

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS**

**INSTITUTO DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**ESCUELA DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA LA  
CREACIÓN DE UNA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES  
AGRÍCOLAS EN LA REGIÓN CENTRAL ORIENTAL DE  
CARTAGO (TURRIALBA – JIMÉNEZ) PARA EL PRIMER  
SEMESTRE DEL AÑO 2023**

**MODALIDAD DE PROYECTO PARA OPTAR POR EL GRADO DE MÁSTER EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON MENCIÓN EN FINANZAS**

**LIC. NELSON AHMED DUARTE GUZMÁN**

**TUTOR DE LA INVESTIGACIÓN**

**MBA. MANUEL ANTONIO MORALES HERNÁNDEZ**

**SEDE ARANJUEZ**

**SAN JOSÉ, MAYO 2023**

## CONTENIDO

<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	12
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS</b> .....	15
<b>ÍNDICE DE CUADROS</b> .....	16
<b>ÍNDICE DE IMÁGENES</b> .....	17
<b>DECLARACIÓN JURADA</b> .....	18
<b>CARTA DE APROBACIÓN DEL TUTOR</b> .....	19
<b>CARTA SOLICITUD DE DEFENSA</b> .....	20
<b>CEDULA DE IDENTIDAD</b> .....	21
<b>CARTA FILÓLOGO</b> .....	22
<b>DEDICATORIA</b> .....	23
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	24
<b>RESUMEN</b> .....	25
<b>ABSTRACT</b> .....	27
<b>CAPÍTULO I. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	29
Planteamiento del Problema.....	29
Objetivos.....	31
Objetivo General.....	32
Objetivos Específicos.....	32
Justificación.....	32
Antecedentes.....	35
Antecedentes Internacionales.....	35
Antecedentes Nacionales.....	40
Proyecciones.....	45
Limitaciones.....	47
Delimitaciones.....	48
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEORICO</b> .....	49
Territorios Rurales Región Central Oriental.....	49
Sistema de Producción Predominante en la Región Central Oriental.....	49
Organizaciones de Productores.....	50
Pequeño Productor Agropecuario.....	50
Mediano Productor Agropecuario.....	50
Proyecto Viable y Factible.....	51

Centro de Acopio .....	51
Comercialización Agropecuaria .....	51
Productos Agropecuarios .....	51
Funciones Administrativas .....	52
Competitividad .....	52
Planificar .....	52
Organizar .....	53
Dirigir .....	53
Controlar .....	53
Administración del Recurso Humano .....	54
Administración Financiera .....	54
Administración de Producción .....	54
Administración Ejecutiva .....	55
Administración del Mercado .....	55
Inversión .....	55
Mercado Local .....	56
Tienda Física .....	56
Tienda Virtual .....	56
Consumidor .....	56
Economía Popular y Solidaria .....	56
Clientes Potenciales .....	57
Estudio de Factibilidad .....	57
Estudio de Mercado .....	58
Mercado .....	58
Investigación de Mercados .....	59
Demanda .....	60
Comportamiento del Comprador .....	61
Oferta .....	61
Oferta Competitiva .....	62
Oferta Oligopólica .....	62
Oferta Monopólica .....	63
Modelo de Competencia de las Cinco Fuerzas de Michael Porter .....	63
Rivalidad entre Competidores Actuales .....	65

Amenaza de Productos o Servicios Sustitutos .....	66
Amenaza de Nuevos Competidores .....	66
Poder Negociador de los Compradores.....	66
Poder Negociador de los Proveedores .....	67
Análisis de Precios.....	67
Comercialización .....	68
Venta Personal.....	68
Canales de Distribución.....	69
Ventas .....	69
Estudio Técnico.....	70
Localización del Proyecto.....	71
Infraestructura.....	71
Tamaño Óptimo de la Planta .....	72
Producción.....	72
Proceso de Producción.....	72
Actividades del Proceso de Producción .....	73
Materia Prima .....	73
Mano de Obra .....	74
Maquinaria y/o Equipos.....	75
Costos .....	75
Costos de Producción.....	75
Distribución de la Planta.....	76
Necesidad de Inversión.....	76
Inversión Inicial.....	77
Capital de Trabajo.....	77
Estudio Administrativo .....	77
Figura Legal.....	78
Asociación .....	78
Asociaciones .....	79
Estructura Organizacional .....	79
Estructura Organizacional Simple .....	80
Organigrama .....	80
Manejo de Residuos.....	80

Viabilidad Ambiental .....	81
Impacto Ambiental .....	81
Residuos Líquidos .....	82
Residuos Solidos.....	82
Estudio Legal.....	83
Trámites Relativos a la Adopción de la Personalidad Jurídica.....	83
Inscripción de Asociaciones ante el Registro Nacional.....	84
Escritura Pública: .....	84
Mediante Acta:.....	84
Timbres y Derechos de Registro:.....	84
Publicación:.....	84
Tramites Generales de la Puesta en Marcha .....	85
Registro de Nombre Comercial.....	85
Uso de Suelo .....	85
Inscripción como Contribuyente en la Dirección General de Tributación del Ministerio de Hacienda de la Republica de Costa Rica .....	86
Tributos .....	86
Póliza de Riesgos del Trabajo Instituto Nacional de Seguros .....	87
Incorporación en la Caja Costarricense del Seguro Social .....	87
Permiso Sanitario de Funcionamiento .....	87
Patente Comercial .....	88
Ley de Gestión Integral de Residuos .....	88
Análisis de Ciclo de Vida .....	88
Generador.....	89
Gestión Integral de Residuos .....	89
Gestor .....	89
Manejo Integral .....	89
Producción más Limpia .....	89
Residuos de Manejo Especial .....	89
Residuo .....	90
Residuos Peligrosos .....	90
Residuos Ordinarios.....	90
Separación.....	90

Valorización.....	90
Reciclaje.....	91
Estudio Económico .....	91
Pronóstico de Gastos e Ingresos .....	91
Gastos.....	92
Ingreso.....	92
Flujo Neto de Efectivo.....	92
Costo de Capital.....	93
Interés .....	93
Tasas de Interés.....	93
Valor del Dinero en el Tiempo .....	93
Inflación.....	93
Costo de Oportunidad.....	94
Tipo de Cambio .....	94
Estudio Financiero.....	94
Rendimiento.....	95
Riesgo .....	95
Evaluación Financiera .....	96
Valor Presente Neto.....	96
Descuento .....	96
Tasa de Descuento .....	97
Tasa Interna de Retorno.....	97
Periodo de Recuperación de la Inversión .....	97
<b>CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO.....</b>	<b>99</b>
Cantón de Jiménez de Cartago .....	99
Municipalidad de Jiménez y Turrialba .....	99
Misión Cantón Jiménez.....	100
Visión Cantón Jiménez .....	100
Misión Cantón Turrialba.....	101
Visión Cantón Jiménez .....	102
Enfoque de la Investigación .....	102
Cuantitativo .....	102
Diseño.....	103

No Experimental.....	103
Población y Muestra.....	104
Población .....	104
Muestra .....	106
Instrumento.....	107
Cuestionario.....	107
Entrevista.....	108
Proceso de Recolección y Análisis de datos .....	108
Fuentes de Información.....	109
Fuente Primaria.....	109
Fuente Secundaria.....	110
Investigación Documental.....	110
Unidad de Análisis .....	112
<b>CAPÍTULO IV ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS.....</b>	<b>117</b>
Encuestas .....	120
Entrevistas .....	145
ESTUDIOS.....	150
Estudio de Mercado.....	150
Producto.....	150
Definición .....	150
Naturaleza y Usos .....	150
Clasificación .....	151
Eslogan.....	153
Logo .....	153
Demanda.....	153
Definición .....	153
Estimación .....	153
Población de Estudio .....	154
Proyección .....	155
Mercado Meta.....	156
Distribución Geográfica del Mercado de Consumo .....	156
Oferta.....	156
Definición .....	156

Características de los Principales Productores .....	156
Importaciones y Exportaciones del Producto (Esquema de Protección).....	159
Proyección de la Oferta (Capacidad Instalada versus Capacidad Utilizada).....	159
Relación Oferta – Demanda – Importaciones.....	159
Análisis de Precios .....	160
Análisis Histórico y Tendencias.....	160
Estimación del Precio Promedio según Características de Establecimientos.....	161
Canales de Comercialización y Distribución .....	162
Servicios y Productos .....	162
Redes Sociales .....	162
Página Web .....	163
Participación en ferias de emprendimiento organizadas por las municipalidades y el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, agricultura y ganadería, CENADA, CNAA .....	163
Estudio de Técnico .....	165
Factores que Determinan el Tamaño de la Planta .....	165
Tamaño de Mercado.....	165
Disponibilidad de la Materia Prima.....	166
Abastecimiento de Insumos .....	166
Disponibilidad de la Maquinaria .....	179
Talento Humano .....	186
Planilla .....	186
Outsourcing.....	186
Servicios Profesionales .....	186
Localización del Proyecto.....	188
Macro Localización.....	189
Micro Localización .....	189
Restricciones e Incentivos Territoriales.....	190
Incentivos.....	192
Distribución .....	192
Costos Competitivos.....	193
Mano de Obra .....	193
Análisis del Proceso de Producción.....	193

Evaluación de la Tecnología.....	195
Distribución de la Asociación.....	195
Seguridad Industrial.....	198
Estudio Administrativo .....	199
Misión .....	199
Visión.....	199
Valores.....	199
Filosofía.....	199
Perfiles de los Puestos .....	201
Administradores.....	201
Asistente Administrativo .....	202
Naturaleza del Trabajo.....	202
Operarios .....	203
Naturaleza del Trabajo.....	203
Reglamento Interno de la Empresa .....	204
Capítulo Primero.....	204
Disposiciones Generales .....	204
Capítulo Segundo .....	204
Condiciones de Admisión .....	204
Capítulo Tercero .....	205
Políticas para la Regulación de las Jornadas y Horarios de Trabajo .....	205
Capítulo Cuarto.....	207
Tratamiento de los Días Feriados, Descansos Semanales y Vacaciones Obligatorias .....	207
Capítulo Quinto .....	208
Salarios.....	208
Capítulo Sexto .....	209
Seguridad y Riesgos.....	209
Capítulo Séptimo .....	210
Política para la Regulación del Uso de Uniformes y Utilización de Gafetes .....	210
Capítulo Octavo.....	210
Política para el Uso de las Herramientas de Trabajo .....	210
Capítulo Noveno.....	211
Política para la Prevención y Sanción del Hostigamiento Sexual .....	211

Capítulo Decimo.....	213
Sanciones sobre el Incumplimiento de la Política .....	213
Capítulo Onceavo .....	214
Manejo de Desechos .....	214
Capítulo Duodécimo.....	215
Obligaciones de los Patronos y de los Colaboradores .....	215
Estudio Legal.....	216
Marco Legal.....	216
Requisitos para Solicitud de Registro de Construcción de Constitución de una Asociación Cooperativa .....	216
Requisitos para Solicitud de Registro de Construcción de Constitución de una Asociación Cooperativa .....	218
Permisos de Funcionamiento .....	220
Condiciones Previas.....	221
Requisitos para la Solicitud del Trámite .....	223
Pago del Permiso.....	223
Requisitos para Operar (Formularios).....	224
Autenticar las Escrituras Públicas de Incorporación.....	224
Crear una Cuenta Bancaria con Capital Inicial.....	224
Presente el Formulario D-140 en el Ministerio de Hacienda.....	224
Seguro de Riesgos Laborales con el Instituto Nacional de Seguros .....	224
Solicitar Permiso Sanitario .....	225
Registro como Empleador con la Caja Costarricense de Seguro Social.....	226
Impuestos .....	226
Impuesto sobre el Valor Agregado .....	227
Estudio Ambiental.....	228
Recolección de Residuos .....	228
Responsabilidad Ambiental.....	228
Principios de La Gestión Integral de Los Residuos Sólidos y Líquidos.....	229
Jerarquía de los Elementos de los Sistemas de Manejo Integral de Residuos Sólidos .....	230
Plan de Residuos Sólidos (PRESOL) .....	230
Política Nacional de Residuos .....	231
Actores Sociales de Juan Viñas .....	232

Frecuencia de la Recolección Selectiva de Residuos .....	232
SETENA.....	234
EDA .....	234
Registro Ambiental D2.....	234
Estudio Económico .....	235
Inversión Inicial.....	235
Inflación.....	236
Tipo de Cambio .....	238
Tasas de Interés.....	239
Pronóstico de Costos, Ingresos y Gastos.....	243
Costos .....	243
Ingresos Principales.....	246
Gastos .....	247
<b>CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>248</b>
Conclusiones Objetivas .....	248
Conclusiones Generales .....	252
Recomendaciones Objetivas.....	254
Recomendaciones Generales.....	256
<b>CAPÍTULO VI PROPUESTA .....</b>	<b>258</b>
Estudio Financiero.....	258
Tasa de Descuento.....	258
Proyecto sin Financiamiento .....	258
Proyecto con Financiamiento .....	259
Indicadores de Rentabilidad .....	262
Valor Actual Neto.....	262
Tasa Interna de Retorno.....	262
Análisis de Sensibilidad.....	263
Pesimista .....	263
Optimista.....	263
Probable .....	264
<b>RECOMENDACIONES DE INTERPRETACIÓN DE INDICADORES.....</b>	<b>273</b>
Demanda .....	273
Oferta .....	273

Micro localización y Macro localización .....	273
Alquiler .....	274
Costos .....	274
Insumos.....	274
Equipos .....	274
Productos .....	274
Gastos .....	275
Ventas .....	275
Capital de Trabajo e Inversión Total .....	275
Flujo Neto de Efectivo .....	275
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>278</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>285</b>
Cuestionario .....	286
Entrevista.....	293

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No 1 Genero .....	120
Tabla No 2 Edad.....	121
Tabla No 3 Nivel de Estudios .....	122
Tabla No 4 A qué parte del sector agrícola pertenece.....	123
Tabla No 5 El terreno en el cual desarrolla su producción es .....	124
Tabla No 6 Cuál es la cantidad de trabajadores con los que cuenta.....	125
Tabla No 7 Cuenta con medio de transporte para sus productos .....	126
Tabla No 8 El medio de transporte es .....	127
Tabla No 9 Cuál es su cantidad de producción mensual.....	128
Tabla No 10 Cada cuanto cosecha .....	129
Tabla No 11 Cuál es el costo de producción estimado por cosecha.....	130
Tabla No 12 Sabe que es una Asociación .....	131
Tabla No 13 Que considera que es una Asociación de Productores Agrícolas.....	132
Tabla No 14 Estaría interesado en pertenecer a una Asociación de Productores Agrícolas .....	133
Tabla No 15 Que debería ofrecer una Asociación de Productores Agrícolas .....	134
Tabla No 16 Qué ventajas considera más importantes en una Asociación de Productores Agrícolas .....	135
Tabla No 17 En la Asociación de Productores Agrícolas cuales necesidades se debe considerar .....	136
Tabla No 18 Ordene según importancia los siguientes objetivos de una Asociación de Productores Agrícolas, en donde 5 es más importante y 1 menos importante .....	137
Tabla No 19 Que esperaría en una Asociación de Productores Agrícolas .....	141
Tabla No 20 Debe contar la Asociación de Productores Agrícolas con alianzas estratégicas con participantes del sector agrícola .....	142
Tabla No 21 Debe contar la Asociación de Productores Agrícolas con alianzas estratégicas con otros sectores ajenos al del sector agrícola.....	143
Tabla No 22 Cuánto estaría dispuesto a pagar por pertenecer a una Asociación de Productores Agrícolas .....	144
Tabla No 23 Información Económica - Productiva Jiménez - Turrialba .....	154
Tabla No 24 Proyección de la Demanda.....	155
Tabla No 25 Precios de los Competidores .....	161
Tabla No 26 Costos de Promoción Proyecto.....	164
Tabla No 27 Demanda Estimada.....	165

Tabla No 28 Tarifa de Agua.....	166
Tabla No 29 Tarifa de Agua Proyectada.....	167
Tabla No 30 Tarifa de Luz.....	167
Tabla No 31 Tarifa de Luz Proyectado.....	168
Tabla No 32 Tarifa de Cable, Internet y Teléfono.....	168
Tabla No 33 Tarifa de Cable, Internet y Teléfono Proyectados.....	168
Tabla No 34 Total de Insumos.....	169
Tabla No 35 Abastecimiento de Materiales Directos.....	170
Tabla No 36 Proyección de Ventas y Asociación.....	173
Tabla No 37 Proyección Abastecimiento de Insumos de Producción.....	178
Tabla No 38 Proyección - Depreciación Maquinaria y Equipo.....	184
Tabla No 39 Talento Humano.....	187
Tabla No 40 Macro y Micro Localización.....	189
Tabla No 41 Costo de Planta.....	198
Tabla No 42 Costos Legales.....	227
Tabla No 43 Tarifa de Recolección.....	233
Tabla No 44 Proyección de Recolección.....	233
Tabla No 45 Inversión Inicial.....	235
Tabla No 46 Inflación.....	237
Tabla No 47 Tipo de Cambio del Dólar.....	238
Tabla No 48 Características Principales del Crédito (PYMES).....	241
Tabla No 49 Financiamiento.....	241
Tabla No 50 Costos Mensuales.....	243
Tabla No 51 Proyección de Ventas.....	245
Tabla No 52 Proyecciones Ingresos.....	246
Tabla No 53 Gastos Generales.....	247
Tabla No 54 FNE sin Financiamiento.....	260
Tabla No 55 FNE con Financiamiento.....	261
Tabla No 56 Escenarios de Ganancias en Valor Actual del Proyecto.....	262
Tabla No 57 Escenario de Ganancias en Valor Actual del Proyecto.....	263
Tabla No 58 Sensibilidad Optimista.....	264
Tabla No 59 Sensibilidad Pesimista.....	264
Tabla No 60 Sensibilidad Probable.....	265

