input type="text" value="0"/>	?
62 - Otras retenciones	<input type="text" value="0"/>	?
63 - Pagos parciales	<input type="text" value="0"/>	?
64 - Total impuesto neto	<input type="text" value="0"/>	?

## VI. Liquidación deuda tributaria

82 - Intereses	<input type="text" value="0"/>	?
83 - Total deuda tributaria	<input type="text" value="0"/>	?
84 - Solicito compensar con créditos a mi favor por el monto de	<input type="text" value="0"/>	?
85 - Total deuda por pagar	<input type="text" value="0"/>	?

[Volver menú declaración](#)

[Validar](#)

#### Anexo 3.4: Requisitos para registro de Patrono físico en la CCSS.

- Original de la cédula de identidad de patrono.
- 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 refugiados, entre otros).
- Llenar el Formulario de Solicitud de Inscripción o Reanudación Patronal (patrono físico), el cual debe ser firmado por el patrono. Formulario adjunto en anexo 4.3
- Cuando el salario devengado por el trabajador sea inferior al monto mínimo de cotización establecido por los acuerdos de la Junta Directiva de la CCSS, el cálculo de las cuotas obrero- patronal correspondiente al Seguro Social, se realizará con base en dicho monto.
- Presentar todos los datos, ya que se hará multa por falta de datos, el 1 % de salarios de los trabajadores.
- Efectuar la planilla en los primeros tres días hábiles de cada mes para evitar la multa por presentación tardía, el 1 % total de cuotas.
- El pago de planilla debe hacerse con base en la fecha indicada en el comprobante de pago.
- Asimismo, cumplir con lo establecido en la Ley de Protección al Trabajador N° 7983, lo cual será regulado por inspectores de la CCSS.

Anexo 3.5 Formulario de Solicitud de Inscripción o Reanudación Patronal Caja Costarricense de Seguro Social. Patrono persona Física.



**Caja Costarricense de Seguro Social**  
Dirección XXXXXX  
Área XXXXX/ Subárea XXXXXXXXX  
Tel(s):

**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: \_\_\_\_\_

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

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

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

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

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



Caja Costarricense de Seguro Social  
Dirección XXXXXXX  
Detalle área, subárea y/o Sucursal

Nombre Completo	Nº 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 3.6 Formulario, Instituto Nacional de Seguro.Seguro obligatorio de riesgos del trabajo.  
Solicitud de seguro.

 <b>INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS</b> <b>SEGURO OBLIGATORIO DE RIESGOS DEL TRABAJO</b> <b>SOLICITUD DE SEGURO</b>		Póliza N°
REGISTRO	Este documento solo constituye una solicitud de seguro y no representa garantía alguna de que la misma será aceptada por el INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS, ni de que en caso de aceptarse, dicha aceptación concuerde con los términos solicitados en ella.	
	1. Fecha y hora: Día:    Mes:    Año:    Hora:	2. Lugar:
DATOS DEL TOMADOR DEL SEGURO	3. Tipo de trámite solicitado: <input type="checkbox"/> Emisión <input type="checkbox"/> Rehabilitación	
	4. Tipo de identificación: <input type="checkbox"/> Cédula Jurídica <input type="checkbox"/> Cédula Física <input type="checkbox"/> DIMEX / DIDI <input type="checkbox"/> Pasaporte	
	5. Número de identificación:	6. Nacionalidad:
	7. Nombre o Razón Social:	
	8. Fecha de nacimiento o constitución de la sociedad: Día:    Mes:    Año:	9. Género: <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino
	10. Profesión u Ocupación:	
	11. Domicilio físico (por señas):	
	12. Provincia:	13. Cantón:
	14. Apartado postal:	16. Fax o Facsimil:
	17. Teléfonos: Celular:                      Domicilio:                      Oficina:	
18. Correo electrónico:		
19. Señale el medio por el cual desea recibir notificaciones del Seguro Obligatorio de Riesgos de Trabajo: <input type="checkbox"/> Correo electrónico <input type="checkbox"/> Fax o Facsimil <input type="checkbox"/> Apartado postal <input type="checkbox"/> Domicilio físico		
MODALIDADES DE ASEGURAMIENTO	20. Seleccione la póliza que desea suscribir (marque solo una opción):	
	<b>PÓLIZAS DE PERIODO CORTO (Estas pólizas tienen una vigencia menor a un año)</b>	
	<input type="checkbox"/> RT-Construcción:	Asegura únicamente a los trabajadores que efectúan labores de construcción en la propiedad del Tomador del seguro. El Tomador del seguro debe ser una persona física y en su condición de patrono no se dedica en forma permanente a la actividad de construcción.
	<input type="checkbox"/> RT-Cosechas:	Asegura tanto a los trabajadores como al patrono en la actividad de recolección de cosechas. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.
	<input type="checkbox"/> RT-General:	Asegura tanto a los trabajadores como al patrono. El Tomador del seguro puede ser una física o jurídica.
	<b>PÓLIZAS PERMANENTES (Estas pólizas tienen una vigencia igual o mayor a un año)</b>	
	<input type="checkbox"/> RT-Adolescente:	Asegura al Tomador del seguro que trabaja de forma independiente. El Tomador del seguro debe ser una persona física entre 15 años y menor de 18 años de edad.
	<input type="checkbox"/> RT-Agrícola:	Asegura tanto a los trabajadores como al patrono (máximo 10 personas), en actividades de mantenimiento y recolección en la finca del Tomador del seguro. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.
	<input type="checkbox"/> RT - General:	Asegura tanto a los trabajadores como al patrono. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.
	<input type="checkbox"/> RT-Hogar:	Asegura a un máximo de 2 trabajadores de servicio doméstico en el hogar. El Tomador del seguro debe ser una persona física.
<input type="checkbox"/> RT-Independiente:	Asegura al Tomador del seguro que trabaja de forma independiente. El Tomador debe ser una persona física y debe estar inscrito como contribuyente en el Ministerio de Hacienda.	
<input type="checkbox"/> RT-Ocasional:	Asegura solo a los trabajadores contratados eventualmente para realizar actividades de mantenimiento doméstico ocasional en la casa de habitación, lote o terreno del Tomador del Seguro. Cubre máximo 40 horas hombre por mes. El Tomador del seguro debe ser una persona física.	
<input type="checkbox"/> RT-Sector Público:	Asegura a los trabajadores del Estado, municipalidades e instituciones públicas. El Tomador del seguro es una persona jurídica.	
<b>Nota:</b> Si el Tomador del seguro es una persona física y no cuenta con trabajadores al momento de la solicitud de póliza, deberá suscribir la RT-Independiente.		
Instituto Nacional de Seguros / Dirección Oficinas Centrales: Calles 9 y 9 Bis, avenida 7, San José / Apdo. Postal 10061-1000 Central telefónica 2287-6000 / Fax: 2243-7062 / Consultas: <a href="mailto:contactenos@ins-cr.com">contactenos@ins-cr.com</a> / Defensoría del Cliente: <a href="mailto:defensoriadelcliente@ins-cr.com">defensoriadelcliente@ins-cr.com</a> Consulte nuestra página Web: <a href="http://www.ins-cr.com">www.ins-cr.com</a>		

