

**INSTITUTO COSTARRICENSE DE TURISMO
DEPARTAMENTO DE FOMENTO**

**GUIA CON LOS REQUISITOS MINIMOS PARA CONFECCIONAR
UN ESTUDIO ECONOMICO**

Todo Estudio Económico tiene que ser elaborado y firmado por un profesional debidamente incorporado al Colegio de Profesionales en Ciencias Económicas.

Para obtener el Contrato Turístico, se deberá presentar un Estudio Económico, que cumpla con las condiciones indicadas en el artículo 6, de la Ley de Incentivos para el Desarrollo Turístico:

- a- La contribución en la Balanza de Pagos.
- b- La utilización de materias primas e insumos nacionales.
- c- La creación de empleos directos e indirectos.
- Ch- Los efectos en el desarrollo regional.
- d- La modernización o diversificación de la oferta turística nacional.
- e- Los incrementos en la demanda turística interna e internacional
- f- Los beneficios que se reflejan en otros sectores.

1- Aspectos generales:

Deben indicarse las principales características, de la sociedad o persona física solicitante: Propietarios, ubicación, cédula jurídica, inscripción en el Registro, razón social, razón comercial, teléfono, fax y dirección para notificaciones.

2- Descripción detallada del proyecto y cronograma de construcción y costos:

Debe especificarse todo lo correspondiente al proyecto. En qué consistirá el mismo, los servicios principales y complementarios que ofrecerá. Confeccionar un cronograma de construcción, especificando fecha de inicio, conclusión y costo de cada etapa. Tiene que indicarse adicionalmente lo siguiente:

- Área y costo del terreno.
- Costo de las obras de infraestructura.
- Área y costo de construcción de las edificaciones (habitaciones, servicios complementarios y amenidades) por metro cuadrado.
- Número y costo de las habitaciones (en caso de empresas de hospedaje).
- Costo total por habitación.

En caso de que el proyecto se desarrolle por etapas, deben indicarse las obras y los servicios que incluye cada una.

3- Análisis de mercado:

Efectuar un análisis sobre el número y tipo de empresas existentes en el mercado (oferta global y específica) que ofrecen servicios similares a los que ofrecerá el proyecto, tomando en consideración aspectos como número de clientes, servicios que ofrecen, tarifas y las diferencias de servicio que ofrecerá su proyecto, con respecto a los existentes.

Determinar cualitativa y cuantitativamente el mercado potencial y el mercado objetivo del proyecto. Esto implica que se deba de definir el perfil de cliente o clientes (Si se ofrece un servicio por segmento de mercado) a quien se dirige principalmente el servicio (edad, nivel promedio de ingreso, nivel de escolaridad, lugar de procedencia). Así mismo se deberá de tomar en consideración las “variables de segmentación de mercado”, según el proyecto. (Ejemplo: Cantidad de turistas existentes en el mercado, Unidad de planeamiento visitada; Utilización de empresas de hospedaje, Actividades realizadas, Promedio de estadía, Nivel de gasto promedio, entre otras.)

Descripción y prueba documental de los contactos comerciales nacionales y/o internacionales, que ayudarán a la operación del proyecto.

4- Organización administrativa:

Señalar la cantidad y la nacionalidad de los empleados por contratar, e indicar su salario.

5- Efectos en el desarrollo regional y los beneficios en otros aspectos:

- Beneficios reflejados en la región, que se desarrolle el proyecto.
- Efectos en la región:
 - Económicos
 - Sociales
 - Culturales
- Acciones que beneficien a la comunidad en otras áreas.

Presentar toda la información financiera que se considere pertinente, para cuantificar los aspectos citados en el artículo 6, de la Ley de Incentivos para el Desarrollo Turístico, por lo que se tienen que presentar como mínimo la estructura de inversión y los flujos de efectivo que generará el proyecto. La cantidad de años de las proyecciones depende del tipo de proyecto y por ende del retorno de la inversión.

Debe explicarse claramente las bases de proyección de los ingresos y los gastos con su correspondiente cálculo.

Toda la información financiera debe ser presentada en colones.

6- Otros aspectos importantes para el desarrollo del proyecto.

Cualquier tipo de información que el inversionista o el consultor considere relevante para la creación del proyecto.

7- Plan de compras:

Todo proyecto deberá incluir un plan de compras preliminar, con una descripción de los bienes (nacionales e importados) a exonerar y sus respectivas cantidades, que se requieren para operar.

También se debe presentar - de acuerdo con los planos - un presupuesto por cantidades y tipo de materiales que se utilizarán en la obra, certificado por el profesional en ingeniería o arquitectura responsable.

Para empresas en operación:

Las empresas que se encuentran en operación y desean obtener o ampliar la Declaratoria y el Contrato Turístico, deberán presentar los estados financieros de los dos últimos períodos fiscales, así como la respectiva declaración de la renta, certificados por un Contador Público Autorizado. Partiendo de esta información se prepara el Estudio Económico.