Tabla No 61 FNE sin Financiamiento Escenario Optimista .....	266
Tabla No 62 FNE con Financiamiento Escenario Optimista .....	267
Tabla No 63 FNE sin Financiamiento Escenario Pesimista.....	268
Tabla No 64 FNE con Financiamiento Escenario Pesimista.....	269
Tabla No 65 FNE sin Financiamiento Escenario Probable .....	270
Tabla No 66 FNE con Financiamiento Escenario Probable.....	271

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No 1 Genero .....	120
Gráfico No 2 Edad.....	121
Gráfico No 3 Nivel de Estudios .....	123
Gráfico No 4 A qué parte del sector agrícola pertenece.....	124
Gráfico No 5 El terreno en el cual desarrolla su producción es .....	125
Gráfico No 6 Cuál es la cantidad de trabajadores con los que cuenta.....	126
Gráfico No 7 Cuenta con medio de transporte para sus productos .....	127
Gráfico No 8 El medio de transporte es .....	128
Gráfico No 9 Cuál es su cantidad de producción mensual.....	129
Gráfico No 10 Cada cuanto cosecha .....	130
Gráfico No 11 Cuál es el costo de producción estimado por cosecha .....	131
Gráfico No 12 Sabe que es una Asociación .....	132
Gráfico No 13 Que considera que es una Asociación de Productores Agrícolas.....	133
Gráfico No 14 Estaría interesado en pertenecer a una Asociación de Productores Agrícolas ....	134
Gráfico No 15 Que debería ofrecer una Asociación de Productores Agrícolas .....	135
Gráfico No 16 Qué ventajas considera más importantes en una Asociación de Productores Agrícolas .....	136
Gráfico No 17 En la Asociación de Productores Agrícolas cuales necesidades se debe considerar .....	137
Gráfico No 18.1 Organizar la producción agrícola y la mejoría de los medios y sistemas de trabajo, que permitan a sus asociados mayor beneficio de sus explotaciones.....	138
Gráfico No 19 Que esperaría en una Asociación de Productores Agrícolas.....	141
Gráfico No 20 Debe contar la Asociación de Productores Agrícolas con alianzas estratégicas con participantes del sector agrícola .....	142
Gráfico No 21 Debe contar la Asociación de Productores Agrícolas con alianzas estratégicas con otros sectores ajenos al del sector agrícola.....	143
Gráfico No 22 Cuánto estaría dispuesto a pagar por pertenecer a una Asociación de Productores Agrícolas .....	144
Gráfico No 23 Valor Actual Neto .....	276
Gráfico No 24 Tasa Interno de Retorno .....	276
Gráfico No 25 Periodo de Recuperación.....	277

**ÍNDICE DE CUADROS**

Cuadro No 1 Población .....	104
Cuadro No 2 Muestra .....	106
Cuadro No 3 Variables .....	112
Cuadro No 4 Actividad Agrícola Región Central Oriental de Cartago.....	151
Cuadro No 5 Oferta de Mercado .....	157
Cuadro No 6 Abastecimiento de Insumos de Producción .....	174
Cuadro No 7 Maquinaria y Equipo .....	179
Cuadro No 8 Calendario de Recolección .....	233

## ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen No 1 Diagrama de las Fuerzas de Porter .....	64
Imagen No 2 Aspectos Ambientales, su Impacto en el Ambiente y su Prioridad.....	81
Imagen No 3 Flujo de Residuos .....	83
Imagen No 4 Escudo del Cantón de Jiménez .....	99
Imagen No 5 Escudo del Cantón de Turrialba .....	99
Imagen No 6 Mapa Cantonal de la Provincia de Cartago .....	100
Imagen No 7 Mapa Cantonal de Jiménez - Turrialba .....	118
Imagen No 8 Logo de la Asociación .....	153
Imagen No 9 Proceso de Producción .....	194
Imagen No 10 Distribución de la Asociación 3D.....	196
Imagen No 11 Distribución de la Asociación 2D.....	196
Imagen No 12 Parte Frontal de la Asociación.....	197
Imagen No 13 Parte Frontal de la Asociación 2.....	197
Imagen No 14 Organigrama Funcional .....	200

## RESUMEN

La finalidad de la siguiente investigación planteada bajo el título ***“Estudio de Factibilidad Financiera para la Creación de una Asociación de Productores Agrícolas en la Región Central Oriental de Cartago (Turrialba – Jiménez) para el Primer Semestre del Año 2023”*** tiene como finalidad determinar las variables y factores principalmente financieros, que influyen en la puesta en marcha y el diseño de una Asociación que englobe a los productores Agrícolas de la zona y los ayude a comercializar sus productos al igual que en el proceso se van capacitando en diversos temas relacionados con el Agroindustria.

Para lograr lo anterior, el estudio se llevó a cabo con un enfoque cuantitativo en el cual se hizo uso de las herramientas como el cuestionario, entrevistas a modo de estrategia para recolectar toda la información relevante y oportuna que diera como respuesta a las variables planteadas en los objetivos específicos proyectados.

Los sujetos que se tomaron en cuenta para el estudio de las variables corresponden a los agricultores tanto del Cantón de Jiménez como del Cantón de Turrialba, Asociaciones Agrícolas localizadas en la zona de la Provincia de Cartago y, por último, a expertos pertenecientes al sector, dichas muestras fueron de uso para la aplicación del instrumento planteado.

En la subsecuente sección, se contempla la información que se expone en el marco teórico con el fin de comprender la naturaleza del estudio e interpretar los términos del progreso del desarrollo de una Asociación de Productores Agrícolas, así como los pasos que debe seguir un administrador en materia de planeación sin dejar de lado datos referentes a la regulación, inscripción de una Asociación así como se menciona en diversos documentos del ámbito jurídico en materia de actualidad nacional para que estos sean explicados en la resolución del problema planteado.

Seguidamente, se proyecta el análisis de los resultados, en el cual están estructuradas las variables de la investigación y el instrumento utilizado para la resolución de respuestas, como variables de análisis se tiene factores que influyen para el crecimiento de un nuevo negocio, público meta, variables de mercado y la estrategia final para el desarrollo, con la información generada, se procede a plantear las recomendaciones y conclusiones a tomar en cuenta para el desarrollo de este

proyecto, tomando en cuenta los factores principales en el diario vivir de una futura PYMES como lo son las asociaciones y, con esto, poder platear para posteriormente desarrollarla.

Finalmente, se procede a realizar la propuesta final de la investigación que abarcará los criterios que sean de relevancia para poner en ejecución la puesta en marcha, así como un análisis de sensibilidad que dará un panorama de las posibles eventualidades que se puedan presentar antes durante y después de la ejecución del proyecto.

## ABSTRACT

The purpose of the following research under the title "Financial Feasibility Study for the Creation of an Association of Agricultural Producers in the Central Eastern Region of Cartago (Turrialba - Jimenez) for the First Semester of the Year 2023" is to determine the variables and mainly financial factors that influence the implementation and design of an Association that encompasses agricultural producers in the area and help them to market their products as well as in the process they are trained in various topics related to agribusiness.

To achieve the above, the study was carried out with a quantitative approach in which tools such as questionnaires and interviews were used as a strategy to collect all relevant and timely information in response to the variables proposed in the specific objectives projected.

The subjects considered for the study of the variables correspond to the farmers of the county of Jiménez and the county of Turrialba, Agricultural Associations located around the state of Cartago and finally to experts belonging to the sector, these samples were used for the application of the proposed instrument.

In the following section, the information presented in the theoretical framework is contemplated in order to understand the nature of the study and interpret the terms of the progress of the development of an Association of Agricultural Producers, as well as the steps that an administrator must follow in terms of planning without leaving aside data referring to the regulation, registration of an Association as well as mentioned in diverse documents of the legal field in matters of national actuality so that these are explained in the resolution of the proposed problem.

Next, the analysis of the results is projected, in which the variables of the investigation and the instrument used for the resolution of answers are structured, as variables of analysis we have factors that influence the growth of a new business, target public, market variables and the final strategy for the development, with the information generated, we proceed to raise the recommendations and conclusions to take into account for the development of this project, taking into account the main factors in the daily life of a future PYMES as they are the associations, and with this to be able to be able to plate to later develop it.

Finally, we proceed to make the final proposal of the research that will cover the criteria that are relevant to implement the start-up, as well as a sensitivity analysis that will give us an overview of the possible eventualities that may arise before, during and after the implementation of the project.

## CAPÍTULO I. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

### Planteamiento del Problema

Debido a la pandemia con la que hoy todavía conviven los diferentes grupos productores costarricenses, es lógico pensar que el sector agrícola podría haber sido uno de los más golpeados, siendo este uno de los pilares de la economía costarricense si, a su vez, se suma a esto la crisis de contenedores entre otros muchos factores externos que flagelan a la economía nacional, se debe por parte de los gobiernos locales velar por el resurgimiento del sector agrario nacional.

Reforzando lo anterior, se desprende del informe del Estado de la Nación 2021, que al cierre del año pasado se experimentó una leve recuperación económica y social; sin embargo, la emergencia sanitaria y sus impactos no han concluido al momento de la publicación del informe, el país sigue conviviendo con la pandemia y sus efectos empiezan a tener implicaciones de largo plazo.

Parte de las implicaciones a largo plazo que este informe pone en evidencia es que los pequeños propietarios encabezan como el sector laboral más golpeado, siendo parte de este grupo los agricultores principalmente de las zonas más alejadas que han visto una fuerte reducción en la economía y en el empleo como lo es el caso de los Cantones tanto de Turrialba como de Jiménez ubicados en la provincia de Cartago.

Con respecto a los territorios rurales y para efectos de esta investigación, el INDER, refiere basado en el diario oficial de la Nación, La Gaceta (2012) “delimitación y clasificación de los territorios rurales de la provincia Cartaginesa, estos están conformados por uno o varios cantones, o algunos de sus distritos, que tienen características comunes, para la región Central Oriental, definió, cuatro territorios rurales, que son: Turrialba – Jiménez, Zona de Los Santos, Alvarado – Paraíso y, por último Cartago – Oreamuno – El Guarco y La Unión”.

La provincia de Cartago se ha caracterizado principalmente por ser una zona dedicada a la agricultura esto como menciona en, Revista Tecnología en Marcha, (2021):

(...) la producción de papa, cebolla y zanahoria es de gran importancia económica en la zona norte de la provincia de Cartago, además aunado a esto en el comunicado del 14 de

setiembre del 2020 el gobierno hace mención que son más de 2.300 personas dedicadas a la producción agrícola en distintas comunidades de Cartago. (p.20)

Toda esta población dedicada a la producción de papa, zanahoria y otros tipos de vegetales, la cual es la principal fuente económica para la mayoría de las familias que habitan todos los distritos, no cuentan en menor medida con una fuente de comercialización de sus productos, tampoco maneras de capacitarse en uso de suelos, agroquímicos, uso de nuevas tecnologías, más allá de las que brinda el ministerio de agricultura y ganadería.

Es importante la necesidad de la creación de una Asociación Agrícola Cantonal ubicada en Jiménez propiamente en la delimitación de los mismo, ya que, sin este, los agricultores regionales ven limitado su crecimiento, repercutiendo en el desarrollo de los diferentes distritos que componen este cantón la existencia de este tipo de entidades, que trabajen por el bienestar de los pobladores, tornando este tema de gran relevancia para mejorar las condiciones de vida de las comunidades involucradas.

Los Centros Agrícolas Cantonales son entidades de interés público, refiere El Centro Agrícola Cantonal de Alvarado, (2022):

(...) operan sin fines de lucro, a estos centros les corresponde, entre otras cosas, promover la participación de la población local, en el planeamiento y ejecución de programas tendientes al desarrollo de la Agricultura, a fin de asegurar la eficiencia de los agricultores y el mejoramiento del bienestar social de la comunidad. (p.01)

La promulgación de los Centros Agrícolas en Costa Rica se llevó a cabo mediante la Ley N.º 4521 (1969) y sus reformas Ley N.º 7932 (2002):

(...) los Centros Agrícolas Cantonales se determina que estos se encuentran adscritos al Ministerio de Agricultura y Ganadería; al mismo tiempo que obliga al Poder Ejecutivo a reglamentarla, así mismo esta ley declaró de interés público la constitución, existencia y funcionamiento de dichos establecimientos. (p.01)

Estos constituyen entidades privadas que procuran el desarrollo del sector agropecuario, agroforestal, pesquero y de conservación de recursos naturales, mediante una amplia participación

democrática de los productores afiliados y de la población local. Todo lo cual contribuye al fortalecimiento de los más altos valores del sistema de vida y del ser costarricense según El Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2022.

Los productores en los Cantones de Turrialba - Jiménez, Cartago, se enfrentan a una necesidad al no tener un lugar donde comercializar sus productos en forma constante y segura, en la zona por su extensión territorial, existe mucho terreno apto para el cultivo de productos agrícolas. Ante las condiciones positivas del entorno en la zona, donde las cosechas de este producto muchas veces no se aprovechan por la falta de su comercialización, es que se proyecta la interrogante de si se debe instalar en la zona un lugar donde se acojan a los pequeños agricultores, sin embargo, y debido a la falta de estudios, no han podido desarrollar el proyecto.

Se necesita conocer el costo que representa monetariamente la instalación de una Asociación de Productores Agrícolas y equipos necesarios para además del lugar, para ponerlo en funcionamiento que reúna las condiciones de ubicación, costo y espacio por lo descrito anteriormente es que son vitales los estudios necesarios que se requieren para conocer si este es viable financieramente, al mismo tiempo, identificar el impacto tendría el desarrollo de las actividades agrícolas locales.

Por ello, este grupo agrícola en particular ve limitado su crecimiento, repercutiendo en el desarrollo de la zona donde es necesaria la existencia de este tipo de agrupaciones que trabajen por el bienestar de los pobladores, tornando este tema de gran relevancia para mejorar las condiciones de vida no obstante es que se presenta la incógnita: ¿Efectividad a nivel financiero de instalar una Asociación de Productores Agrícolas en el sector de Jiménez - Turrialba de Cartago, durante el primer semestre del año 2023, que se adapte a la realidad económica y comercial tanto regional como nacional?.

### **Objetivos**

Según Hernández Sampieri y otros (2018), los objetivos deben expresarse con claridad y ser concretos, medibles, apropiados y realistas, es decir, susceptibles de alcanzarse (Bwisa, 2008 y Tucker, 2004), son las guías del estudio y hay que tenerlos presentes durante todo su desarrollo, evidentemente, los objetivos que se especifiquen deben ser congruentes entre sí. (pág. 42).

## **Objetivo General**

Determinar la viabilidad financiera para la creación de una Asociación de Productores Agrícolas en la Región Central Oriental de Cartago (Turrialba – Jiménez) para el primer semestre del año 2023.

## **Objetivos Específicos**

- Realizar los estudios de mercado, técnico, legal, administrativo y económico, necesarios en la pre-inversión para obtener la información requerida para la apertura de una Asociación de Productores Agrícolas.
- Identificar los requerimientos de impacto ambiental para la operación de una Asociación de Productores Agrícolas.
- Elaborar el estudio financiero mediante los evaluadores financieros de la rentabilidad del proyecto de apertura de una Asociación de Productores Agrícolas en la Región.
- Efectuar un análisis de sensibilidad de las variables del proyecto a fin de identificar sus riesgos.

## **Justificación**

Turrialba es el cantón número cinco de la provincia de Cartago, fue creado el 19 de agosto de 1903, es uno de los cantones más extensos del país con 1642,67 km<sup>2</sup>, Turrialba limita al norte con los cantones de Pococí, Guácimo, Siquirres y Matina, al este con los de Limón y Talamanca, al oeste con los de Jiménez, Alvarado, Oreamuno y Paraíso, finalmente al sur con el de Pérez Zeledón, la ciudad de Turrialba es la cabecera cantonal, se encuentra a 64 kilómetros de San José, cuenta con 12 distritos.

La actividad industrial se concentra en el procesamiento de productos agrícolas, la explotación de cal, la producción de cemento y las maquilas, el Censo Nacional de 2011 detalla que la población económicamente activa se distribuye de la siguiente manera: sector primario: 21,6%, sector secundario: 17,1%, sector terciario: 61,3%, los fines de semana tienen lugar en la avenida central la Feria del Agricultor donde acuden oferentes agrícolas de diferentes partes del país, según indica la municipalidad del cantón, además

Jiménez es el Cantón cuarto de la provincia de Cartago, dispuesto en Ley No. 84 del 19 de agosto de 1903, se localiza al Este de la ciudad de Cartago, en los límites del Valle de El Guarco, la ciudad cabecera es Juan Viñas, ubicada en el distrito del mismo nombre, es esencialmente montañoso y despoblado, dominado por la gran cuenca hidrográfica del Río Reventazón-Parismina y sus afluentes, con una superficie es de 286,43 km<sup>2</sup>, se caracteriza por su fuerte producción de caña de azúcar.

El cantón de Jiménez cuenta con 4 distritos, Juan Viñas, Tucurrique, Pejibaye y el recién creado distrito de La Victoria el 21 de abril de 2022, de los cuales la Municipalidad de Jiménez atiende Juan Viñas La Victoria y Pejibaye, ya que Tucurrique cuenta con un Concejo Municipal de Distrito, conformado en 1969, dentro de sus límites cantonales se encuentran al norte con Alvarado y Turrialba, al sur y este con Turrialba y al oeste paraíso.

Tomando referencia para efectos de este estudio como indica el Informe de Caracterización Integral Básica Territorio Turrialba-Jiménez se debe recordar que, el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), se compone por órganos, uno de ellos el Consejo Agropecuario Centroamericano (CAC), integrado por los ministros de Agricultura de los países miembros Centroamérica y que es reconocido como mecanismo institucional para la vinculación del sector agropecuario con las otras instancias de la región centroamericana.