<b>DATOS GENERALES DEL SEGURO</b>	21. Describa el trabajo o actividad económica:		
	22. Dirección exacta donde se ejecutará el trabajo:		
	23. Provincia:	24. Cantón:	25. Distrito:
	26. Fecha de ejecución del trabajo:		
	<p style="text-align: center;">Inicia:      Finaliza:</p> <p style="text-align: center;">Día   Mes   Año      Día   Mes   Año</p>		
27. Tipo de calendario de planillas (marque solo una opción):		29. Monto estimado de la planilla mensual:	
<input type="checkbox"/> <b>Mensual:</b> En este tipo de calendario, las fechas de corte de cada planilla coinciden con el último día natural de cada mes.		<input type="checkbox"/> <b>SI.</b> <input type="checkbox"/> <b>NO.</b> El Tomador se compromete a reportar a los trabajadores por medio del sistema RT-Virtual, antes de la fecha de inicio del trabajo o las labores.	
<input type="checkbox"/> <b>Especial:</b> En este tipo de calendario, las fechas de corte de cada planilla no coinciden con el último día natural de cada mes.			
<input type="checkbox"/> <b>No presenta</b> (Opción exclusiva para los siguientes seguros: RT-Adolescente, RT-Agrícola, RT-Cosechas, RT-Hogar, RT-Independiente, RT-Ocasional, RT-Construcción)		30. ¿Adjunta la Planilla de Emisión con el detalle de trabajadores?	
28. Forma de pago de la prima (solo aplica para pólizas permanentes).			
<input type="checkbox"/> Anual <input type="checkbox"/> Semestral <input type="checkbox"/> Trimestral			
Según la forma de pago elegida, el Instituto aplicará un recargo porcentual sobre la tarifa del seguro por concepto de pago fraccionado. El recargo corresponde a un 8% para la forma de pago semestral y un 11% para la forma de pago trimestral.			
<b>RT-CONSTRUCCIÓN</b>	<b>COMPLETE ESTOS DATOS SI LA PÓLIZA A SUSCRIBIR ES PARA LA ACTIVIDAD DE CONSTRUCCIÓN</b>		
	31. Documento de respaldo de la solicitud de seguro:		32. ¿Adjunta Declaración de Interés Social?
	<input type="checkbox"/> Permiso Municipal No.: _____ <input type="checkbox"/> Contrato del CFIA No.: _____ <input type="checkbox"/> Copia del contrato entre las Partes		<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si
<b>RT-COSECHAS</b>	<b>COMPLETE ESTOS DATOS ÚNICAMENTE SI LA PÓLIZA A SUSCRIBIR ES RT-COSECHAS</b>		
	34. Fruto o producto a recolectar:		
	35. Unidad de medida a utilizar:	36. Cantidad de unidades a recolectar:	37. Precio a pagar por unidad:
<b>ACEPTACIÓN DEL SEGURO</b>	Declaro que la información aquí contenida es verídica, es completa y forma la base sobre la cual se fundamenta el Instituto para emitir el seguro que solicito. Convengo que cualquier omisión o información falsa o inexacta puede causar el rechazo de cualquier reclamación y la nulidad del contrato. Asimismo entiendo que la falsedad u omisión de cualquier información podría resultar en un intento de fraude contra el Instituto.		
	38. Firma del Tomador del Seguro o Representante		39. Nombre completo, identificación y puesto del Representante (solo para personas jurídicas)
	<b>USO EXCLUSIVO PARA EL INTERMEDIO DE SEGUROS O REPRESENTANTE DEL INS</b>		
	40. Monto Asegurado:		En mi calidad de Intermediario de Seguros, doy fe de que he revisado el riesgo descrito y que desde mi perspectiva no existen agravaciones para que el Instituto analice esta solicitud de seguro y resuelva aceptar el aseguramiento.
	41. Código actividad:	42. Tarifa:	
43. Prima Anual Estimada:			
44. Nombre completo y código del Intermediario:			
		45. Firma y número de identificación del Intermediario de Seguros o Representante del INS	
La documentación contractual y técnica que integran este producto, están registrados ante la Superintendencia General de Seguros (SUGESE) de conformidad con lo dispuesto en la CLÁUSULA 29, inciso d) de la Ley Reguladora del Mercado de Seguros, Ley 8653, según registro del 31 de julio del 2019.			
Instituto Nacional de Seguros / Dirección Oficinas Centrales: Calles 9 y 9 Bis, avenida 7, San José / Apdo. Postal 10061-1000 Central telefónica 2287-6000 / Fax: 2243-7062 / Consultas: contactenos@ins-cr.com / Defensoría del Cliente: defensoriadecliente@ins-cr.com Consulte nuestra página Web: <a href="http://www.ins-cr.com">www.ins-cr.com</a>			



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

Póliza N°

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

**Codificación:**

(1) Tipos de Identificación (TI): CN = Cedula Nacional, DU = DIMEX, NP = Número de Pasaporte, NT = Permiso de Trabajo

(2) Tipos de Jornada (TJ): TC = Tiempo Completo, TM = Tiempo Medio, OD = Ocasional contratado por días, OH = Ocasional contratado por horas

Declaro que la información aquí contenida es verídica, es completa y forma la base sobre la cual se fundamenta el Instituto para emitir el seguro que solicito. Convento que cualquier omisión o información falsa o inexacta puede causar el rechazo de cualquier reclamación y la nulidad del contrato. Asimismo entiendo que la falsedad u omisión de cualquier información podría resultar en un intento de fraude contra el Instituto.