A finales del 2008, los jefes de Estado de los países que integran el SICA acordaron instruir al CAC que diera prioridad a la formulación de una estrategia para el desarrollo sostenible de los territorios rurales, surge así la Estrategia Centroamericana de Desarrollo Rural Territorial (ECADERT) formulada para el período 2010-2030, para potenciar la creación de entidades que velen por el crecimiento del sector agrícola regional.

Fruto de lo anterior es que se desarrolla la iniciativa, en Costa Rica, del Programa Nacional de Ferias del Agricultor que fue establecido con el fin de facilitar la comercialización de productos agropecuarios, pesqueros y artesanales de pequeños y medianos productores, que incluyen las familias de agricultores de diferentes zonas geográficas del país, explica Castro (2021):

(...) la primera feria que se realizó en Costa Rica fue en Zapote en 1979, actualmente se cuenta con 78 ferias a lo largo del país donde participan alrededor de 8.000 vendedores,

siendo además estas, uno de los mercados más importantes en el país en la oferta de productos agrícolas de las poblaciones rurales, sin embargo en ocasiones lejos de contribuir a asegurar los ingresos de los productores agrícolas que forman parte de estos mercados locales mediante el fortalecimiento de estos, son lugares donde existe una amplia diferencia de precios continua aseverando (p.42 ).

El cantón de Jiménez, especialmente las poblaciones cercanas al distrito de Juan Viñas y La Victoria según el Índice de Desarrollo Cantonal y Distrital del (2017):

(...) en los últimos años han tenido un nivel de desarrollo muy bajo, esto debido a las escasas fuentes de empleo, aunado a la prevalencia de la agricultura como medio de trabajo y subsistencia de los pobladores; esta situación ha provocado que muchas personas deban salir del cantón a buscar otras fuentes de empleo (p.42).

Esto reduce en gran medida la capacidad de desarrollo de los Cantones, además los agricultores para poder vender sus cosechas y poder recibir un ingreso que les permita subsistir en el tiempo que la economía costarricense se proyecta una baja importante se ven obligados a venderlos a intermediarios que compran su producto a un precio inferior al que a ellos mismos llegarían a poder venderlos.

Es por lo anterior que los agricultores se desaniman por el gran trabajo realizado y el poco desarrollo de este sector de la población, ante esta situación se ve la necesidad de desarrollar un plan para que este sector vital de la economía no solo provincial, sino que también nacional trate de instalar una Asociación Agrícola, que reúna las condiciones que ellos consideran como óptimas, con el fin de aprovechar al máximo su producto de abundancia en la región.

Esta iniciativa de realizar este estudio de factibilidad financiera se torna fundamental ante la situación que enfrenta este cantón como lo revelan los siguientes datos aportados por la Municipalidad de Jiménez (2022), “tomando en consideración que se desarrolla la ganadería, los cultivos de tomate, plátano, palmito, frijoles, ornamentales, macadamia, y turismo en esta última, no obstante, existen pocas fuentes de trabajo”. (p.34)

Según indica el Plan de Desarrollo Humano Local (2015-2025), “a nivel industrial, el cantón cuenta con muy pocas empresas grandes, siendo la más destacada La Hacienda Juan Viñas”. (p.15)

Analizando la información anterior es que surge la necesidad de realizar una óptima investigación sobre este tema, se llevará a cabo en el desarrollo de este trabajo para brindar un aporte en el ámbito administrativo, financiero, aplicando los conocimientos que se han adquirido durante la carrera de Maestría de Administración de Empresas con Mención en Finanzas.

### **Antecedentes**

A continuación, se presentan las tesis consultadas para efectos de este estudio, se trata de tesis con relevancia en el sector agrícola, ya que es en donde se refleja la finalidad del proyecto, esto para lograr obtener el horizonte que otros han vislumbrado desde el ámbito financiero, tomando en cuenta una búsqueda exhaustiva y revisión actualizada de investigaciones previas.

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

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

### **Antecedentes Internacionales**

La primera tesis internacional consultada es la de Macias (2017) con el tema Estudio de viabilidad técnica, económica y financiera de un centro de acopio para el secado y almacenamiento de maíz para el Cantón de Balzar, Provincia de Guayas, Ecuador, la realiza para la Universidad Católica de Loja, Ecuador y opta por el grado académico de Magister en Gestión de Proyectos.

De esta investigación, se desprende el siguiente Objetivo General: Determinar la factibilidad de implementar un centro de acopio para el secado y almacenamiento de maíz para el Cantón Balzar, provincia del Guayas en Ecuador y los siguientes Objetivos Específicos: Realizar

un estudio de mercado y técnico sobre la producción de maíz para el establecimiento de un centro de acopio en el Cantón Balzar, determinar la viabilidad técnica, económica y financiera de establecer un centro de acopio en el Cantón de Balzar.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: encuestas, documentación financiera, encuestas, censos, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que el punto de equilibrio proyectado indica también que se cuenta con un margen de maniobra bastante amplio que permite actuar en caso de que se presenten inconvenientes o riesgos no esperados y los indicadores financieros analizados presentan cifras muy aceptables que permiten pensar fácilmente en ampliar la capacidad operativa del centro de acopio a mediano plazo, a medida que se vaya ganando participación en el mercado.

Para lo anterior, se recomienda realizar alianzas comerciales con las instituciones encargadas de proveer los insumos agrícolas para el manejo de la siembra del maíz, con la finalidad de mantener siempre renovadas las estrategias de comercialización obteniendo beneficios adicionales para los agricultores que muestren interés en asociarse al centro de acopio, y además lograr contar con asesoramiento y capacitación innovadora tanto para el manejo de la siembra, como también para el manejo post cosecha que es uno de los puntos considerados como más necesarios por parte de los agricultores encuestados. Estas estrategias ayudarán a fortalecer el centro de acopio y le permitirán lograr a mediano plazo una sólida posición en el mercado.

La importancia de esta tesis en el estudio de factibilidad financiera radica en que en parte del proceso se debe considerar posibles alianzas comerciales que faciliten el funcionamiento del La Asociación de Productores Agrícolas y se vean reflejados en los flujos financieros que se deben realizar para explorar su viabilidad, además es importante considerar a futuro la inclusión de estas alianzas para posibles capacitaciones de los agricultores asociados.

La segunda tesis internacional consultada es la de Pin (2018) con el tema Estudio de factibilidad de creación de una empresa de asesoramiento agrícola para los pequeños y medianos

agricultores del Cantón Milagro, la realiza para la Universidad de Guayaquil y opta por el grado académico de Maestría en Ingeniería Comercial.

De esta investigación, se desprende el siguiente Objetivo General: Efectuar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoramiento agrícola para atender a las PYMES, medianos y pequeños productores agrícolas del cantón Milagro (Provincia Guayas), y los siguientes Objetivos Específicos: Determinar los sectores agrícolas y relevante existentes en el cantón Milagro, orientado a adquirir la información necesaria para el desarrollo del proyecto, efectuar una investigación de mercado con el fin de confirmar la necesidad de asesoramiento agrícola y las posibilidades de éxito para el negocio, desarrollar las etapas que abarca el plan de negocio para determinar su rentabilidad económica y financiera.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: observación, encuestas, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que el propósito de Consultora Bio CIA. LTDA, es impartir conocimiento eficiente y eficaz de nuevos sectores económicos que ayude a generar beneficios productivos para los habitantes del cantón Milagro.

Mediante el estudio que se realizó, existe alta demanda, gracias a que en el segmento de mercado la agricultura es de gran importancia y existen personas que están dispuestas a adquirir los servicios ofrecidos con la finalidad de mejorar su actividad económica y productiva. Para lo anterior, se recomienda fortalecer el nivel de conocimiento empresarial a los pequeños y medianos comerciantes para mejorar el emprendimiento y el desarrollo productivo que existe en el Cantón Milagro.

Es importante resaltar de esta tesis que los agricultores deben fortalecer su conocimiento sobre el área agrícola que en su mayor medida son conocimientos empíricos, pues muchas áreas geográficas del cantón no son aprovechadas de la manera adecuada por parte de estos, aspecto fundamental a considerar en el estudio a futuro y de esta manera se forja una confianza entre la viabilidad del estudio, el agricultor y la posible asociación.

La tercera tesis internacional consultada es la de Morocho, Perrales (2017) con el tema: Plan de negocio para la creación de un centro de distribución de productos agrícolas en la parroquia

Santiago de Quito, Cantón Colta, la realiza para la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil y opta por el grado académico de Magister en Ingeniería Comercial.

De esta investigación, se desprende el siguiente Objetivo General: Elaborar un plan de negocio para la creación de un centro de distribución y comercialización de productos agrícolas en la Parroquia Santiago de Quito, del cantón Colta, y los siguientes Objetivos Específicos: Diagnosticar la situación actual de los productos que ofrecen los agricultores, realizar un estudio de mercado para determinar las estrategias de comercialización, determinar la adecuada ubicación del centro de distribución para almacenar y distribuir los productos agrícolas, analizar la viabilidad económica de la empresa a crearse con la propuesta de negocio.

La metodología que se emplea es la cualitativa y cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Observación directa, Encuestas, Entrevista se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que El estudio técnico nos permitió determinar la ubicación exacta del centro de distribución agrícola en la Parroquia Santiago de Quito y se encontrara en la entrada de la parroquia permitiéndonos el adecuado almacenaje y distribución de los productos de manera sostenible. Para lo anterior, se recomienda, una vez constituido el centro de distribución de productos agrícola se recomienda desarrollar procedimientos que nos permita contar con clientes fijos, otorgándoles capacitaciones sobre el buen manejo logístico de sus actividades que facilite la distribución de los productos.

Se desprende de esta tesis lo importante que es contar con la ubicación correcta de la Asociación Agrícola, en el caso de este estudio se derivan cuatro distritos de debe contar con la localización correcta y que de esta manera influya tanto en posibles patrocinadores como la logística de ingreso de los productos que el centro comercializara.

La cuarta tesis internacional consultada es la de Lemache (2021) con el tema: Estudio de factibilidad para la construcción de un centro de acopio y procesamiento de productos agrícolas del Cantón Chambo de la Provincia de Chimborazo, la realiza para la Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador y opta por el grado académico de Maestría en Proyectos de Desarrollo.

De esta investigación, se desprende el siguiente Objetivo General: Construir un Centro de Acopio y Procesamiento de productos agrícolas como una de las principales infraestructuras de apoyo a la cadena productiva del Cantón Chambo el mismo que facilitará significativamente la conectividad, la comunicación e integración entre los diferentes agricultores/productores del cantón, permitiendo así un comercio justo de manera redistributiva y solidaria para una eficiente estructura productiva del país y los siguientes Objetivos Específicos: Gestionar institucionalmente el desarrollo de planes, programas y proyectos de apoyo al sector agropecuario del Cantón Chambo, capacitar y asesorar de manera técnica al sector agropecuario en la implementación de normas y procedimientos de inocuidad alimentaria en los procesos de siembra, cosecha y post cosecha, dotar de infraestructuras de apoyo a la cadena productiva del Cantón Chambo con la finalidad de fomentar el desarrollo, sustentabilidad y crecimiento del sector agropecuario promoviendo el bienestar de los agricultores.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: análisis de datos financieros, censos, entrevistas, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que tiene como estrategia la modalidad de contratación pública, el cual se sustenta técnicamente en los estudios realizados considerando la normativa vigente de las Normas Ecuatorianas de la Construcción, MTOP, INEN, Ministerio del Ambiente y Agua; bajo estas razones el proyecto tiene una vida útil de 50 años y con un plan de mantenimientos preventivos a partir de ese ciclo de vida se puede extender más años de vida útil del proyecto.

Para lo anterior, se recomienda dotar de infraestructuras de apoyo a la cadena productiva del cantón Chambo con la finalidad de fomentar el desarrollo, sustentabilidad y crecimiento del sector agropecuario promoviendo el bienestar de los agricultores.

Esta última tesis es funcional al estudio de factibilidad financiera, ya que se puede incluir dentro del mismo la posibilidad de contar no solo con financiación del estado, sino que también de que el municipio de Jiménez pueda dotar de una infraestructura a la posible Asociación Agrícola, todos estos planteamientos se deben analizar si se quiere contar con un estudio fiable.

### **Antecedentes Nacionales**

La primera tesis nacional consultada es la de Castro (2021) con el tema: Internacionalización de las PYMES agroindustriales y de turismo. Ventajas y desventajas en la Región Chorotega, Costa Rica, la realiza para la Universidad Nacional de Costa Rica y opta por el grado académico de Magister en Gerencia del Comercio Internacional.

De esta investigación, se desprende el siguiente Objetivo General: Establecer los determinantes que inciden en la internacionalización de las PYME agroindustriales y de turismo de la Región Chorotega en un periodo post COVID, y los siguientes Objetivos Específicos: Identificar el entorno de las políticas públicas que inciden en el desarrollo de las PYMES costarricenses, estudiar el estado de operación y posicionamiento en el mercado de Pymes turísticas y agroindustriales, analizar los determinantes de éxito, estancamiento o fracaso de las PYMES en su proceso de internacionalización.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: datos en fuentes secundarias, proporcionados en su mayoría por el MEIC e INEC, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que las PYMES demuestran contar con capacidad de innovación, adaptación, diferenciación, asociatividad y, además, existe consciencia sobre procesos por mejorar, sin embargo, estos no se mejoran frente a la escasez de recursos. La mención de dicha escasez es un método con el cual transferir la responsabilidad al entorno y evadir que no existe una visión donde los recursos existentes se inviertan de manera que se potencien las capacidades mencionadas y obtengan retornos en el futuro, considerando tal acción como un riesgo que no se está dispuesto a tomar.

Para lo anterior, se recomienda planificación, contemplar en los planes de acción eventos extremos como crisis económicas, climáticas, sanitarias o bélicas, mediante la creación de una bolsa de ahorro que signifique el 60% de los ingresos de la PYME después de reducir costos y reinvertir el restante 40% en proyectos que involucren el refuerzo de las actividades existentes y la diversificación, mantener la inversión como un proceso constante en el negocio,

independientemente de la cantidad de recursos, entendiendo que el retorno se verá plasmado en el mediano plazo, Incorporar la internacionalización como un eje transversal en la creación de un nuevo negocio o producto, de este modo, los objetivos y metas estarán planteadas sobre este proceso, facilitando su logro, implementar estrategias de diversificación para complementar las actividades existentes, esto permite reducir el impacto que pueda ocasionar una crisis.

Uno de los aspectos a considerar sobre esta tesis es que se debe promover encadenamientos locales involucrando PYMES en los proyectos de expansión, esto en adición, expande la cantidad de recursos económicos, materiales y humanos disponibles, aspectos importantes en un estudio de factibilidad, pues, a la hora de la elaboración de este, se pueden analizar variables que guíen a buen puerto la efectividad del estudio.

La segunda tesis nacional consultada es la de Molina, Murillo (2016) con el tema: Modelo de análisis financiero de sistemas de producción de leche y compañías comparables del sector agropecuario la realiza para el Instituto Tecnológico de Costa Rica y opta por el grado académico de Máster en Administración de Empresas.

De esta investigación, se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar el desempeño financiero de tres diferentes sistemas productivos de leche: pastoreo, estabulado y semi estabulado, mediante un modelo sencillo, que también permita compararlas con el sector agropecuario estadounidense, y los siguientes Objetivos Específicos: Realizar un análisis económico del sector primario de la industria láctea frente a los retos internacionales, desarrollar un marco teórico que luego permita elaborar un modelo de análisis financiero de tres sistemas productivos lácteos a nivel nacional versus compañías comparables del sector “agropecuario” en Estados Unidos, elaborar un modelo de análisis financiero de tres lecherías que tienen diferentes sistemas de producción, así como determinar otros indicadores económicos que permitan identificar puntos críticos y de mejora, útiles para las lecherías en estudio y al sector productivo nacional, analizar financieramente los sistemas productivos lecheros con relación a compañías comparables del sector agropecuario internacional y determinar sus debilidades y fortalezas financieras, brindar conclusiones y recomendaciones al sector lácteo con base al análisis realizado a través del modelo financiero propuesto desde perspectiva nacional y dentro del mercado global.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: datos recopilados y analizados por el departamento Técnico de Dos Pinos, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se podría analizar e identificar los diferentes elementos que originan la rentabilidad sobre el patrimonio, según su tipo de efecto referidos al área de operación, al área financiera, al área de resultados, en otras palabras se podría analizar la rentabilidad sobre el patrimonio de las lecherías de una forma integral a través de tres grandes factores: la rotación de activos, el margen de utilidad neta y la incidencia de apalancamiento que explicaría todas las variaciones que se producen en la rentabilidad final y desglosarían otros componentes que originan sus resultados. Para lo anterior, se recomienda que la implementación de un modelo financiero para tres lecherías que tienen diferentes sistemas de producción, así como determinar indicadores económicos que permiten identificar puntos críticos y de mejora útiles para las lecherías en estudio y al sector productivo nacional.

De esta tesis, se debe extraer varios aspectos el primero a la hora de realizar el estudio poder determinar que aristas son importantes y cuáles no para no desperdiciar tiempo y practicidad, además como segundo punto se debe determinar las variaciones del mercado para prever futuras fluctuaciones en la factibilidad de este estudio; por último, denotar los posibles indicadores que permitan tamizar puntos críticos a la hora de poner en marcha la asociación agrícola.

La tercera tesis nacional consultada es la de Molina (2017), con el tema: Plan de optimización de estados financieros de una empresa constructora para mejorar su posición financiera, acceso a capital y a proyectos de mayor envergadura, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de Maestría Profesional en Administración de Empresas con Énfasis en Finanzas.