\_\_\_\_\_

Firma del Tomador del Seguro o Representante

\_\_\_\_\_

Nombre completo, identificación y puesto del Representante  
(solo para personas jurídicas)

Anexo 3.7 Formulario patente comercial solicitudes nuevas



**MUNICIPALIDAD DE CARRILLO  
DEPARTAMENTO DE PATENTES**

Timbres Municipales 100 colones	Timbres Fiscales
---------------------------------------	---------------------

Nombre del formulario: **Patente Comercial ( Solicitudes nuevas)**

Fecha de Solicitud: \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_.

Solicitud n° \_\_\_\_\_

**Datos del Solicitante**

Nombre del solicitante ( Patente o Sociedad): \_\_\_\_\_  
Cédula ( Personal o Jurídica): \_\_\_\_\_

En caso de Sociedades : Nombre del Representante Legal: \_\_\_\_\_  
Cédula Jurídica N # \_\_\_\_\_

Señalado como lugar o medio para recibir notificaciones : Teléfono: \_\_\_\_\_  
Dirección: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
Correo electrónico: \_\_\_\_\_.

**Datos del Dueño de la Propiedad**

Nombre del Propietario: \_\_\_\_\_  
En caso de sociedades Nombre del representante legal \_\_\_\_\_  
Cédula( Patronal o Jurídica): \_\_\_\_\_

**Datos del Local**

Nombre Comercial del Negocio o Local: \_\_\_\_\_  
Se solicita patente para ( actividad específica): \_\_\_\_\_  
Propio \_\_\_\_\_ Alquilado \_\_\_\_\_  
Dirección exacta del Local \_\_\_\_\_  
Cantón: \_\_\_\_\_ Distrito: \_\_\_\_\_  
Otras señas: \_\_\_\_\_  
Teléfono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

**DECLARACIÓN JURADA**

Declaro bajo juramento que os negocios:  **Si**  **No** utilizaré repertorio musical ( ACAM).  
Nosotros, los abajo firmantes, de calidades antes mencionadas, apercibimos de las penas con que se castiga los delitos de falso testimonio y perjurio, declaramos bajo fé de juramento que la información anotada en lo que corresponde a cada uno, es verdadera.

\_\_\_\_\_  
Firma del Solicitante

\_\_\_\_\_  
Firma del Dueño de la Propiedad

**NO LLENE ESTE ESPACIO, ES PARA USO DE LA MUNICIPALIDAD**

**Verificación de Morosidad:** Responsable de la verificación Interna hace constar que el cedente y el cesionario se encuentran al día (\_\_\_), no se encuentran al día (\_\_\_) en los tributos municipales para el presente trámite, al día \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

**Verificación de Permisos Básicos:**

Permiso de Salud \_\_\_\_\_, al día \_\_\_\_/mes \_\_\_\_/año \_\_\_\_\_

Póliza del INS \_\_\_\_\_, otros \_\_\_\_\_

Formulario recibido por: \_\_\_\_\_, el día \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ a

las \_\_\_\_\_ horas, cantidad de folios \_\_\_\_\_

**Datos para calculo de la patente comercial**

Nº de empleados: \_\_\_\_\_ Condicion del local: Excelente \_\_\_\_ Buena \_\_\_\_\_

Regular \_\_\_\_\_ Otras \_\_\_\_\_.

Estimacion mensual de ventas (colones) \_\_\_\_\_ Inventarios \_\_\_\_\_

Monto trimestral \_\_\_\_\_ a partir (fecha) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Firma del Funcionario

\_\_\_\_\_  
Número de Actividad

Se aclara que para este trámite **ES INDISPENSABLE** que el Cedente y Cesionario se encuentren al día en el pago de obligaciones municipales.

### 3.8 Requisitos y Formulario del PSF

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

C: LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD *(Deben llenarse conforme lo señala el instructivo )*.

52	FECHA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:	53	NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD
54	SELLO	55	Nº DE SOLICITUD

D. REQUERIMIENTOS DE LA SOLICITUD

1. DECLARACIÓN JURADA ( )
2. COPIA COMPROBANTE DE PAGO DE SERVICIOS ( )
3. COPIA DE LA CÉDULA DE IDENTIDAD ( )
4. CERTIFICACIÓN REGISTRAL O NOTARIAL DE LA PERSONERÍA Y CÉDULA JURÍDICAS VIGENTES ( )
5. LISTADO DEL PERSONAL PROFESIONAL Y TÉCNICO EN CIENCIAS DE LA SALUD Y AFINES A LA SALUD ( )

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

INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO PARA EL CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO:

Casilla Nº 1 Motivo de presentación: Marcar con una "x" la Casilla correspondiente:	<b>Solicitud PSF por primera vez:</b> Aplica para establecimientos, empresas o negocios que nunca han solicitado PSF, para aquellos que van a iniciar operaciones. <b>Renovación PSF:</b> aplica para todos los establecimientos, empresas o negocios a los cuales se les ha otorgado el PSF y se encuentra ha un mes de su vencimiento.
Casilla Nº 2 Grupo de riesgo:	Marcar con una "x" la Casilla del grupo de riesgo al que pertenece la actividad, para la cual usted solicita PSF. <b>(Ver Anexo No. 1 Tabla de clasificación de establecimientos y actividades según riesgo sanitario ambiental y Anexo 2 del presente Reglamento).</b>
Casilla Nº 3 Código CIU:	Anotar el número de código que la "clasificación industrial internacional uniforme" asigna a su actividad, usando como referencia el anexo 1 y 2 del presente Reglamento.
Casilla Nº 4 Tipo de actividad:	Anotar el tipo de actividad principal (aquella actividad que se considera de mayor riesgo sanitario o ambiental según se señala en los Anexos Nos. 1 y 2 del presente Reglamento) que desarrolla dentro de su establecimiento. En caso desarrollar otra (s) actividad (es) accesoria (s) (aquella actividad que se lleva a cabo en un establecimiento como complemento de su actividad principal, depende de esta última y pertenece al mismo propietario o representante legal), se deben señalar.
Casilla Nº 5 Nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio que solicita PSF:	Anotar claramente el nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio para el cual solicita el PSF.
Casillas Nº 6, 7, 8:	Anotar de acuerdo a la división territorial existente, el número asignado a la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento, empresa o negocio.
Casilla Nº 9 dirección exacta del establecimiento (otras señas específicas):	Anotar claramente la dirección, del local, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento, empresa o negocio.
Casillas Nº 10, 11, 12, 13:	Anotar claramente los números telefónicos, apartado postal y direcciones electrónicas, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casilla Nº 14 nombre de la persona física o jurídica propietaria de la actividad o establecimiento.	En caso de ser persona física debe anotar forma legible el nombre y apellidos del propietario de la empresa o negocio que solicita el PSF, si es persona jurídica indicar el nombre y apellidos del representante legal.
Casilla Nº 15: cedula de identidad o jurídica:	Anotar el número de cédula de identidad según sea el caso. Los extranjeros que no cuenten con cédula, podrán utilizar el Nº de pasaporte o permiso de residencia vigente.
Casilla Nº 16: Lugar de notificación persona física o jurídica propietaria del establecimiento, empresa o negocio	Anotar en forma legible la dirección para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente a la persona física o jurídica propietaria de la actividad o establecimientos.
Casillas Nº 17, 18, 19, 20:	Anotar claramente los números telefónicos, apartado postal y direcciones electrónicas, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casillas Nº 21 Y 22 Razón social de la actividad o establecimiento	Anotar claramente la razón social de la actividad o establecimiento y el número de cédula jurídica
Casilla Nº 23 y 24 Nombre del propietario del inmueble o su representante legal	Anotar el nombre y apellidos, del propietario del inmueble o su representante legal en caso de persona jurídica y su Nº de cédula de identidad.
Casillas Nº 25: Lugar de notificación del propietario del inmueble o su representante legal	Anotar en forma legible la dirección para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al propietario del inmueble o su representante legal.
Casillas Nº 26,27,28 y 29:	Anotar claramente los números telefónicos, apartado postal y direcciones electrónicas, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casillas Nº 30 y 31 Total de empleados por sexo	Anotar la suma total de trabajadores que laboran en el establecimiento, empresa o negocio, seguidamente anotar el número empleados según sexo.
Casilla Nº 32 Número total de clientes u ocupantes	Indicar el número de personas que asisten al establecimiento en calidad de clientes o usuarios (aplica en caso de sitios de reunión pública o cualquier otro establecimiento donde se reúnan personas para recibir un servicio).
Casilla Nº 33: Horario de trabajo (apertura y cierre):	Indicar la jornada laboral diaria, que incluya la hora de inicio y final de labores, por ejemplo: 1 turno de 8 horas, de 8am a 4pm.
Casilla Nº 34: Horario de atención de usuarios:	Anotar la hora de inicio de atención a los usuarios y la hora en que finaliza. Cuando sea diferente al horario de trabajo.
Casilla Nº 35 Área de trabajo en metros cuadrados :	Anotar el tamaño en metros cuadrados del local o establecimiento.
Casillas Nº 36 Descripción de los servicios ofertados	Describir en forma detallada la oferta de servicios que prestará el establecimiento si el espacio no es suficiente puede hacerlo en hojas adicionales, poner sobre todo lo referente a procesos o procedimientos.
Casillas Nº 37 Genera desechos peligrosos	Indicar si se generan desechos peligrosos producto del funcionamiento de la empresa o la actividad. En este caso debe contar con un Plan de Manejo de Desechos de acuerdo a lo establecido en este Reglamento.
Casilla Nº 38 Nombre del responsable técnico (en caso de servicios de salud o afines)	Se llenará únicamente cuando el establecimiento cuente con un director (ra) diferente al propietario. La persona cuyo nombre está esta Casilla debe aportar fotocopia del título profesional y certificación del colegio profesional respectivo. Es la persona autorizada para ejercer, en razón de su profesión, la dirección técnica o científica del establecimiento.

<b>Casilla no. 39</b> <b>Número de cédula del responsable técnico</b>	Anotar el número de cédula de identidad del responsable técnico, los extranjeros que no cuenten con cédula, podrán utilizar el N° de pasaporte o permiso de residencia vigente.
<b>Casillas de la N° 40</b> <b>Lugar de notificación del Responsable Técnico</b>	Anotar en forma legible la dirección para recibir notificaciones y cualquier otra señal que permita ubicar correctamente al Responsable Técnico.
<b>Casilla N° 41, 42, 43 y 44</b>	Anotar claramente los números telefónicos, apartado postal y direcciones electrónicas, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
<b>Casilla N° 45</b> <b>Profesión del Responsable Técnico</b>	Debe anotar claramente la profesión acorde a la oferta en los servicios.
<b>Casilla N° 46</b> <b>Especialidad del Responsable Técnico</b>	Se llena solamente cuando el responsable técnico posee alguna especialidad académica de acuerdo con los servicios ofertados.
<b>Casilla N° 47</b> <b>Registro del Colegio Profesional</b>	Se debe anotar el número de código bajo el cual está Registrado el Colegio Profesional Correspondiente
<b>Casillas N° 48 y 49</b> <b>Número de personal profesional y técnico</b>	Se debe anotar el número de personal profesional y el número del personal técnico.
<b>Casilla N° 50</b> <b>Firma del responsable técnico</b>	En este espacio se debe consignar la firma del Responsable técnico solo en casos en que sea diferente al Propietario de la Actividad o Establecimiento.
<b>Casilla N° 51</b> <b>Firma del Propietario de la actividad o establecimiento</b>	En este espacio se debe consignar la firma del Propietario de la actividad o establecimiento. En caso de que no sea el propietario de la actividad quien presente la solicitud esta firma debe ser autenticada por un abogado.