De esta investigación, se desprende el siguiente Objetivo General: Conocer los orígenes de la empresa, extender como está estructurada y cuáles son los controles y procesos. A su vez, diagnosticar la situación actual del departamento financiero, para luego comprender su papel dentro de la empresa y eventualmente desarrollar una serie de sugerencias para el desarrollo del plan de optimización financiera para su mejora, y los siguientes Objetivos Específicos: Profundizar en las

áreas de experiencia para potenciar la diversificación de la empresa y, a su vez, mantener bases sólidas para su crecimiento y continuo desarrollo, diversificar responde a la posibilidad de navegar los distintos ciclos de la construcción sin que esto tenga un impacto negativo en la operación de la empresa, fortalecer su posición financiera para poder participar en proyectos mayores que le brindaran mayores oportunidades de crecimiento y sostenibilidad en el negocio.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: análisis de estados financieros, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que dada la coyuntura actual de la empresa y el clima económico optimista, la constructora Molina Arce se encuentra en una posición que puede aprovechar si tiene la capacidad de reconocer nichos de enfoque, si corrige sus estados financieros y si fortalece su departamento de licitaciones, la responsabilidad de la empresa es aprovechar este clima económico y tomar acción para ser de las empresas que construyan la nueva Costa Rica. Para lo anterior, se recomienda implementar una estrategia empresarial donde se identifiquen los posibles clientes privados que Molina Arce Construcción pueda brindarle servicios. Se debe realizar un análisis de mercado.

De esta tesis, se identifica que dentro del estudio de factibilidad financiera se debe respetar todas las normas internacionales y nacionales contables, que cada procedimiento que se realiza sea avalado por las entidades de los sistemas financieros, ya que una óptima práctica a nivel de fianzas asegura a futuro un correcto funcionamiento y un ordenamiento jurídico en caso de existir algún tipo de inconveniente.

A manera de interpretación como administrador, se debe tener en claro la perspectiva del negocio y hacia donde ira este en su línea de tiempo, se debe plantear desde la perspectiva financiera el eje fundamental del centro agrícola, es decir, la inclusión de su plan estratégico en el desarrollo de la factibilidad de la creación de una entidad de esta índole en los cantones de Turrialba-Jiménez de Cartago.

La cuarta tesis nacional consultada es la de Vela (2018) con el tema: Propuesta de un modelo de análisis financiero para determinar indicadores y rendimientos de las operaciones en el departamento de administración de tecnologías de bases de datos en Experian Information Solutions, INC., la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de Magíster en Administración y Dirección de Empresas con énfasis en Finanzas.

De esta investigación, se desprende el siguiente Objetivo General: Determinar la situación actual de la empresa Experian en relación con la administración de los indicadores financieros y de rendimiento en el departamento de bases de datos, y los siguientes Objetivos Específicos: Depender de las relaciones con los clientes, proveer productos y servicios innovadores, soportar a nuestros clientes especializándonos y expandiéndonos en nuevos sectores de mercadeo verticales, desarrollar, adaptar e innovar productos o servicios para alcanzar en cualquier nuevo sector del mercado.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Análisis de balance de situación, estado de resultados, razones financieras, solvencia, apalancamiento, rentabilidad entre otros, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se puede concluir además que la gestión de Experian es muy positiva en la forma actual que se está realizando esto debió a que lo ha convertido en líder del mercado durante los últimos años, la gestión financiera de la organización es muy buena la que los ha llevado a presentar incremento de utilidades constante mente durante los últimos cinco años. Para lo anterior, se recomienda hacer un proyecto para medir cual es el índice verdadero de rotación de inventarios, basado en los inventarios reales que la organización el cual es su información, y es esta la que se debiera considerar como el inventario de la organización, y este índice podría determinar cada cuanto se mueven y cuanto valor económico que generan a la organización.

De las tesis consultadas para este estudio de factibilidad es esta última la base que fundamenta el objetivo principal de este estudio más allá del aspecto financiero, es que se vislumbra la necesidad de colaboración que necesitan los pequeños productores agrícolas, en mejoras a nivel

productivo, actualizaciones, uso de suelos, fertilizantes, manejo de inventarios, comercialización de sus productos, entre otro muchos más.

Dos aspectos importantes que tomar en consideración de esta tesis que influyen directamente en un estudio de factibilidad es primero la responsabilidad social que conlleva a la apertura de una Asociación de esta índole y máxime que en los nuevos modelos de negocios giran hacia el desarrollo sostenible y el segundo es el capital humano, se debe contar con los profesionales óptimos que manejen la información real de cómo se encuentra actual mente este sector y como llevarlo a mejorar su nivel de vida.

Analizando el aspecto económico local dará la herramienta para poder colocar a este sector que como se insiste es pilar de la sociedad en un lugar más allá de las ferias del agricultor, sino más bien expandir sus horizontes y no limitarlos a solo producir alimentos para nuestra mesa, se presenta la necesidad de contar con métrica que ponga sobre la mesa cuanta es la inversión que se debe hacer para colaborar con estos costarricenses que se encuentran en rezago por acontecimientos ajenos a ellos.

### **Proyecciones**

- Como primer objetivo, se debe conocer la factibilidad a nivel regional de instalar una asociación agrícola cantonal, es por ello que se debe efectuar un diagnóstico en el sector a sobre la situación general del proyecto, esto basado en informes oficiales brindados por parte de instituciones ligadas a este sector como el Ministerio de Agricultura y Ganadería, el Instituto de Desarrollo Rural, Municipalidad de Jiménez, Municipalidad de Alvarado, Municipalidad de Turrialba, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Costa Rica.

- En segundo lugar, se necesita comprender las diferentes actividades que desarrolla una asociación de productores agrícolas, por lo cual se tomará como base los estudios realizados tanto por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería para obtener los tipos de vegetales que se cultivan, en cuanto a funcionamiento, deberes y derecho se basará en su mayor medida en la experiencia de otros centros, pero de la mano con lo establecido y regulado por el estado costarricense en la Ley No 4521.

- El tercer objetivo es realizar un estudio de factibilidad para la creación de una asociación de productores agrícolas por lo que debe identificar los efectos económicos, que la

instalación de dicho centro puede ocasionar en los futuros asociados, así como en el desarrollo de la región, de ante mano se debe saber distinguir entre su efecto directo y sus repercusiones indirectas e inducidas, en el primer se basa en los datos obtenidos incluyendo todas las proyecciones de la inversión dedicada al momento de ponerlo en marcha la asociación y en el segundo caso haciendo un estimado del posible consumo con el consumo actual de los productos que se cosechan en la zona para esto existen tablas input-output para medir gastos e inversiones realizadas.

- Como cuarto objetivo, se vislumbra hallar la rentabilidad de la asociación de productores agrícolas, a través de un exhaustivo análisis del cálculo de la rentabilidad sobre el capital (ROE), análisis Dupont, entre otros que nos permitan determinar los beneficios que ha obtenido el centro tras hacer una determinada inversión fundada en recursos propios, cabe mencionar que se debe determinar a su vez de donde se tomaran estos recursos iniciales, pues esto es fundamental para este estudio.

- Por último, se debe inferir la factibilidad financiera de la asociación de productores agrícolas, con respecto al mercado, para poder hacerlo se debe tener en cuenta que la determinación de los flujos de efectivo requiere de un análisis completo de muchas variables, así como del criterio y la experiencia, representan toda entrada y salida de capital en un periodo específico, es decir, es la forma en que se sigue el dinero, desde dónde sale, hasta dónde va a parar, además de los espacios temporales en que estas operaciones ocurren, para efectos de este objetivo estos pueden variar conforme se desarrolla el estudio, como ejemplo tenemos flujo de caja operativos, caja de inversión, caja de financiamiento, entre otros.

- Como primer objetivo, se debe conocer la factibilidad a nivel regional de instalar una asociación agrícola cantonal, es por ello que se debe efectuar un diagnóstico en el sector a sobre la situación general del proyecto, esto basado en informes oficiales brindados por parte de instituciones ligadas a este sector como lo son el Ministerio de Agricultura y Ganadería, el Instituto de Desarrollo Rural, Municipalidad de Jiménez, Municipalidad de Alvarado, Municipalidad de Turrialba, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Costa Rica.

- En segundo lugar, se necesita comprender las diferentes actividades que desarrolla una asociación de productores agrícolas, por lo cual se tomará como base los estudios realizados tanto por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería para obtener los tipos de vegetales que se cultivan, en cuanto a funcionamiento, deberes y derecho se basará en su mayor medida en la

experiencia de otros centros, pero de la mano con lo establecido y regulado por el Estado costarricense en la Ley No 4521.

- El tercer objetivo es realizar un estudio de factibilidad para la creación de una asociación de productores agrícolas por lo que debe identificar los efectos económicos, que la instalación de dicho centro puede ocasionar en los futuros asociados, así como en el desarrollo de la región, de ante mano se debe saber distinguir entre su efecto directo y sus repercusiones indirectas e inducidas, en el primer se basa en los datos obtenidos incluyendo todas las proyecciones de la inversión dedicada al momento de ponerlo en marcha la asociación y en el segundo caso haciendo un estimado del posible consumo con el consumo actual de los productos que se cosechan en la zona para esto existen tablas input-output para medir gastos e inversiones realizadas.

- Como cuarto objetivo, se vislumbra hallar la rentabilidad de la asociación de productores agrícolas, a través de un exhaustivo análisis del cálculo de la rentabilidad sobre el capital (ROE), análisis Dupont, entre otros que permitan determinar los beneficios que ha obtenido el centro tras hacer una determinada inversión fundada en recursos propios, cabe mencionar que se debe determinar a su vez de donde se tomaran estos recursos iniciales, ya que esto es fundamental para este estudio.

- Por último, se debe inferir la factibilidad financiera de la asociación de productores agrícolas, con respecto al mercado, para poder hacerlo se debe tener en cuenta que la determinación de los flujos de efectivo requiere de un análisis completo de muchas variables, así como del criterio y la experiencia, representan toda entrada y salida de capital en un periodo específico, es decir, es la forma en que se sigue el dinero, desde dónde sale, hasta dónde va a parar, además de los espacios temporales en que estas operaciones ocurren, para efectos de este objetivo estos pueden variar conforme se desarrolla el estudio, como ejemplo tenemos flujo de caja operativos, caja de inversión, caja de financiamiento, entre otros.

### **Limitaciones**

La investigación solo cubre un espacio de tiempo ya definido en este caso el Primer Semestre del 2023, abarca solamente la legislación vigente sin tomar en cuenta las modificaciones a la ley que se puedan aprobar o empiecen a regir después de este tiempo.

### **Delimitaciones**

Este proyecto se va a completar durante el Primer Semestre del 2023, también se realizará en la zona de la Región Central Oriental, es decir específicamente en los Cantones de Turrialba y Jiménez, que pertenece a la Provincia de Cartago, se realiza por medio análisis de documentación, encuestas, entrevistas a profesionales del tema, análisis de tesis de años anteriores y análisis de estadísticas, todo lo anterior, enfocado sobre el tema propuesto.

## **CAPÍTULO II. MARCO TEORICO**

En la Región Central Oriental, se describen algunos de los problemas de la producción agraria nacional, en la zona como por ejemplo se presenta el bajo rendimiento, altos costos de producción, baja productividad, precios bajos y precios que se mantuvieron estables desde hace varios años como en el azúcar, endeudamiento del productor, bajo nivel de comercialización.

Aunado a esto, se sigue conviviendo con dificultades de comercialización, es por lo anterior que a la hora de plantearse este proyecto se ve la necesidad imperante de conocer alguna de la terminología, así como de los estudios necesarios para su puesta en marcha, las cuales se describirán a continuación.

### **Territorios Rurales Región Central Oriental**

Indica el Plan operativo institucional caracterización del área de influencia región de desarrollo central oriental (2020):

Con respecto a los Territorios Rurales, que son áreas dedicadas para el desarrollo de actividades rurales, compuestas por un tejido social e institucional particular, asentadas en una base de recursos naturales propios, con formas de organización, producción, consumo, intercambios y manifestaciones de identidad comunes, de conformidad con la Ley 9036, el INDER, estableció una delimitación y clasificación de los territorios rurales, que fueron definidos en forma conjunta con los actores del territorio, la institucionalidad pública y gobiernos locales presentes en el territorio.

Los territorios están conformados por uno o varios cantones, o algunos de sus distritos, que tienen características comunes. El INDER, para la región Central Oriental, definió, cuatro territorios rurales de los cuales para efectos de este estudio son relevantes: Turrialba – Jiménez (p.07).

### **Sistema de Producción Predominante en la Región Central Oriental**

Refiere el Plan operativo institucional caracterización del área de influencia región de desarrollo central oriental (2020), tres tipos de producción agrícola, los cuales se detallan de la siguiente forma:

“Agricultura Convencional: Sistemas altamente demandantes de plaguicidas, fertilizantes y de agua, con altos costos de producción y bajos rendimientos, provocando una alteración considerable en los recursos más importantes para producir, que son: el suelo, agua y el ser humano (agricultor)” (p. 30).

“Agricultura Diversificada: Pequeños productores con al menos 2 prácticas sostenibles en sus cultivos, producción en fincas agrícolas donde se combina diferentes cultivos, con el fin de aumentar su oferta al mercado, maximizar los recursos y tener productos fuera de temporada que aumenten sus ingresos” (p. 30).

“Fincas Integrales: Fincas que combinan producción agrícola y pecuaria de tal forma que los desechos y subproductos de una actividad sirven como insumos para las demás, teniendo la posibilidad de elaborar sus propios bioinsumos, abonos orgánicos y demás, bajando costos de producción” (p.30).

### **Organizaciones de Productores**

Según Ley Número 8835 (2010), “Grupo de unidades productivas que se encuentren agrupados legalmente, cuyos fines cumplen con los objetivos originales del Programa de Reconversión Productiva o bien sea beneficiario del Fideicomiso para la Protección y el Fomento Agropecuario para Pequeños y Medianos Productores”, (art.02).

### **Pequeño Productor Agropecuario**

Ley Número 8835 (2010), indica que “Productores que explotan unidades económicas, en las cuales la participación de la familia es del setenta y cinco por ciento de su tiempo, a su finca o actividad productiva y que la mayor parte de la producción está destinada a la subsistencia y solo los excedentes se colocan en el mercado nacional, y los ingresos anuales brutos son inferiores a los veinticinco mil dólares (US\$25.000) anuales, o su equivalente en moneda nacional”, (art.02).

### **Mediano Productor Agropecuario**

Ley Número 8835 (2010), “Todo productor que explota unidades económicas de carácter empresarial, en las cuales la participación de la familia o la dedicación a esta actividad es del sesenta por ciento o menos de su tiempo y una parte de la producción está destinada a la

subsistencia y otra parte significativa al mercado nacional e internacional, y que emplean en forma regular mano de obra contratada y los ingresos anuales brutos son inferiores a los setenta y cinco mil dólares (US\$75.000) anuales, o su equivalente en moneda nacional”, (art.02).

### **Proyecto Viable y Factible**

Ley Número 8835 (2010), “Proyecto productivo, que, una vez realizada la evaluación financiera y técnica, según los métodos y técnicas establecidas, presenta indicadores financieros y técnicos aceptables bajo los supuestos utilizados. La viabilidad del proyecto se entenderá como la posibilidad real de que el proyecto pueda llegar a ejecutarse”, (art.02).

### **Centro de Acopio**

Para Giraldo, O. F., (2018), “Proceso mediante el cual se adquiere productos agropecuarios directamente de los productores y se revenden a otros comerciantes, los centros de acopio de productos agropecuarios son instalaciones donde se reciben los camiones, carretas y remolques cargados, procedente de las unidades agropecuarias de su área de atención, los productos acopiados pueden beneficiarse o no, se comercializan enviándolos a los puntos de venta o directamente al consumidor” (p.35).

### **Comercialización Agropecuaria**

Según Giraldo, O. F., (2018), “Está enfocada hacia el desarrollo de una producción de calidad, una gestión comercial y logística, además de una entrega oportuna que responda a las necesidades propias de cada mercado” (p.35).

### **Productos Agropecuarios**

Giraldo, O. F., (2018), “Productos agropecuarios es la denominación genérica de cada uno de los productos de la agricultura y ganadería, la actividad humana que obtiene materias primas de origen vegetal a través del cultivo” (p.35).

## **Funciones Administrativas**

Se entiende por funciones administrativas al conjunto de tareas y labores coordinadas para lograr metas a largo y corto plazo dentro de una organización.

De esta manera, al cuestionarse, ¿cuáles son las funciones administrativas?, nos referimos a operaciones directivas básicas en la planificación, organización y gestión de recursos dentro de un departamento u empresa.

De este modo, la perfecta sincronización necesaria para llevar a cabo las distintas funciones de una organización, necesitan de un proceso administrativo que cumpla las características necesarias.

### **Competitividad**

Ráez (2021) indica que

La competitividad generalmente se basa en una ventaja competitiva. Esto es una cierta habilidad, recursos, tecnología o atributos que hacen superior al que la posee. Se trata de un concepto relativo donde se compara el rendimiento de una persona u organización con respecto a otras...No obstante, cabe mencionar que no existe una definición única de competitividad existiendo varias interpretaciones y formas de medición que dependen del contexto en que se analice ya sea empresarial, deporte, relaciones internacionales (p.119).

### **Planificar**

Según Torres, M., & Regina, V. (2020), “Función de la administración en la que se definen las metas, se fijan las estrategias para alcanzarlas, y se trazan planes para integrar y coordinar las actividades” Galindo, L. M., & Martínez, J. G, (2017), o también “Proceso de seleccionar misiones y objetivos, así como las acciones para alcanzarlas, lo cual requiere de toma de decisiones”, (p.18).