### 3.9 Formulario de Simplificación de Trámites

**Formulario único para Apertura y Renovación o Actualización de Empresas para actividades de bajo riesgo del Ministerio de Salud y de Comercialización y Servicios de SENASA. Gobiernos Locales de Cóbano, Lepanto, Nandayure, Hojancha, Nicoya, Santa Cruz y Carrillo**



Fecha de recibido: \_\_\_\_\_ N° de trámite: \_\_\_\_\_

1) Motivo de la presentación: Primera vez ( ) Renovación ( ) o Actualización de registro de establecimiento ( )

<b>A. Datos del Solicitante o Representante Legal</b>	
2) Nombre del solicitante: _____	3) _____
Cédula de identidad: _____	4) En calidad de Apoderado ( ) o Representante legal ( ) de la Sociedad Denominada (Razón social): _____ Cédula Jurídica: _____
5) Ubicación: Provincia: _____ Cantón: _____	
Distrito: _____ Barrio: _____	
6) Dirección exacta: _____	7) Teléfono Domicilio: _____
8) Fax: _____	9) Celular: _____ 10) _____
Correo electrónico: _____	11) Señalo medio para recibir notificaciones, según Ley N° 8687: _____
<b>B. Datos del Propietario del Local o Establecimiento</b>	
12) Nombre del propietario: _____	13) _____
Cédula: _____	14) Teléfono Domicilio: _____
15) Fax: _____	16) Señalo medio para recibir notificaciones, según Ley N° 8687: _____
17) Celular: _____	18) Correo electrónico: _____
19) Firma dueño de la propiedad como autorización para realizar la actividad descrita: _____	
<b>C. Datos del Establecimiento o Propiedad donde se realiza la actividad</b>	

20) Nombre Comercial: \_\_\_\_\_ 21) \_\_\_\_\_  
 Descripción de la actividad: \_\_\_\_\_  
 22) Actividades secundarias: \_\_\_\_\_  
 23) Ubicación: Provincia: \_\_\_\_\_ Cantón: \_\_\_\_\_ Distrito: \_\_\_\_\_  
 24) Dirección exacta: \_\_\_\_\_  
 25) N. De Finca: \_\_\_\_\_ 26) N. De Plano: \_\_\_\_\_  
 27) Área de trabajo en metros cuadrados: \_\_\_\_\_ 28) Horario de trabajo:  
 Apertura: \_\_\_\_\_ Cierre: \_\_\_\_\_  
 29) Cantidad de Trabajadores: Mujeres: \_\_\_\_\_ Hombres: \_\_\_\_\_ incluye al solicitante en la  
 cantidad de trabajadores: Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ 30) Página web: \_\_\_\_\_  
 Cantidad de Trabajadores Calificados: \_\_\_\_\_ No Calificados: \_\_\_\_\_ 31) \_\_\_\_\_  
 El inmueble que está instalado el establecimiento es: propio ( ) arrendado ( ) concesionado ( )  
 otro ( ) 32) **Uso de oficina:** Clasificación de actividad SENASA: pequeña ( ) mediana ( )  
 grande ( ) N/A( ) 33) **Uso de Oficina:** Clasificación de código CIU del Ministerio de  
 Salud: \_\_\_\_\_

**D. Ingresos o Proyección de Ingresos de la Licencia Comercial**

**Solamente aplica para los Gobiernos Locales de Cóbano, Lepanto, Nandayure y Santa Cruz**

Salarios Mensuales: € \_\_\_\_\_ Alquiler mensual: € \_\_\_\_\_  
 Mobiliario, equipo: € \_\_\_\_\_ Edificio e instalaciones:  
 € \_\_\_\_\_  
 Venta o Proyección de Ingresos brutos: € \_\_\_\_\_  
 Venta o Proyección de ingresos netos: € \_\_\_\_\_

Condiciones del local			
Característica	Buena	Regular	Mala
Paredes			
Pisos			
Techo			
Pintura			

Antigüedad:	Menos de 5 años ( )	De 5 a 10 años ( )	Mayor de 10 años ( )
Ubicación:	Rural ( )	Urbana ( )	Comercial ( )
Horario:	Menos de 12h ( )	De 12 a 16 h ( )	Mayor de 16 h ( )

**DECLARACIÓN JURADA PARA APERTURA Y RENOVACIÓN O ACTUALIZACIÓN  
DE EMPRESAS PARA ACTIVIDADES DE BAJO RIESGO DEL MINISTERIO DE  
SALUD Y DE COMERCIALIZACIÓN Y SERVICIOS DE SENASA. GOBIERNOS  
LOCALES DE CÓBANO, LEPANTO, NANDAYURE, HOJANCHA, NICOYA, SANTA  
CRUZ Y CARRILLO**

Yo: \_\_\_\_\_ con cédula de identidad:  
\_\_\_\_\_ en mi condición de Persona física ( ) Jurídica ( ) solicito sea otorgado el permiso que señala la Ley Orgánica del Ministerio de Salud ( ) o Certificado Veterinario de Operación requerido en la Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal ( ) o Actualización de registro del establecimiento ( ), a mi representada, debidamente apercebido de que de no decir la verdad incurso en el delito de perjurio sancionado con pena de prisión según el Código Penal artículo 318, declaro bajo fe de juramento lo siguiente:

**Primero.** -- Que conozco la legislación aplicable a la actividad señalada en el presente formulario único que se realizará en el establecimiento indicado y que éste cumple con toda la normativa establecida para el caso en concreto.

**Segundo.** — Que la información que contiene el formulario unificado es verdadera.

**Tercero.** — Que en cumplimiento de lo establecido en los artículos 44, 74 y 74 bis de la Ley N°17 del 22 de octubre de 1943 “Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social” y el artículo 66 del Reglamento del Seguro de Salud de la Caja Costarricense de Seguro Social, me comprometo a la inscripción como patrono, trabajador independiente o en ambas modalidades dentro de los ocho días siguientes al inicio de la actividad. Asimismo, me comprometo a estar al día en el pago de mis obligaciones con esa institución, una vez que realice la inscripción.

**Cuarto.** —Que cumplo con lo establecido en el artículo 35 de la Ley N° 9028 del 22 de marzo de 2012 “Ley General de Control de Tabaco y sus Efectos Nocivos en la Salud” y con los artículos 60 y 61 del Reglamento a la Ley General de Control de Tabaco y sus Efectos Nocivos en la Salud, aprobado mediante el Decreto Ejecutivo N° 37185-S de 26 de junio de 2012, y sus reformas.

**Quinto.**— Asimismo, me comprometo a mantener las condiciones debidas por el tiempo de vigencia del permiso y cumplir con los términos de la normativa antes indicada y del Decreto Ejecutivo N. 34859-MAG, “Reglamento General para el Otorgamiento del Certificado Veterinario de Operación”, por ser requisito indispensable para la operación de mi establecimiento; de igual forma, me comprometo a que todos los servicios brindados y los

productos, equipos y materiales que se comercialicen o utilicen dentro del establecimiento que represento, estarán debidamente autorizados por el Ministerio de Salud y a cumplir con lo estipulado en el Decreto Ejecutivo N. 39472-S, "Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento (PSF) Otorgados por el Ministerio de Salud". Me comprometo a no ampliar o cambiar de actividad sin la autorización previa del Ministerio de Salud o de SENASA, según sea el caso.

**Sexto.** —Que el establecimiento reúne los requisitos y condiciones físicas y sanitarias exigidas para su funcionamiento.

**Sétimo.** — Por lo anterior, quedo apercibido de las consecuencias legales y judiciales, con que la legislación castiga los delitos de perjurio y falso testimonio. Asimismo, exonero de toda responsabilidad a las autoridades del Ministerio de Salud, del Servicio Nacional de Salud Animal y a la Municipalidad por el otorgamiento del PSF, CVO y Licencia Comercial con base en lo declarado bajo fe de juramento en la presente declaración, y soy conocedor de que si la Municipalidad, la autoridad de Salud o de SENASA llegase a corroborar alguna falsedad en la presente declaración, errores u omisiones en los documentos aportados, o que los servicios prestados y/o los productos comercializados dentro de mi establecimiento no cuentan con la debida autorización sanitaria, suspenderá o cancelará el PSF o CVO y la licencia comercial.

**Octavo.** — Que el establecimiento cumple con lo estipulado en la Ley de Igualdad de Oportunidades para las Personas con Discapacidad, Ley 7600 y su Reglamento, en lo concerniente al acceso y a las instalaciones físicas.

**Noveno.** —Actualización de registro del establecimiento. Que el establecimiento se mantiene igual al momento en que se le otorgó el CVO sí ( ) no ( ). Indicar cambio: ( ) representante legal ( ) propietario ( ) responsable ( ) Cambió o adicionó actividad (es) del mismo "Tipo". El traslado del establecimiento o cambio en el Tipo de Actividad, requieren SOLICITAR CVO NUEVO y cumplir con todos los requisitos para tal fin. El CVO anterior debe ser devuelto al SENASA para su anulación.

Es todo.

Firmo en \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ horas del día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

Firma: \_\_\_\_\_

**Autorización a terceros:** Si el trámite es realizado por un tercero, debe adjuntar copia de la cédula de identidad del titular, acompañada de la respectiva autorización autenticada por un abogado.

Cuentas bancarias del Ministerio de Salud - Cédula Jurídica: 3-110-728227

BANCO	MONEDA	CUENTA CORRIENTE	CUENTA CLIENTE	IBAN
Banco Nacional de Costa Rica	Dólares	617477-5 BNCR Fideicomiso 872-1-7	15100010026174771	CR76015100010026174771
Banco de Costa Rica	Colones	213715-6 BNCR Fideicomiso 872-1-7	15100010012137157	CR85015100010012137157

Cuentas Bancarias de Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA) - Cédula Jurídica: 3-007-475726

BANCO	MONEDA	CUENTA CORRIENTE	CUENTA CLIENTE	IBAN
Banco Nacional de Costa Rica	Colón	100-01-061-000890-1	15106110010008909	CR88015106110010008909
Banco de Costa Rica	Colón	001-262585-7	15201001026258572	CR23015201001026258572

Verificación	Listado de requisitos entregados para RESOLUCIÓN DE UBICACIÓN (para uso interno)
	Formulario único y declaración jurada debidamente llenos
	Presentar la cédula de identidad en caso de ser costarricense, o DIMEX (Documento de Identidad Migratoria para Extranjeros), en sus diversos estatus migratorios que le permitan laborar, en caso de ser extranjero.
	Presentar certificación de personería jurídica con una fecha de emisión máxima de tres meses. Las certificaciones digitales expedidas por el Registro Público, tendrán una vigencia de quince días hábiles.
	Plano catastrado (se revisa internamente en la municipalidad, pero si el mismo no se encuentra en la base de datos el solicitante deberá presentarlo físicamente)