Es en este punto, se inicia el proceso en el cual se debe analizar las actividades a realizar, determinando los logros, metas y alcances de lo que se piensa realizar, definir todas las ideas mediante en las cuales se basará la creación de la asociación agrícola, ordenándolas por prioridad

y facilidad de logro, es imperativo ser claro en que se quiere lograr, tener bien clara la idea principal para su futuro desarrollo.

### **Organizar**

Para Torres et al, (2020), “Proceso de establecer una estructura intencional de roles para que las personas se desempeñen en una organización, cada rol implica que lo que las personas hacen tiene un propósito u objetivo definidos” (p.45), o también Galindo et al (2018), “Función de la administración que consiste en detectar qué tareas hay que hacer, quién las hace, cómo se agrupan, quién rinde cuentas a quién y dónde se toman las decisiones” (p. 09).

Se deben detallar las actividades a realizar para el desarrollo de la asociación en su gestión administrativa y derogar funciones a los empleados jefes o líderes de cada área de trabajo con la idea de que exista una buena distribución del recurso humano y de las funciones respectivas, mediante un manual de puestos en el cual se detallen los roles que se deben cumplir para procurar el perfecto desarrollo de la organización.

### **Dirigir**

Para Torres et al, (2020), “Consiste básicamente en influenciar a las personas para que contribuyan a las metas organizacionales y de grupo” (p.45), igual que Galindo et al (2018), “Función de la administración que consiste en motivar a los subordinados, influir en los individuos y los equipos mientras hacen su trabajo, elegir el mejor canal de comunicación y ocuparse de cualquier otra manera del comportamiento de los empleados” indicado por Galindo et al (p.09).

Es el proceso en el que se debe de coordinar al personal con la idea de que las actividades van surgiendo de la mejor manera, es decir en la medida que el desarrollo de la asociación progrese se debe motivar de una manera asertiva al personal para refrescar las ideas que se presenten, así como tener un canal abierto para que las mimas lleguen de manera fluida a la hora de tomar decisiones.

### **Controlar**

Torres et al, (2020), “Consiste en medir y corregir el desempeño individual y organizacional para asegurar que los sucesos se conformen en los planes” (p.45). Por otro lado, Galindo et al

(2018), “Función de la administración que consiste en vigilar el desempeño actual, compararlo con una norma y emprender las acciones que hicieran falta” para mejorar el desempeño, (p.09).

Este es el proceso final en el cual se pretende mantener un control del movimiento de las actividades en general y solucionar las dificultades que se presenten en el transcurso del desarrollo de la asociación, en esta parte del proceso es muy importante la retroalimentación, con la idea de seguir avanzando en otros términos mejorando el desempeño de la asociación agrícola.

### **Administración del Recurso Humano**

“Es el conjunto de políticas y prácticas necesarias para dirigir los aspectos administrativos en cuanto a las “personas” o los recursos humanos, como el reclutamiento, la selección, la formación, las remuneraciones y la evaluación del desempeño” según Chiavenato (2018), precisamente se debe trabajar en contar con recurso humano adecuado para desempeñar cada puesto dentro de la organización (pág. 30).

### **Administración Financiera**

Según Chiavenato et al, (2018), se define como el arte y la ciencia de controlar las finanzas de una empresa u organización, las cuales constituyen en el control de efectivo, se considera que este tipo de administración pretende controlar el efectivo que circula dentro de la empresa en las diversas áreas de esta y principalmente coordinando todos los proyectos financieros que se planean realizar, (p. 31).

### **Administración de Producción**

“Es la administración que se encarga de mantener de manera ordenada y planificada los recursos productivos de una empresa” (Chiavenato et al, 2018), en el caso de la asociación principalmente en sus negocios asociados tales como la ferretería, este punto es de vital importancia, esta radicaría en la producción de convenio que influyan en los negocios de sus asociados brindándoles mayores oportunidades de competición a través de las guías y de las herramientas adecuadas en los diferentes ámbitos que estas se desarrollen. (p. 31)

## **Administración Ejecutiva**

Se refiere a esta administración Chiavenato et al (2018), dicha administración es la que se encarga de llevar a cabo las decisiones y mantenimiento de los giros que desempeña una empresa, para efectos de la asociación solidarista esta debe ser las más importantes, pues se considera la cabeza de esta y además es el eje que conduce la dirección de la organización, (p.31).

## **Administración del Mercado**

“Es la actividad que crea, comunica, ofrece e intercambia ofertas que benefician a la organización, los grupos de interés de ésta y la sociedad en general” según comparte Vicuña Ancín, J. M. S. (2022), pilar primordial del solidarismo que prima el bienestar general, sin dejar de lado la contribución que se le puede brindar a la sociedad en general priorizando el entorno cercano a la cámara de comercio, (p.06).

Los términos anteriormente mencionados juegan un papel muy significativo en el ambiente mediante el cual se va a desarrollar la asociación de productores agrícolas, o en otras palabras en donde trabaja, el llamado mercado, definido como: “grupo compuesto por personas con deseos y la capacidad de comprar un producto específico”, según Vicuña et al (2022), velando por el desarrollo y correcta eficacia de lo que se quiere tratar de vender (p. 12).

## **Inversión**

Indica Ross S. A (2018) “La inversión financiera es aquella que se destina a la adquisición de derechos sobre determinados activos, de manera que estos puedan generar en el futuro una potencial ganancia” (p.08). Es decir, la inversión financiera es aquella que consiste un comprar un activo financiero, como una acción, un bono o un contrato de futuro.

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

La inversión financiera se considera líquida, ya que existe un mercado de capitales donde se puede fácilmente intercambiar, convirtiendo los activos en beneficios en efectivo, en otras palabras, hay instrumentos financieros que, en un muy corto plazo, incluso un par de días, pueden

venderse y generar ganancias, como en el mercado de divisas.

Lo anterior implica según Ross S. A (2018), “Que la inversión financiera, normalmente, exige menos ahorro acumulado pues no demanda la inmovilización de fondos por un plazo, entre la compra y la venta posterior del bien adquirido” (p. 09 – 10).

### **Mercado Local**

Ross S. A (2018) menciona que “Es el lugar para comprar bienes y servicios producidos localmente; saber quién va a comprar el producto, dónde se encuentran y hasta dónde van a viajar para obtener el producto, es esencial para este tipo de enfoques de ventas” (p. 20).

### **Tienda Física**

Para Ross S. A (2018), “Implica un establecimiento pequeño con atención directa por parte de un vendedor o dependiente; también presupone la existencia de un mostrador o mesa que separa la sala de ventas de los artículos en venta, esta forma de comercio es opuesta al comercio en régimen de libre de servicio, donde el consumidor se acerca a los artículos, los elige y los lleva hasta la línea de cajas registradoras para pagar su compra” (p. 21).

### **Tienda Virtual**

Ross S. A (2018) menciona que “Se refiere a un tipo de comercio que usa como medio principal para realizar sus transacciones un sitio web o una aplicación conectada por internet”, (p.21).

### **Consumidor**

Indica Ross S. A (2018), “Un consumidor es una persona u organización que consume bienes o servicios de los productores a cambio de dinero, para satisfacer algún tipo de necesidades en el mercado” (p. 22).

### **Economía Popular y Solidaria**

Ross S. A (2018) establece que “Es la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción,

intercambio, comercialización, financiamiento, consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos” (p. 24).

### **Cientes Potenciales**

Considera Ross S. A (2018), “Es toda aquella persona que puede convertirse en determinado momento en comprador (el que compra un producto), usuario (el que usa un servicio) o consumidor (aquel que consume un producto o servicio), ya que presenta una serie de cualidades que lo hacen propenso ello, ya sea por necesidades” (p. 25).

### **Estudio de Factibilidad**

En palabras simples, este estudio permite conocer si el negocio, proyecto o idea se puede hacer o no se puede hacer, cuáles son las condiciones ideales para realizarlo y cómo podría solucionar las dificultades que se puedan presentar.

No obstante, este tipo de estudio le permite conocer que lo que se espera emprender le pueda resultar favorable o desfavorable y, a su vez, ayuda a establecer el tipo de estrategias que se pueden tomar para que pueda llegar a alcanzar el éxito.

Siendo que se plantea colocar en funcionamiento un nuevo proyecto empresarial, indica Giraldo, O. F., (2018), “lo primero que ha de hacer es definir la idea de empresa, analizarla para ver si esta es viable, establecer el calendario de actuaciones que se realizaran, e identificar cierto tipo de información necesaria para su puesta en marcha” (p. 7).

Desde el proceso de formulación, hasta la creación de una empresa se tiene como punto de partida un concepto, el cual es planteado por el emprendedor detrás del negocio, desde ese momento, se inicia un proceso de análisis y planificación, que se lleva a cabo para determinar la factibilidad del proyecto y como se llevara a cabo la elución, en este caso de una asociación.

Según Luna, J. P. S., & Güenaga, J. B. (2019):

El empresario, antes de tomar la decisión, trata de acometer una actividad empresarial, de recoger toda la información que está a su alcance acerca de la oportunidad empresarial, la procesa, define estrategias para su manejo y evalúa si

tiene o no el potencial esperado. Este proceso de estudio integral de la oportunidad empresarial se le denomina, en forma genérica, evaluación de proyecto, estudio de factibilidad (p.294).

Según, Beltrán, A., y Cueva, H., (2021):

El estudio de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto y corresponde a la última fase de la etapa pre-operativa o de formulación dentro del ciclo del proyecto. Se formula con base en información que tiene la menor incertidumbre posible para medir las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, apoyándose en él se tomará la decisión de proceder o no con su implementación (p.2).

Por otra parte, en este caso, se asume lo referido por el autor ya que en esta investigación busca saber si la apertura de la asociación sería un buen negocio o no en la región central oriental de Cartago es decir Turrialba – Jiménez, de igual manera, es importante saber que un estudio puede tardar semanas y meses, según sea el tamaño del proyecto o la idea que se quiere lograr.

### **Estudio de Mercado**

El estudio de mercado debe ser capaz de aportar la información necesaria para convencer de la existencia de un hueco en el mercado para el producto o servicio que se desea presentar, es decir, que se esté ante una verdadera oportunidad de negocio, a través de un exhaustivo análisis coyuntural del entorno, donde se especifiquen las condiciones económicas, culturales, legales y las tendencias a las que el proyecto se enfrentara.

### **Mercado**

Primeramente, es importante aclarar al lector que es un mercado, de acuerdo con Goolsbee, A., Levitt, S., & Syverson, C. (2018), “Un mercado es cualquier acuerdo que permite a compradores y vendedores obtener información sobre algún bien o servicio y hacer negocios entre sí” (p.44). El mercado está compuesto por un grupo de personas que presentan una necesidad de un producto y a su vez tienen el deseo de adquirirlo y la capacidad económica para hacer frente a

la compra del bien, estos acuden a empresas las cuales percibieron esta oportunidad de negocio para realizar la adquisición del bien deseado por medio de un intercambio.

Por otro lado, Menudo, J. M., & O’Kean, J. M. (2019) menciona que “Un mercado es un grupo de compradores y vendedores de un bien y servicio. Para facilitar el intercambio se suele utilizar una unidad de cambio, es decir, dinero, y las unidades monetarias a las que se compran y venden los precios se denominan precios.” (p. 99).

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, se denota que un mercado es el punto de encuentro entre los compradores y vendedores en donde se realizan transacciones monetarias para obtener un bien o servicio.

Seleccionar un mercado es una de las decisiones más importantes que debe tomar cualquier emprendedor, este debe buscar uno en el cual satisfaga una necesidad real, lo cual le permitirá obtener los beneficios económicos que justifiquen la existencia de la asociación.

Por ello, para la futura asociación, es importante conocer su mercado, en el momento de establecer un negocio se debe analizar previamente el mercado y determinar la situación actual de este para así visualizar futuras oportunidades, teniendo claro que antes de realizar una inversión se debe efectuar una investigación de mercado para determinar la factibilidad del proyecto.

### **Investigación de Mercados**

La investigación de mercados según Palacios Osorio, J., Ortiz Toro, T., & Grajales Gutiérrez, F. (2020), “Es el diseño la recopilación, análisis e informe sistemático de datos pertinentes a una situación de marketing específica que enfrenta una organización” (p.103).

Las investigaciones de mercados permiten a las empresas: evaluar mercados potenciales, identificar su nivel participación en su mercado actual, analizar comportamientos de compra, determinar el grado de satisfacción de sus clientes y medir la eficacia de las estrategias de marketing.

Consecuentemente, Ríos, V. R. (2018), considera que la investigación de mercados es la “identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático y objetivo de la información con

el propósito de ayudar a la administración a la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas de marketing” (p.7).

Según indica el autor, la investigación de mercados es sistemática, lo cual permite que durante su desarrollo se deben seguir diferentes etapas las cuales se interrelacionan entre sí, y deben contar con una planeación anticipada para garantizar la solidez en el resultado y así brindar nuevas ideas o probar la hipótesis previa del estudio, una hipótesis según Ríos et al (2018), es una “afirmación o proposición aún no demostrada acerca de un factor o fenómeno que es de interés para el investigador” (p.53).

Durante el desarrollo de una investigación de mercado, se trata de realizar un diagnóstico de la situación actual y futura del entorno de actuación de la empresa, es por ello por lo que se deben abarcar cuatro variables fundamentales: la demanda, la oferta, los precios y la comercialización.

## **Demanda**

Según Menudo et al, (2019), “La demanda de un bien hace referencia a la conducta del conjunto de compradores potenciales de ese bien” (p.26). La demanda de un producto se encuentra relacionada con las necesidades de bien o servicio por parte de una población, el nivel de ingresos de esta, el precio del producto, entre otros.

Por otra parte, Beltrán et al, (2021), define la demanda como la “cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”, (p.30).

En algunas ocasiones existen estadísticas que permiten conocer el comportamiento de la demanda de una industria, lo cual facilita la investigación de mercado, sin embargo, en economías no tan desarrolladas como la costarricense, suele haber carencia de este tipo de información, aún más si se habla de un sector poco explorado como lo es la agricultura en zonas rurales.

## **Comportamiento del Comprador**

Define Ríos et al (2018), el comportamiento del consumidor es “El conjunto de conocimientos que trata de entender y predecir las reacciones de los consumidores a partir de características específicas de los individuos” (p.45).

El comportamiento del consumidor se refiere a la manera que las personas compran sus productos en este caso productos agrícolas, este refleja todas las decisiones con respecto a la adquisición, consumo y disposición del bien o servicio, es clave lograr entender este factor durante el análisis de la demanda, ya que si se logra determinar las características de los clientes potenciales, podrá utilizar esta información para elaborar una serie de estrategias de marketing que permitirán colocar los diversos productos de la zona en el mercado con mayor facilidad.

Logrando aplicar los instrumentos (encuesta y/o entrevista), se obtiene la información requerida, acto seguido se tabula los resultados para analizarlos a detalle, en los cuales se espera obtener los patrones de comportamiento del consumidor, previamente se procede a generar una serie de conclusiones sobre la demanda del producto en el mercado estudiado.

Para Beltrán et al, (2021), la demanda insatisfecha es “en la que lo producido u ofrecido no alcanza para cubrir los requerimientos del mercado.” (p.31). Un mercado en el cual los consumidores no se encuentran satisfechos por los productos ofertados, es una oportunidad para nuevas empresas que buscan un lugar para ofrecer bienes y servicios innovadores.

De otra forma, Beltrán et al, (2021), menciona que la demanda satisfecha es “en la que lo ofrecido al mercado es exactamente lo que este requiere” (p.31). Esta puede ser saturada, es decir el mercado ya no puede soportar más empresas que ofrezcan un bien o servicio debido a que actualmente existen en gran cantidad, o no saturada en la cual, a pesar de la existencia de un importante número de competidores, con un adecuado uso de herramientas de mercadotecnia se puede obtener una porción del mercado.

## **Oferta**

En un mercado competitivo según Anaya (2018) en un mercado competitivo:

Concurren dos fuerzas antagónicas, las cuales provienen de conductas que representan intereses opuestos: la oferta y la demanda. Mientras que la función de la demanda del mercado de un bien agrega las funciones demandas observadas en cada consumidor, la función de la oferta del mercado es la agregación de las funciones individuales de oferta que muestra cada productor. (p.155)

La oferta de mercado según Palacios et al (2020) es la “combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad o un deseo” (p.6). Al realizar un estudio de mercado para determinar la factibilidad de crear una asociación de productores agrícolas, se debe medir la cantidad y la condición de los bienes y servicios que actualmente se ofrecen en el mercado objetivo que sean similares al que su empresa planea poner a disposición de los consumidores.

Es importante para efectos del estudio tener en cuenta los tipos de oferta en un mercado por lo cual se exponen las tres maneras, competitiva, oligopólica y monopólica.

### ***Oferta Competitiva***

Según Beltrán et al, (2021), “en ella los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que existen gran cantidad de productores del mismo artículo, que la participación del mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que le ofrecen al consumidor” (p.57).

Estos mercados en donde hay una oferta competitiva, se caracterizan por la existencia de gran cantidad de empresas, que ofrecen productos con características similares, es decir la diferenciación en los bienes y servicios ofertados es poca o nula, por lo cual, se utilizan opciones distintas para brindar satisfacción al consumidor, en general, no existe un claro dominante en estos mercados.

### ***Oferta Oligopólica***

Según Hinkelammert, F. J., (2020), la oferta oligopólica se caracteriza porque “hay pocos competidores, generalmente grandes y medianos, los productos que ofrecen tienen algunas características diferentes, sin embargo, en esencia, se consideran similares, hay carencia de gran

variedad de productos sustitutos y alguna empresa ejerce control sobre el precio del mercado” (p. 148, 149).