Verificación	Listado de requisitos entregados para LICENCIA COMERCIAL (para uso interno)
	Presentar Póliza de riesgos de trabajo emitida por entidad aseguradora o exoneración.
	Estar inscrito como contribuyente ante el Ministerio de Hacienda para la actividad solicitada.
	Contrato de arrendamiento. En caso de que no exista contrato por escrito se deberá presentar una nota de autorización del propietario del inmueble cuya firma deberá estar debidamente autenticada.
	Cien colones en timbres fiscales o pago del entero.
	Presentar comprobante de pago a favor del Servicio Nacional de Salud Animal del MAG o a favor del Ministerio de Salud, según corresponda, o bien, el comprobante de exoneración del pago extendido por el IMAS.
	Regente o asesor médico veterinario aprobado por el Colegio de Médicos Veterinarios (cuando aplique)
	Presentar Autorización por concepto de derechos de autor ACAM (cuando aplique)
Verificación	Revisión interna (usuario no debe presentarlos pero si su cumplimiento)
	Que el solicitante se encuentre al día en los pagos correspondientes a la Caja Costarricense de Seguro Social y FODESAF.
	Que el solicitante y el dueño del inmueble donde se va a desarrollar la actividad, estén al día en el pago de impuestos y servicios municipales.
	Ministerio de Salud: revisa en el sistema que el solicitante no se encuentre moroso en el Registro de Infractores, Ley No. 9028 "Ley General del Control del Tabaco y sus Efectos Nocivos en la Salud".
<b>Nota:</b> La Municipalidad revisará internamente el estudio registral de la propiedad a efectos de verificar que coincida la información que ahí consta con la información aportada en el formulario y contrato de arrendamiento. Al no ser una certificación no se cobrará al usuario.	

**Para renovación del Permiso Sanitario de Funcionamiento:**

Verificación	Listado de requisitos entregados para RENOVACIÓN del Permiso Sanitario de Funcionamiento
	Formulario único y declaración jurada debidamente llenos.
	Presentar comprobante de pago a favor del Ministerio de Salud.
	Certificado de verificación de las instalaciones eléctricas vigentes (cuando

	aplique)
	Presentar otros requisitos en caso de que hubiera vencido o cambiado el hecho generador

**Para actualización de Registro del Certificado Veterinario de Operación:**

<b>Verificación</b>	<b>Listado de requisitos entregados para ACTUALIZACIÓN de Registro de Certificado Veterinario de Operación</b>
	Formulario único y declaración jurada debidamente llenos.
	Presentar comprobante de pago a favor del Servicio Nacional de Salud Animal del MAG.
	Presentar otros requisitos en caso de que hubiera vencido o cambiado el hecho generador.

Nombre de funcionario que recibe solicitud para RESOLUCIÓN DE UBICACIÓN:

\_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Nombre de funcionario que recibe solicitud para LICENCIA COMERCIAL:

\_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

### Anexo 3.10 Documentos para el transporte y almacenamiento de productos pesqueros

- 1- Presentar la fórmula de solicitud llena y firmada por el interesado, la cual se encuentra disponible en la Página Web de INCOPECA (párr.3).
- 2- Entregar copia de la cédula de identidad o de residencia, vigente, junto con su original ser constatada su autenticidad (párr.4).
- 3- Presentar copia del Certificado Veterinario de Operación vigente, extendido por el SENASA, junto con su original para ser constatada su autenticidad (este requisito rige para puesto de recibo y pescadería) (párr.5).
- 4- Presentar copia del Certificado Veterinario de Operación para establecimientos de procesamiento de productos animales vigente, extendido por el SENASA, junto con su original para ser constatada su autenticidad (este requisito rige para planta de proceso) (párr.6).
- 5- Mantenerse al día en sus obligaciones obrero-patronales con la CCSS (párr.7).
- 6- Pagar la tarifa por el servicio (párr.8).

### Anexo 3.11 Características del Vehículo

Para el almacenamiento y traslado de los pescados y mariscos (INCOPECA, 2017), nos menciona:

- “Camión con nevera o refrigerado
- Pala para hielo
- Botas de hule
- Hielo

- Canastas plásticas
- Scut
- Sanitizante para manos
- Candado
- Marchamo
- Hoja de ruta certificado de origen” (p.2).

### 3.12 Requisitos para el marcado y etiquetado de los productos pesqueros

## 7. MARCADO Y ETIQUETADO

Para los efectos de este Reglamento, los requisitos de información de etiquetado deberán contemplarse en los envases o empaques de los productos. Las etiquetas podrán ser de cualquier material y deberán estar adheridas al producto con caracteres claros, visibles, indelebles y fáciles de leer para el consumidor en circunstancias normales de compra y uso. Para productos de venta a granel la información obligatoria que aquí se regula, deberá constar en la góndola, el anaquel o exhibidor del producto.

**7.1** Para productos pesqueros preenvasados se debe cumplir con lo establecido en el Decreto Ejecutivo N° 26012-MEIC del 15 de abril de 1997 y sus reformas, RTCR 100:1997, Reglamento Técnico de Etiquetado de los Alimentos Preenvasados, publicado en *La Gaceta* N° 91 del 14 de mayo de 1997, además de lo anterior siempre se deberá indicar en la etiqueta lo siguiente:

a) Nombre común de la especie.

**Nota 1:** Cuando haya uno o varios nombres comunes de la especie para un mismo producto pesquero, deberá utilizarse uno de los nombres que sea concordante con el nombre científico, según la lista que se detalla en el Anexo A. Nombres Comunes de Especies

**Nota 2:** Además del nombre común de la especie, se podrá indicar si el producto es silvestre o de cultivo.

b) Instrucciones de Conservación: Debe indicarse en la etiqueta las frases según sea el caso:

### 7.1.1 Productos pesqueros frescos:

Para la conservación de estos productos, deberá indicarse alguna de las siguientes leyendas:

“Consérvase en refrigeración en temperatura no mayor a 4 °C”.

“Consérvase a una temperatura no mayor a 4 °C”.

“Refrigérese a una temperatura no mayor a 4 °C”.

O cualquier otra leyenda que sugiera una conservación del producto a una temperatura no mayor de 4 °C.

### **7.1.2 Productos pesqueros congelados:**

Para la conservación de estos productos, deberá indicarse alguna de las siguientes leyendas:

“Consérvase en refrigeración en temperatura no mayor a -18 °C”.