Se infiere que estos mercados se encuentran dominados por un grupo de competidores, los cuales determinan la oferta de productos, así como los precios en los que estos serán comercializados.

### ***Oferta Monopólica***

En este caso en particular los mercados son en los que existe un productor de un bien o servicio el cual domina por completo, este fija los precios de los productos, la calidad de estos y la cantidad ofrecida al consumidor final, en casos muy particulares estos cuentan con respaldo del gobierno o incluso son entidades que pertenecen a este.

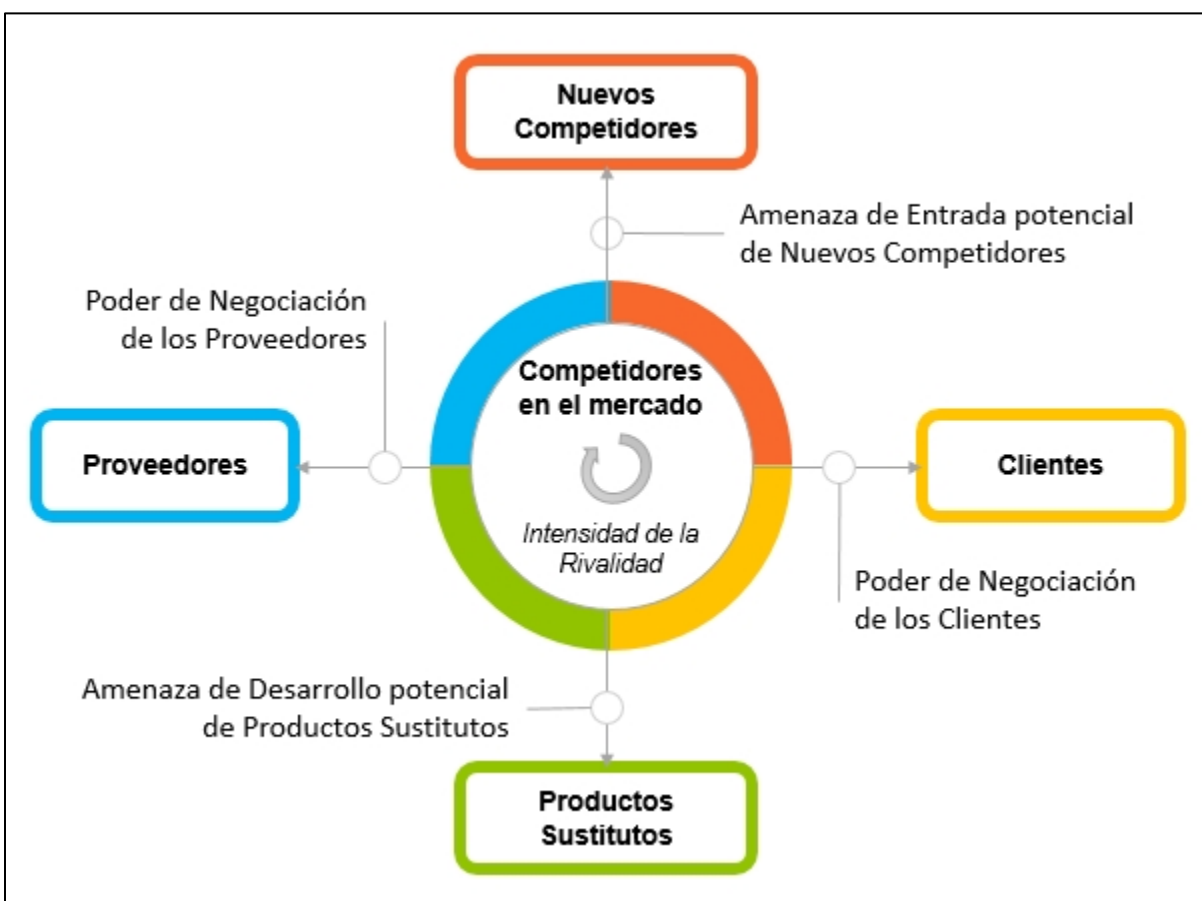
Para analizar el tipo de oferta con la que cuenta el mercado, el emprendedor primeramente debe comprender que todas las empresas se desarrollan en un entorno, el cual manifiesta Martín, L. A. G., y López, J. E. N. (2022), es “el conjunto de condiciones que envuelve a un organismo y que posibilitan la vida y desarrollo de dichas entidades” (p.45).

Es por lo anterior que, antes de elegir el entorno en el cual va a competir la asociación de productores agrícolas, se deben analizar el mercado, descubrir todos los factores implícitos en el para luego analizar y valorarlos criterios relevantes para la adecuada toma de decisiones, esto con el fin identificar los factores que influyen en la oferta; sin embargo, tal vez una de las más aceptadas y completa sea el análisis de las cinco fuerzas creado por Michael Porter.

### **Modelo de Competencia de las Cinco Fuerzas de Michael Porter**

Según Charán, R. (2021), “El primer determinante fundamental de la rentabilidad de una empresa es el atractivo de la industria” (p.24). El atractivo de una industria depende de diferentes factores, los cuales varían entre cada una de estas, una herramienta que permite comprender el ambiente en el cual se planea desarrollar la asociación es el modelo de competencia de cinco fuerzas.

Imagen No 1 Diagrama de las Fuerzas de Porter



Fuente: L. Martin, (2022).

Para Bermúdez, W., & Urueta, L. (2019), “El modelo de competencia de cinco fuerzas es, por mucho, la herramienta más poderosa y utilizada para diagnosticar de manera sistemática las principales presiones competitivas en un mercado y evaluar la fortaleza e importancia de cada una” (p.44).

Este modelo permite entender los determinantes de la rentabilidad en una determinada industria, en él se evalúa la competencia en una industria de una forma más amplia, abarcando más allá de los competidores directos de las empresas, lo que brinda un panorama claro de la interacción competitiva dentro del sector.

Las cinco fuerzas son según Charán, R. (2021), comprenden “1. La amenaza de nuevos competidores, 2. La amenaza de productos o servicios sustitutos, 3. El poder negociador de los

compradores, 4. El poder negociador de los proveedores y 5. la rivalidad entre los competidores actuales.” (p.08).

Estos factores anteriormente mencionados influyen en precios, costos y en la inversión de los participantes de la industria, dichos factores dependen de las características económicas y técnicas que maneje el sector, existen industrias en las cuales no todos afectan; sin embargo, conforme los sectores evolucionan va aumentando la presión de cada una de las fuerzas.

### ***Rivalidad entre Competidores Actuales***

La competencia según Martín et al, (2022), es el “producto que lucha por conseguir el dinero del consumidor; para obtenerlo, debe resultar interesante y lograr que lo adquiera” (p.50). Hoy día es muy difícil idear un mercado sin competencia, en la gran mayoría de industrias rivalizan muchas empresas por obtener un porcentaje de las ventas totales del mercado.

La rivalidad entre los competidores de una industria puede aumentar cuando la diferenciación entre un producto y otro sea poca, cuando el costo de cambiar de marca es bajo, también cuando el número de empresas en competencia aumente y se equiparen en tamaño, entre otras, para el caso del sector agrícola si bien los productos son los mismos el precio difiere entre la zona donde se concreta la venta.

Para que se logre establecer una empresa en una industria con un importante número de competidores se debe desarrollar una inteligencia competitiva de acuerdo con Ríos, V. R. (2018), es “El proceso de mejorar la competitividad en el mercado, gracias a una mayor comprensión de los contrincantes de una compañía y el ambiente competitivo” (p.15).

Para contar con un análisis detallado del mercado se debe conocer al máximo a los competidores, porque posiblemente en el momento de ingreso de una nueva empresa al mercado estos trataran de bloquearla, máxime en un sector muy golpeado, por lo cual se deben desarrollar estrategias de contingencia para evitar este riesgo.

Es importante que el producto o servicio que ofrezca la asociación sea de alguna manera superior a la competencia y genere un mayor valor percibido por parte de los clientes, el valor percibido por el consumidor según Palacios et al (2020), “es la evaluación que hace el cliente de la

diferencia entre todos los beneficios y todos los costos de una oferta de marketing, con respecto a las ofertas de los competidores” (p.12).

### ***Amenaza de Productos o Servicios Sustitutos***

Goolsbee y Syverson (2018) indica “un bien que se puede usar en lugar de otro” (p.17); menciona que para comprender esta amenaza es necesario que el emprendedor conozca que es un producto sustituto, un claro ejemplo se da en la industria de la tecnología que constantemente ve sustitutos a sus propios productos, lo que los lleva a ellos mismos a generar el propio sustituto.

Presiones competitivas altas en un mercado por productos sustitutos es en el que, estos se encuentran con facilidad, los consumidores consideran que su precio es atractivo en relación con el bien ofrecido por la empresa y, por ende, el costo de cambiar a esta clase de producto es bajo.

Para lograr determinar el grado de esta amenaza que se presenta es visualizar los límites de su industria para así identificar los productos que atienden las mismas necesidades del bien o servicio que estos planean comercializar y por el cual puede ser remplazado.

### ***Amenaza de Nuevos Competidores***

Para Bermúdez et al (2019), “Las empresas de nuevo ingreso a un mercado traen consigo una nueva capacidad de producción, el deseo de establecerse con un lugar seguro en el mercado y, en ocasiones, abundantes recursos.” (p.49). Las nuevas organizaciones pueden llegar a cambiar totalmente una industria por ende existen barreras de ingreso para estas, las cuales se deben superar.

Por lo general, toda empresa debe lidiar con barreras legales, la preferencia de los consumidores hacia marcas ya establecidas, los requisitos de capital para iniciar sus operaciones, ciertas ventajas en costos que poseen las empresas actuales en la industria debido a su relación y conocimiento de los proveedores.

### ***Poder Negociador de los Compradores***

Según Pérez, J. B. (2019), en una industria con compradores extremadamente activos, estos “se servirán de su influjo para obligar a rebajar precios, tal vez también exijan incorporar más valor

al producto o servicio, en ambos casos la rentabilidad de la industria disminuirá porque los clientes se apropiarán de una parte mayor del valor.” (p.38).

El poder de negociación de un cliente puede perjudicar las utilidades de los participantes de la industria. Por lo general, los grandes clientes comerciales tienen un importante control sobre los precios a los cuales sus proveedores les venden sus productos, lo cual es aceptable por las organizaciones debido a que estos representan una importante proporción de sus ventas.

### ***Poder Negociador de los Proveedores***

Según Bermúdez et al (2019), “Los proveedores de los miembros de la industria representan una fuerza competitiva fuerte o débil dependiendo de si tengan el poder de negociación suficiente para influir en los términos y condiciones de la oferta en su favor.” (p.53). Resulta fundamental prestar atención a esta fuerza competitiva, ya que afecta los costos de un proyecto y, por ende, la rentabilidad de este.

En algunas ocasiones, el poder de negociación de los proveedores puede convertirse en una barrera de entrada para un proyecto determinado, a su vez, dependiendo de la industria en la cual se competirá, ya que si solo hay una empresa la cual venda un suministro en específico necesario para las operaciones de las entidades participantes en el mercado, el poder de negociación es alto debido a la escasez, lo que repercute en precios elevados.

Cuando se ha concluido el análisis de la demanda del producto que se plantea ofrecer y por consiguiente también se ha determinado las características de la industria en la cual se planea establecer en este caso la asociación, se debe tener en consideración que según Charan, R. (2021), “las utilidades se basan en el equilibrio entre la oferta y la demanda. Si la demanda supera la oferta, se obtiene gran rentabilidad” (p.09).

### **Análisis de Precios**

Para Agudelo, D. (2021), “El precio de un producto es el importe que el comprador ha de pagar al vendedor para poder poseer dicho producto” (p.198). Todo producto que se ofrece tiene un precio, expresado por un valor monetario, este debe cubrir los costos generados para producirlo sumado a un margen de ganancia para el vendedor.

Se debe seleccionar un precio adecuado para vender ya sea un bien o servicio, esta decisión no debe ser tomada a la ligera debido a que del monto que se elija y la cantidad comercializada nacen los ingresos a futuro.

Posterior al análisis de la demanda del producto y comprender la oferta de la industria para este caso la agrícola, se cuenta ya con una noción del precio en el cual los consumidores están dispuestos pagar por los bienes y servicios y el valor al cual las empresas de la competencia venden sus productos, brindando un panorama del monto al cual se comercializa lo ofertado en el mercado.

Por otro lado, según Beltrán et al, (2021), “La base de todo precio de venta es el costo de producción, administración y ventas, más una ganancia, este porcentaje de ganancia adicional es el que conlleva una serie de decisiones estratégicas” (p.65). Infiriendo del autor, el precio de un producto está compuesto por diferentes variables, las cuales el emprendedor deberá estimar durante el desarrollo del estudio técnico y económico del análisis de factibilidad para así fijar el monto idóneo.

### **Comercialización**

Para Palacios Osorio et al, (2020), “la comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor, las empresas pueden contar con un gran producto, pero si no idean la mejor estrategia para que este se encuentre disponible a la mayor cantidad de clientes de su mercado, no habrá las suficientes ventas para cubrir las operaciones”. Se entiende esto con el fin de solventar este problema, las organizaciones pueden utilizar la venta directa o personal o canales de distribución para comercializar sus bienes y/o servicios.

### **Venta Personal**

Kirberg, A. S. (2021), “se refiere al contacto directo establecido por un representante de la empresa (vendedor, asesor comercial, ejecutivo de cuenta, etc.) con el cliente potencial” (p.113). La venta personal según el autor los clientes necesitan alguien que les ayude a comprar, identificando sus necesidades, deseos y expectativas, se debe contar con la capacidad de ayudarles a resolver sus problemas y brindarles la confianza y seguridad para mantener al consumidor satisfecho.

## **Canales de Distribución**

Según Palacios et al, (2020), “habitualmente los fabricantes no venden sus productos directamente a los consumidores finales, sino que utilizan intermediarios denominados canales de distribución.” (p.253). Por ello, se debe seleccionar el más adecuado para hacer llegar lo ofertado a los posibles clientes y por sobre todo a posibles socios.

Por lo general, al utilizar un canal se debe estar consciente que los miembros de este también deben percibir ganancias, por lo cual, el precio de venta a estos suele ser inferior al ofrecido en la comercialización directa, en los canales de distribución puede existir uno o varios intermediarios, factor que dependerá del tipo de producto y/o servicio en el mercado en el cual se va a comercializar.

## **Ventas**

De acuerdo con Campero, M., & Alarcón, L. F. (2018), “todo negocio tiene la oportunidad de realizar distintos tipos de ventas de sus productos o servicios. En particular de decisión de vender de manera directa, o mediante el uso de canales de distribución masiva” (p.03). Contar con un área de ventas es tal vez la más importante de cualquier empresa o asociación debido a que las acciones de esta provienen los ingresos.

Anterior a la comercialización surge la venta, esta es una transacción entre un comprador y un vendedor, en la cual el comerciante da un producto o servicio a cambio de algo, debido a que la mayoría de los países cuentan con una economía monetaria lo que obtiene la empresa vendedora es dinero, el cual hace más fácil el intercambio de productos.

Con todo lo anterior cualquier proyecto tendrá una visión exacta con amplio panorama sobre la situación actual y futura, al analizarse identificarán sus competidores tanto interna como externamente, las características del servicios, disminuirán sus costo, además de conocer el grado de concentración existente de mercado, los avances tecnológicos para dar a conocer su servicios y productos , todo ello para tener más conocimiento de los consumidores al rentar el establecimiento para eventos sociales, una vez se haya cesado lo anterior se procede a desarrollar el siguiente paso llamado estudio técnico.

## Estudio Técnico

Esta evaluación se centra en los recursos técnicos disponibles para el inicio de un proyecto esto ayuda a determinar si dichos recursos cumplen con la capacidad prevista y si el equipo técnico es capaz de convertir ideas en sistemas de trabajo, tal viabilidad también implica la evaluación de los requisitos de hardware, software y otras tecnologías del proyecto o idea propuestos.

Menudo et al, (2019), define de la siguiente manera a este estudio:

La actividad empresarial consiste en combinar factores de producción (horas de trabajo, materias primas, energía, tecnología, horas de uso de la maquinaria, etc.), para obtener bienes y servicios que satisfacen necesidades y por los cuales los consumidores en el mercado están dispuesto a pagar un precio (p.37).

El quehacer empresarial es la razón de ser de la misma en otras palabras, su función más básica, por ello es importante denotar en lo mencionado por Menudo et al, (2019), la relevancia de los factores de producción para la fabricación de un bien y un servicio, a razón de esto, nace la importancia de estudiar todos los elementos involucrados en la producción del producto, productos, servicio o servicios que desean comercializar, por lo cual durante el proceso de evaluación del proyecto de inversión se debe elaborar un estudio técnico.

Según Bencardino, C. M. (2019), “El estudio de viabilidad técnico tiene como objetivo determinar el emplazamiento óptimo del proyecto, la tecnología más apropiada, la necesidad de materiales, mano de obra y otros recursos, el tamaño del proyecto, e incluso los estudios de impacto ambiental” (p.36).

El estudio técnico busca fijar una estructura, desde aspectos físicos como su localización, equipos necesarios para la producción, instalaciones entre otros factores relacionados a la fabricación del bien o servicio a ofrecer, para posterior seguir con la planeación administrativa del negocio a llevar a cabo.

Yuni, J. A., & Urbano, C. A. (2020), mencionando a la estructura del estudio técnico señala que:

Posteriormente se continúa con un análisis de localización del proyecto a nivel micro y macro... En cuanto la infraestructura necesaria es preciso describir los procesos productivos que conlleva el proyecto, definir enseguida los activos indispensables y, en su caso, las inversiones en infraestructura por hacer (p.48).

Se determinan durante el desarrollo del estudio técnico las necesidades de capital y la mano de obra necesaria para ejecutar el proyecto, como principal objetivo es cuantificar los montos de las inversiones y los costos de las operaciones, datos que serán analizados vehementemente en la evaluación de factibilidad financiera.

### **Localización del Proyecto**

Toda empresa define su localización en función al área o lugar en la que contarán con los recursos naturales, la disponibilidad de fuerza de trabajo, concesiones fiscales, facilidades de transporte, entre otros que le permitan tener los productos disponibles para los clientes en el menor tiempo posible y por sobre todo con el menor costo posible.

Aranday, F. R. (2018), “Para determinar la localización ideal de la empresa existen cuatro elementos muy importantes a considerar: 1- Distancia del cliente, 2- Distancia de los proveedores, 3- Distancia de los trabajadores, 4- Requerimientos (limitaciones) legales” (p.126).

### **Infraestructura**

La planta física comprende la propia edificación, las maquinas, equipos, mobiliario entre otros necesarios para las operaciones de la empresa, en este lugar se desarrolla la producción de los bienes o servicios utilizando factores como materia prima, mano de obra, maquinaria entre otros, los cuales se detallan en la propuesta de esta investigación.

Por otro lado, la infraestructura es un activo según Bollaín Sánchez, M. (2019), “son los bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa” (p.11) y Hernández (2018), es “el lugar donde ocurre el trabajo; puede ser un local o simplemente un lugar al aire libre” (p.78).

Es recomendable luego de definir la localización, que el siguiente paso sea determinar las características con las que debe contar la infraestructura de la ubicación física del proyecto, es decir, sus instalaciones.

### **Tamaño Óptimo de la Planta**

En este punto, ya se tiene conocimiento de la demanda potencial del producto y/o servicio debido al estudio de mercado previamente realizado, por lo cual se cuenta con la primera noción de la cantidad a producir o el tamaño en este caso de la recolección de la producción agrícola, por lo que, se debe analizar el tamaño óptimo de su planta, indica Beltrán et al, (2021), “es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año” (p.104).

Aranday, F. R. (2018) infiere que la capacidad instalada es el “nivel máximo de producción que puede alcanzar una empresa con base con los recursos con los que cuenta” (p.144), para lograr determinar la capacidad de la planta, se debe conocer a detalle el proceso de elaboración del bien o servicio, así como los diferentes elementos que se interrelacionan en él.

### **Producción**

Los emprendedores conocen el producto que anhelan vender en el momento de crear su negocio. Sin embargo, para llegar a comercializar el bien o servicio deben tener claro cómo es su producción. La cual según Menudo et al, (2019) “consiste en combinar los recursos escasos (que llamamos factores productivos) para obtener bienes y servicios finales que satisfagan necesidades humanas” (p.3).

Por otro lado, Aranday, F. R. (2018) define la producción como la “transformación de insumos, a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos que requieren los consumidores.” (p.132). Fabricar un bien o servicio requiere del uso de materia prima, maquinaria y mano de obra, elementos que se unen en un proceso de producción conformado por varias actividades con el único fin de crear una o varias unidades para la venta.

### ***Proceso de Producción***

De acuerdo con Aceves, P. (2018), los procesos son “el conjunto de actividades que inyectan vida al proyecto y que, en efecto, mediante el uso de herramientas y técnicas agregan valor

y hacen que el producto, servicio o resultado final procure mayor satisfacción a todos los participantes” (p.09).

Un proceso de producción contempla el conjunto de operaciones que una empresa o proyecto debe realizar con el fin de ofrecer un bien, un servicio o un producto, abarca la totalidad de los procedimientos que permiten transformar un recurso, una idea o una materia prima en el resultado final que una empresa ofrece al mercado, siendo secuenciales, cuentan con tiempos establecidos y tienden a ser estandarizados, en este cada una de las fases agrega valor para entregar el producto deseado al consumidor.

### ***Actividades del Proceso de Producción***

Los procesos de producción están compuestos por diferentes actividades, las cuales conducen a obtener un producto, estas dependerán del bien o servicio a ofrecer al consumidor, durante el procedimiento existen algunas operaciones las cuales dependen de otras para ser llevadas a cabo mientras que, por otro lado, hay otras que se pueden desarrollar de forma paralela o en simultaneo.

Las actividades según Charan, R. (2021):

utilizan insumos adquiridos, recursos humanos (mano de obra y administradores) y alguna clase de tecnología para cumplir su función. También usa y genera información: datos referentes a clientes (recepción de pedidos), parámetros del desempeño (pruebas) y estadísticas de fracaso de productos. También origina activos financieros (como inventario y cuentas por cobrar) o pasivos (cuentas por pagar) (p.38).

### **Materia Prima**

Para confeccionar un bien u ofrecer un servicio, se debe determinar los materiales que se ocupan, la calidad de estos, el costo y la cantidad necesaria por unidad, con respecto a la calidad, esta tiene una relación estrecha con el producto a fabricar, para el caso de la asociación varia desde el tipo de fertilizantes, tierra y proceso de siembra del producto final.

En las actividades se transforman los insumos en un producto final, uno de estos insumos es la materia prima la cual es según Quijada, J. A. B, (2019), “aquellas materias que se transforman en producto. Pueden ser también materiales auxiliares (no forman parte del producto, pero son necesarias para la producción de este)” (p.58).

Para obtener la materia prima para la producción, se debe acudir a proveedores estos según Martín et al, (2022), “empresas que facilitan los insumos necesarios para la fabricación de los productos” (p.51), el proveedor es un aspecto para considerar, ya que puede hacer variar todos los condicionantes mencionados previamente.

Es importante que se establezca con claridad desde un inicio y por sobre todo respetar las políticas de compra de la materia prima, se debe tener claro el momento idóneo para la adquisición y la cantidad necesaria a adquirir, de acuerdo con las operaciones, se debe estar en constante negociación con los proveedores con el fin de obtener los insumos para sus productos y posibles descuentos en estos.

### **Mano de Obra**

Para Bencardino, C. M. (2019), “personas que forman parte del proceso productivo o de la prestación de un servicio y que contribuyen a la transformación de la materia prima en un producto” (p.148).

Según Campero et al, (2018), “desarrollar el plan de recursos humanos permite identificar los roles y responsabilidades de los integrantes del proyecto, las habilidades necesarias, entre otros, en si determinar los requisitos en materia de recursos humanos para el proyecto, así como la adecuada organización de estos” (p.257).

Al inicio de un proyecto, se deben estimar la cantidad de colaboradores con los que se debe contar y las características y competencias que estos deben de tener, uno de los factores más importantes para el éxito de cualquier empresa es contar con un personal que sea capaz de efectuar las tareas necesarias para entregar al cliente un producto con mayor valor que el de la competencia.

Se buscan colaboradores con talento, experiencia y conocimientos que le permitan alcanzar paso a paso el plan de negocio, la mano de obra es un costo de producción, debido a que a cada

uno de los trabajadores se les debe remunerar con un salario, el cual es según Hernández, N. B., & Ricardo, J. E. (2018), un “sistema que suele utilizarse para pagar a los dependientes de tiendas... se utiliza para remunerar a las personas” (p.96), este costo se eleva de acuerdo con la cantidad de funcionarios y su grado de especialización.

### **Maquinaria y/o Equipos**

Toda maquinaria debe ser la adecuada para el proceso productivo y para la calidad del bien o servicio a ofrecer, se debe evaluar el conjunto de actividades que conforman el proceso para determinar el requerimiento de equipo, así como elaborar una lista con las herramientas necesarias y la cantidad requerida.

Es pertinente considerar mantenimiento de cada una para su funcionamiento, lo que implica costos adicionales, de acuerdo con Aranday, F. R. (2018), “el proceso productivo permite determinar las actividades a realizar, así como el equipo, herramientas e instalaciones requeridas para llevar a cabo la elaboración de productos” (p.139).

### **Costos**

Mokate, K., & Castro, R. (2018), es “la valuación, en términos monetarios de todos los recursos y actividades necesarios para la fabricación de un producto o la prestación de un servicio” (p.8), es uno de los elementos más relevantes para las proyecciones financieras del proyecto, anudado a lo anterior, pueden clasificarse como fijos o variables.

Los costos fijos son aquellos que se encuentran constantes, sin importar el nivel de ventas que tenga la compañía, un claro ejemplo sería el alquiler de las instalaciones, por otro lado, los variables aumentan o disminuyen en relación directa con el volumen de ventas o prestación de servicio.

### ***Costos de Producción***

Gómez (2018), “se consideran elementos del costo de producción aquellos que participan para la cuantificación del costo del producto, como son la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos de producción” (p.4), los costos de producción en un análisis de factibilidad provienen de las determinaciones del estudio técnico.

Entre los principales costos de producción se encuentran los siguientes: materia prima, mano de obra, empaquetado, energía eléctrica, agua, combustibles, mantenimiento de equipos, depreciación y amortización; sin embargo, en algunos momentos de la operativa de la empresa pueden surgir distintos como la indumentaria de seguridad para los trabajadores, uniformes, entre otros.

### **Distribución de la Planta**

Beltrán et al, (2021), “una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores” (p.120).

Se trata de organizar las instalaciones de la forma más eficiente, para este estudio seria oficinas, aula, recepción, cafetería, sala de recepción, bodega, la distribución de la planta se encuentra ligada a diferentes factores como el tamaño de la infraestructura, la ubicación de entradas y salidas, entre otros, sin embargo, el más determinante es el tipo de bien o servicio que se produce.

Para diseñar la distribución de la planta es pertinente tomar en consideración el proceso de producción (recepción, embalaje y distribución), con el fin de ubicar los equipos necesarios para cada actividad en el lugar óptimo, por lo general, es importante considerar los planes de expansión de la empresa para posibles nuevas inversiones en infraestructura.

### **Necesidad de Inversión**

Mokate et al, (2018), “Todas las inversiones realizadas antes de la fase de operación se consolidan en un solo monto denominado egreso o inversión iniciales” (p.242). Cuanto debe ser el monto de la inversión es tal vez la mayor barrera para establecer un proyecto, se debe decidir si utilizar capital propio o solicitar un crédito para iniciar operaciones, esto va a depender mucho del tamaño del proyecto y el tipo, al utilizar la segunda opción, la cual suele ser la más habitual, se genera una barrera de salida, la cual no permitirá salir de la industria sin cumplir con sus obligaciones, la cuantificación del monto inicial va ligada a los resultados del estudio técnico.

## **Inversión Inicial**

Refiere Beltrán et al, (2021), “La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo” (p.183).

Basados en las especificaciones que son resultado del estudio técnico, se deben determinar los montos de inversión, el momento y algunos aspectos tributarios para la adquisición de los elementos, estos suelen comprender parte de la inversión inicial se desprenden los siguientes: terrenos, edificios y mejoras a instalaciones, maquinaria y equipo, vehículos u otro medio de transporte, licencias, marcas, patentes, equipo de oficina, comunicación, derechos comerciales, contratos de servicios públicos, entre otros.

## **Capital de Trabajo**

Díaz, J. A. R. (2021), “por capital de trabajo entenderemos que son los recursos diferentes a la inversión fija y diferida, que un proyecto requiere para realizar operaciones sin contra tiempo alguno” (p.96), para los proyectos es importante conocer y medir bien este punto en específico para evitar problemas de liquidez, evitar requerimientos de financiamiento de emergencia y pagos retrasados a proveedores, los cuales pueden conllevar a un fracaso financiero.

## **Estudio Administrativo**

Este estudio en un proyecto de inversión como el que nos atañe, proporciona las herramientas que sirven de guía y muestra los elementos administrativos tales como la planeación estratégica que defina el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos que están propuestos, por otra parte, se definen otras herramientas como el organigrama y la planeación de los recursos humanos con la finalidad de proponer un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de las metas empresariales.

Cevallos-Ponce, Á. A. (2019), “tiene que ver con el ambiente en donde se desarrolla el proyecto, la autoridad, los mecanismos de coordinación y principios con los que se deben regir” (p.158).

Yuni et al (2020) menciona que este: “inicia con el aspecto organizacional describiendo la figura legal de la organización que desarrollara el producto; sea persona física o moral; ...; su estructura; empleados; forma de gobierno, y a los accionistas...” (p.48).

Este estudio se enfoca principalmente en las características organizacionales que debe poseer la empresa, lo anterior indica, que el resultado del estudio administrativo es brindar al proyecto una estructura de organización eficaz, la cual permita la consecución de los objetivos por medio de la combinación de los factores técnicos y humanos, durante este se da conocer las líneas de autoridad, así como las responsabilidades.

### **Figura Legal**

En Costa Rica, existen dos tipos de figuras o personas legales: la persona física y la persona jurídica, estas a su vez se subdividen en otras variables, las cuales se debe considerar, según la generación de utilidades, costo y personal, una de las decisiones esenciales que se deben tomar a la hora de iniciar un proyecto, la figura legal para su organización, es importante recalcar que dicha decisión tiene implicaciones importantes porque la manera en que la entidad se constituye legalmente influye en el ámbito financiero y también es de suma relevancia para futuros problemas legales que se puedan presentar.

La persona física, en el país es la más habitual, la inscripción por medio de esto quiere decir que la empresa se constituye bajo el nombre del propietario, el cual será su representante y deberá responder por esta; o la constitución del negocio como una persona jurídica mediante una Sociedad Anónima o una Sociedad de Responsabilidad Limitada, las cuales son las más implementadas de las opciones que faculta el Código de Comercio de la República de Costa Rica.

### **Asociación**

Para Espinosa Quintero, L., (2020), “El derecho de asociación puede ejercitarse libremente conforme a lo que preceptúa esta ley. En consecuencia, quedan sometidas al presente texto las asociaciones para fines científicos, artísticos, deportivos, benéficos, de recreo y cualesquiera otros lícitos que no tengan por único y exclusivo objeto el lucro o la ganancia. Se regirán también por esta ley los gremios y las asociaciones de socorros mutuos, de previsión y de patronato” (p.12), es

una estructura societaria, la cual es utilizada por gran cantidad de empresarios nacionales, este uso legal proporciona ciertos beneficios.

## **Asociaciones**

De acuerdo con el artículo 76 del Código de Comercio de la Republica de Costa Rica:

Las asociaciones que no siendo de las enumeradas en el artículo anterior se propongan un objeto meramente comercial o civil se registrarán por las leyes comerciales o civiles, según el caso, dentro de la autorización de esta ley no se admitirán asociaciones de carácter político, ni las que tengan por objeto un fin que fuere física o legalmente imposible en los términos previstos por el artículo 631 del Código Civil.

El control administrativo de las asociaciones corresponde al Poder Ejecutivo, quien es el encargado de autorizar la creación de asociaciones nacionales y la incorporación de las extranjeras, de fiscalizar las actividades de estas y de disolver las que persigan fines ilícitos o lesionen la moral o el orden público, todo de acuerdo con lo dispuesto por ley.

Toda asociación debe constituirse mediante un ordenamiento básico que rija sus actividades y que denominado Estatutos, para que una asociación ejerza lícitamente sus actividades debe estar inscrita en el Registro de Asociaciones que al efecto llevará el Ministerio de Gobernación y que forma parte del Registro Nacional.

## **Estructura Organizacional**

Barrios García, F., Rodríguez Espin, E. A. (2021), la estructura de una organización:

Debe diseñarse para poner en claro quien ha de hacer que trabajos y quien es el responsable por cuales resultados, eliminar los obstáculos de desempeños causados por la confusión y la incertidumbre de la asignación y tender redes de toma de decisiones y comunicaciones que reflejen y den apoyo a los objetivos de la empresa (p.140).

La estructura organizacional de las empresas es una especie de esquema que compone las responsabilidades de los funcionarios, en donde se determinan los distintos departamentos y áreas

de funcionamiento que integran la organización, crea el sistema jerárquico entre los diferentes puestos de trabajo y áreas de responsabilidad y de línea los perfiles de puestos para definir las tareas y responsabilidades de cada miembro de la organización.

Dentro de los tipos de estructura organizacional, más comunes que un proyecto puede aplicar en su desarrollo se destacan: lineal fundamentada en los niveles de autoridad, horizontal con pocos mandos medios de autoridad, funcional agrupando y ordenando, divisional organizando a los trabajadores por un tipo de producto o de servicio específico, matricial dividiendo el esquema de trabajo y por último central se usa más en empresas que son muy grandes y, por lo tanto, su forma de trabajo es más compleja.

### **Estructura Organizacional Simple**

Para Bermúdez et al (2019), “Una estructura simple consta de un ejecutivo central (a menudo el propietario/administrador) que toma todas las decisiones importantes y supervisa todas las operaciones con ayuda de un personal poco numeroso” (p.277). Este tipo de estructura es la que inicialmente adoptan todas las empresas, conforme estas crecen se trasladan a otros tipos que se adaptan al nuevo tamaño de la empresa y sus nuevas estrategias.

### **Organigrama**

Para Hernández (2018), “es la representación gráfica de la estructura formal de la autoridad y de la división especializada de trabajo de una organización por niveles jerárquicos” (p.87), el organigrama es una herramienta que permite a las empresas entender mejor su estructura y cómo se distribuyen las funciones y responsabilidades en la cadena de mando, dicha herramienta es útil para las personas que se incorporan a la empresa, sirviendo como base en cualquier inducción de un departamento de recursos humanos.

### **Manejo de Residuos**

Los residuos contaminan el suelo, el agua, el aire y, para su confinamiento, ocupa terrenos, lo cual se ha convertido en un problema social y de salud pública, la palabra residuo engloba al material que pierde utilidad tras haber cumplido con su misión o servido para realizar un determinado trabajo y/o producción, por lo tanto, el concepto de residuo se emplea como sinónimo

de basura, es decir, por hacer referencia a los desechos que para este estudio quedan de la producción agrícola.