“Consérvase a temperatura no mayor a -18 °C”.

“Manténgase a una temperatura no mayor a -18 °C”.

O cualquier otra leyenda que indique una temperatura de almacenamiento no mayor de -18 °C que garantice la vida útil recomendada del producto.

### **7.1.3 Productos pesqueros descongelados:**

Para la conservación de estos productos, deberá indicarse alguna de las siguientes leyendas:

“Este producto ha sufrido un proceso de descongelación, por lo que se recomienda no volver a congelar”.

“Este producto ha sido descongelado, no congelar”.

“Producto descongelado, no volver a congelar”.

O cualquier otra leyenda que sugiera no volver a congelar un producto que ha sido sometido a un proceso de descongelación.

No obstante, lo señalado supra, si el producto pesquero preenvasado fresco, congelado o descongelado ha sido tratado con monóxido de carbono (CO) u otra sustancia permitida, con el propósito de conservar, mantener o mejorar la vida útil del producto, se debe indicar en la información, la siguiente leyenda: “Producto tratado con monóxido de carbono”, o cualquier otra leyenda que informe sobre la sustancia utilizada para tales fines.

**7.2** Para productos pesqueros sin preenvasar. Durante la comercialización de los productos sin preenvasar, la información al consumidor debe estar a la vista del mismo e indicar lo siguiente:

**7.2.1 Producto pesquero congelado y fresco:** Debe indicar la siguiente información:

a) País de Origen.

b) Nombre común de la especie.

**Nota 1:** Cuando haya uno o varios nombres comunes de la especie para un mismo producto pesquero, deberá utilizarse uno de los nombres que sea concordante con el nombre científico, según la lista que se detalla en el Anexo A. Nombres Comunes de Especies.

**Nota 2:** Además del nombre común de la especie, se podrá indicar si el producto es silvestre o de cultivo.

**7.2.2 Producto pesquero descongelado:** Debe indicar la misma información del apartado 7.2.1, además de la siguiente leyenda:

“Producto descongelado”.

O de cualquier otra manera que informe que el producto ha sido sometido a un proceso de descongelación.

No obstante, lo señalado supra, si el producto pesquero no preenvasado congelado, fresco o descongelado ha sido tratado con monóxido de carbono (CO) u otra sustancia permitida, con el propósito de conservar, mantener o mejorar la vida útil del producto, se debe indicar en la información, la siguiente leyenda: “Producto tratado con monóxido de carbono”, o cualquier otra leyenda que informe sobre la sustancia utilizada para tales fines.

**7.2.3** La información que se coloque a disposición del consumidor, debe ser con caracteres claros, visibles y fáciles de leer en circunstancias normales de compra y uso.

## **8. EMPAQUE Y EMBALAJE**

Los empaques utilizados deben estar limpios, exentos de desperfectos, estar elaborados de materiales aptos para estar en contacto directo con los productos pesqueros, de forma tal que garantice al producto la protección durante la manipulación, el almacenamiento y transporte, además de un cierre que asegure la inocuidad del producto.

## **9. VERIFICACIÓN**

**9.1** El Ministerio de Economía, Industria y Comercio verificará lo establecido en el numeral 7. Marcado y Etiquetado.

**9.2** El Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA) del Ministerio de Agricultura y Ganadería, verificará lo establecido en el numeral 4. Clasificación y Designación, numeral 5. Especificaciones, el numeral 6. Métodos de Análisis y el numeral 8. Empaque y Embalaje.

**9.3** Asimismo, para efectos de verificar los aspectos indicados en los puntos 9.1 y 9.2 anteriores, le corresponderá al Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura (INCOPECA) en el ámbito de sus competencias, brindar la asistencia técnica que requieran los Ministerios de Economía Industria y Comercio y Agricultura y Ganadería.

## **10. CONCORDANCIA**

Este reglamento técnico no concuerda con ninguna norma internacional.

## 4. Anexos del Estudio Financiero

### 4.1 anexo S&P 500

<b>Rendimiento del mercado S&amp;P 500,</b>					
<b>Periodos</b>	<b>Fechas</b>	<b>Cierre ajustado</b>	<b>Tasa de crecimiento</b>	<b>Promedio mensual</b>	<b>Promedio anual</b>
1	1/3/2021	3972,89		1,31%	16%
2	1/2/2021	3811,15	4,24%		
3	1/1/2021	3714,24	2,61%		
4	1/12/2020	3756,07	-1,11%		
5	1/11/2020	3621,63	3,71%		
6	1/10/2020	3269,96	10,75%		
7	1/9/2020	3363,00	-2,77%		
8	1/8/2020	3500,31	-3,92%		
9	1/7/2020	3271,12	7,01%		
10	1/6/2020	3100,29	5,51%		
11	1/5/2020	3044,31	1,84%		
12	1/4/2020	2912,43	4,53%		
13	1/3/2020	2584,59	12,68%		
14	1/2/2020	2952,22	-12,45%		
15	1/1/2020	3225,52	-8,47%		
16	1/12/2019	3230,78	-0,16%		
17	1/11/2019	3140,98	2,86%		
18	1/10/2019	3037,56	3,40%		
19	1/9/2019	2976,74	2,04%		
20	1/8/2019	2926,46	1,72%		
21	1/7/2019	2980,38	-1,81%		
22	1/6/2019	2941,76	1,31%		
23	1/5/2019	2752,06	6,89%		
24	1/4/2019	2945,83	-6,58%		
25	1/3/2019	2834,4	3,93%		
26	1/2/2019	2784,49	1,79%		
27	1/1/2019	2704,19	2,97%		
28	1/12/2018	2506,85	7,87%		
29	1/11/2018	2760,17	-9,18%		
30	1/10/2018	2711,74	1,79%		
31	1/9/2018	2913,98	-6,94%		
32	1/8/2018	2901,52	0,43%		
33	1/7/2018	2816,29	3,03%		
34	1/6/2018	2718,37	3,60%		
35	1/5/2018	2705,5	0,48%		
36	1/4/2018	2648,05	2,17%		