### **Viabilidad Ambiental**

Todas las actividades, las obras o los proyectos nuevos que procesen, almacenen, recuperen, traten, eliminen y dispongan residuos ordinarios y peligrosos deberán cumplir el trámite de evaluación de impacto ambiental, previo a la obtención de los permisos o las licencias de construcción u operación. Los procedimientos vigentes de evaluación de impacto ambiental establecerán la forma en que se realizará el trámite. Los permisos o las licencias se tramitarán de conformidad con el procedimiento establecido en el reglamento respectivo (Ley para la Gestión Integral de Residuos, No 8839, 2010, Artículo 31).

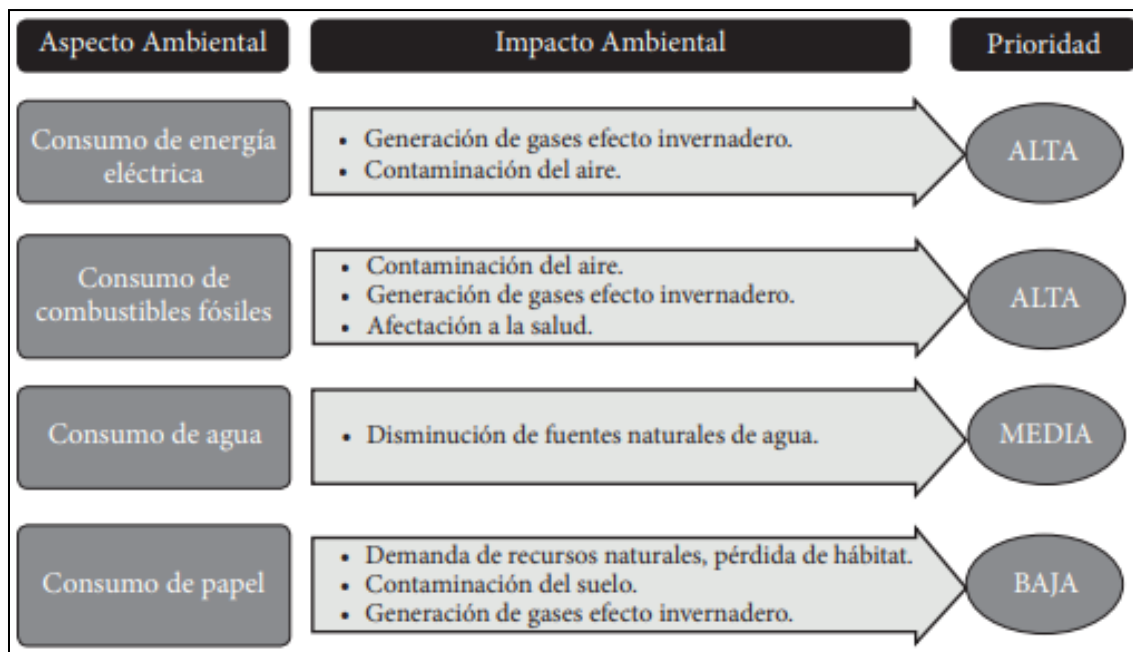
### **Impacto Ambiental**

Para Dalfiume, S. (2018), “disponer de un conjunto de indicadores medibles, confiables y verificables que permitan el establecimiento de una línea base en todos los sectores, con el fin de poder evaluar la efectividad de las acciones implementadas y conocer la situación ambiental institucional. En este sentido, los indicadores ambientales se utilizan para demostrar la mejora continua del comportamiento ambiental, mediante resultados medibles de evolución” (p.37-54).

La Gaceta (2007) indica:

un documento técnico, por medio del cual se identifican los impactos ambientales que caracterizan la ejecución de la actividad productiva en el área del proyecto en el que se desenvuelve. Incluye, además, la identificación de los aspectos e impactos ambientales, la valoración de esos impactos, las medidas ambientales destinadas a la prevención, corrección, restauración y compensación de aquellos calificados como negativos, el marco jurídico que los regula, los objetivos y metas para la atención de las medidas, los responsables y plazos de su ejecución y los compromisos ambientales para cada uno de los impactos identificados (p.03).

### **Imagen No 2 Aspectos Ambientales, su Impacto en el Ambiente y su Prioridad**



Fuente: Revista de Ciencias Ambientales, (2018).

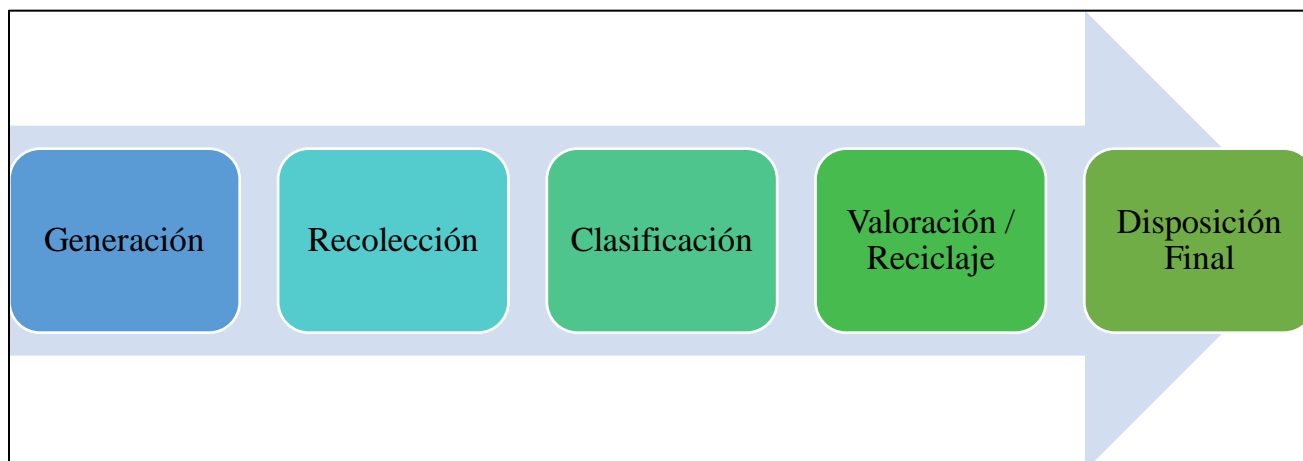
### Residuos Líquidos

Para Ochoa Miranda, M. (2018), “Los residuos líquidos o aguas residuales se definen como la combinación de agua y residuos procedentes de residencias, instituciones públicas y establecimientos industriales, agropecuarios y comerciales, a los que pueden agregarse de forma eventual determinados volúmenes de aguas subterráneas, superficiales y pluviales, son esencialmente aquellas aguas de abasto cuya calidad se ha degradado por diferentes usos” (p.26).

### Residuos Sólidos

Se considera residuos sólidos a los materiales o sustancias inservibles que no tienen un valor de uso directo para los generadores y que sienten la necesidad de deshacerse de estos, según: Cortés, C. M. (2018), “Son sustancias, productos o subproductos, en estado sólido o semisólido, que al no ser manejados adecuadamente pueden causar riesgos a la salud y el ambiente, dichos residuos proceden principalmente de la generación de bienes y servicios, y de las actividades de consumo” (p.19).

**Imagen No 3 Flujo de Residuos**



**Fuente: Manual para la Elaboración de Planes Municipales de Gestión de Residuos Sólidos en Costa Rica, (2017).**

### **Estudio Legal**

En el Estudio Legal, se busca identificar la existencia de alguna restricción legal a la realización de una inversión en el proyecto, debiendo realizarse en las etapas iniciales de la formulación y preparación, ya que, un proyecto altamente rentable, puede resultar no factible por una norma legal.

León Veliz, J. F. (2022), “tiene como objetivo definir la posibilidad legal y social que existe para que el negocio se establezca y opere, temas permitidos como reglamentaciones, leyes, obligaciones, efectos sociales..., responsabilidades, deben estudiarse detalladamente para visualizar la factibilidad”, (p.221).

Para Martín et al, (2022), “conjunto interactuante de leyes, agencias gubernamentales y grupos de presión que influyen y limitan la conducta de organizaciones y personas” (p.46).

### **Trámites Relativos a la Adopción de la Personalidad Jurídica**

Bancos, S., & del Ecuador, S. (2020), “son aquellos que se deben realizar para que la empresa se configure como una persona jurídica. Por tanto, en el caso de los empresarios individuales o personas físicas, estos trámites no son necesarios” (p.63).

## **Inscripción de Asociaciones ante el Registro Nacional**

### ***Escritura Pública:***

a) Comparecencia de al menos diez personas mayores de edad (Art. 18 Ley de Asociaciones N° 218 de 08 de agosto de 1939 y sus reformas)

b) Calidades y domicilio completos de los asociados (Arts. 83, 84 y 85 C. Notarial) c) Demás requisitos de los artículos 7 de la Ley de Asociaciones y 13 del Reglamento a la Ley (Decreto Ejecutivo 29496-J de 21/05/01)

### ***Mediante Acta:***

a) Acta en papel de oficio de la o las sesiones inaugurales, suscrito por los miembros de la Junta Directiva, cuyas firmas irán autenticadas por un Abogado (Art. 18 Ley Asociaciones).

### ***Timbres y Derechos de Registro:***

a) Se encuentran exentas las asociaciones sin actividades lucrativas, que se dediquen a la atención integral de menores de edad en estado de abandono, deambulación o en riesgo social, recolección y tratamiento de basura, conservación de los recursos naturales y del ambiente, así como a cualquier otra actividad básica en el control de la higiene ambiental y de la salud pública. (Artículo 2 de la Ley Reguladora de Exoneraciones Vigentes, Derogatorias y Excepciones, N° 7293; Circular D.R.P.J. 005-2015).

### ***Publicación:***

a) Presentados los estatutos de constitución o su reforma, habiendo cumplido con los requisitos legales y reglamentarios, el Departamento de Asociaciones confeccionará un edicto, dando cuenta de la constitución o reforma, emplazando por quince días hábiles a cualquier interesado para que formule reparos a la inscripción en trámite. Vencido ese término sin haber oposiciones se procede a la inscripción. La publicación del edicto en el Diario Oficial La Gaceta corre por cuenta del interesado, quien deberá retirarlo en el Departamento de Asociaciones (Arts. 19 y 20 Ley de Asociaciones).

## **Tramites Generales de la Puesta en Marcha**

Una vez la empresa tiene personalidad jurídica o física se debe proceder a la realización de los trámites para el inicio de las operaciones. Según Bancos et al, (2020) “Son aquellos que deben llevar a cabo todas las empresas, pero dependiendo en algunos casos, de la forma jurídica que hayan adoptado” (p.63).

### ***Registro de Nombre Comercial***

Según la Constitución Política de Costa Rica en el Artículo 47: “Todo autor, inventor, productor o comerciante gozará temporalmente de la propiedad exclusiva de su obra, invención, marca, nombre comercial, con arreglo a la ley”. En Costa Rica, la ley dirigida a estos temas es la Ley N° 7978: Ley de Marcas y otros Signos Distintivos.

El nombre comercial de acuerdo con la Ley de Marcas y otros Signos Distintivos N° 7978 de la Republica de Costa Rica es “Signo denominativo o mixto que identifica y distingue una empresa o un establecimiento comercial determinado”. La solicitud de registro de una marca debe ser presentada ante el Registro de Propiedad Industrial.

### ***Uso de Suelo***

De acuerdo con la Ley No. 4240: Ley de Planificación Urbana en su artículo 1 define el uso de tierra como “la utilización de un terreno, de la estructura física asentada o incorporada a él, o de ambos casos, en cuanto a clase, forma o intensidad de su aprovechamiento”. A la hora de seleccionar la localización del negocio, es importante para el empresario conocer el ordenamiento territorial del cantón para posteriormente iniciar con los trámites del uso del suelo en la municipalidad que corresponda.

El ordenamiento territorial según Reglamento a la Ley de Uso, Manejo y Conservación de Suelos en su artículo 6 menciona que: “Es una estrategia concertada en todos los niveles de la sociedad, para promover y regular el uso del territorio, asignando estratégicamente cada porción de tierra a aquellos usos que sean socioeconómicamente rentables y ecológicamente sostenibles”.

Conforme a la Política Nacional de Desarrollo Urbano 2018-2030 y su Plan de Acción 2018-2022, oficializada mediante Decreto Ejecutivo N° 41.136 MIVAH-PLAN-MINAE-MOPT

publicado en La Gaceta No.102: “Es importante que las municipalidades promuevan la densificación y la mezcla de usos del suelo (residenciales, comercio y servicios) en los centros urbanos, considerando la debida articulación con el transporte público colectivo” (p.70).

### ***Inscripción como Contribuyente en la Dirección General de Tributación del Ministerio de Hacienda de la Republica de Costa Rica***

Conforme con el decreto de la Dirección General De Tributación N° DGT-R-060-2017 en su artículo 1: Obligación de inscripción en el Registro Único Tributario y consecuencias de la inscripción. Menciona lo siguiente:

- a) La inscripción en el Registro Único Tributario se debe realizar al iniciar cualquier actividad económica sujeta a tributos bajo la administración de la Dirección General de Tributación o cuando por ley, reglamento o resolución general así se establezca y dentro del plazo que al respecto dicha normativa

Se realiza la inscripción de forma virtual a través del portal llamado “Administración Tributaria Virtual”, el trámite solo lo pueden realizar usuarios que cumplen con la condición de ser representantes legales de la sociedad, la importancia de esta gestión reside en el deber el cual adquieren las empresas para operar de cancelar los tributos interpuestos por las diferentes leyes dentro del marco jurídico nacional.

### ***Tributos***

Los tributos, según Barreix, A. D., Zambrano, (2018), “son ingresos públicos y consisten en prestaciones pecuniarias exigidas por alguna de las administraciones públicas como consecuencia de la realización del supuesto de hecho al cual la ley vincula el deber de contribuir, con el fin primordial de obtener los ingresos necesarios para el sostenimiento de los gastos públicos.” (p.28).

A los tributos se les conoce comúnmente como impuestos, son montos que deben cancelar las empresas a un ente gubernamental como consecuencia de su actividad. De acuerdo con el giro de negocio de la compañía estos pueden diferir. Sin embargo, existen aquellos que son aplicables a todas las organizaciones que generan beneficios como el impuesto de renta.

### ***Póliza de Riesgos del Trabajo Instituto Nacional de Seguros***

De acuerdo con el Código de Trabajo en el artículo 193: “Todo patrono, sea persona de Derecho Público o de Derecho Privado, está obligado a asegurar a sus trabajadores contra riesgos del trabajo, por medio del Instituto Nacional de Seguros”, para ello, debe suscribir una póliza en el Instituto Nacional de Seguros (INS), esta debe estar suscrita al inicio de operaciones y estar vigente durante toda la vida de operación de la compañía.

La póliza de Riesgos del Trabajo protege a los trabajadores de diferentes riesgos a los cuales se pueden ver expuestos debido a sus labores, en el caso de un accidente, esta brinda el acceso a asistencia médica quirúrgica, hospitalaria, farmacéutica y de rehabilitación que necesitan los funcionarios para reincorporarse a la sociedad; por otro lado, ofrece un subsidio económico durante el periodo de incapacidad temporal y una indemnización en caso de incapacidad permanente o muerte por un riesgo de trabajo.

### ***Incorporación en la Caja Costarricense del Seguro Social***

En el momento que se crea una asociación se debe inscribirse como patrono ante la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS). Lo anterior, facultado en la ley N° 17: Ley Constitutiva de la Caja, la cual menciona en su artículo 37 lo siguiente: “Iniciado el funcionamiento del seguro social, los patronos deberán empadronar en la Caja a sus trabajadores dentro del plazo y condiciones que establezca la Junta Directiva”.

Con respecto al plazo, el reglamento No 7082: Reglamento del Seguro de Salud de la Caja Costarricense de Seguro Social menciona en su artículo 66 que es obligación del patrono “Inscribirse como tales ante la Caja en los primeros ocho días hábiles posteriores al inicio de la actividad o la adquisición de la empresa o negocio”.

### ***Permiso Sanitario de Funcionamiento***

Ante cualquier proyecto se debe contar con la autorización o permiso sanitario de funcionamiento para operar en el territorio nacional, de acuerdo con la Ley General de la Salud y el Decreto Ejecutivo N°34728-S o Reglamento General para Autorización y Permisos Sanitarios de funcionamiento.

De acuerdo con el artículo 1 del Reglamento General para Autorización y Permisos Sanitarios de funcionamiento, este tiene como objeto: “establecer los requisitos y trámites que deben cumplir los establecimientos que desarrollan actividades industriales, comerciales y de servicios... a fin obtener el Permiso Sanitario de Funcionamiento por parte del Ministerio de Salud.”

### ***Patente Comercial***

De acuerdo con el Ministerio de Economía Industria y Comercio MEIC (2018), “acto administrativo mediante el cual, Gobierno Local autoriza el ejercicio de una actividad lucrativa empresarial en el respectivo Cantón”. Para realizar su trámite se establece como requisitos: uso de suelo, permiso sanitario, póliza de riesgos o exoneración y el registro como patrono.

De acuerdo con la Ley N° 7794: Código Municipal en su Artículo 88 menciona que, para ejercer cualquier actividad lucrativa, los interesados deberán contar con licencia municipal respectiva, la cual se obtendrá mediante el pago de un impuesto este impuesto se pagará durante todo el tiempo en que se haya ejercido la actividad lucrativa o por el tiempo que se haya poseído la licencia, aunque la actividad no se haya realizado.

### **Ley de Gestión Integral de Residuos**

Esta Ley tiene por objeto regular la gestión integral de residuos y el uso eficiente de los recursos, mediante la planificación y ejecución de acciones regulatorias, operativas, financieras, administrativas, educativas, ambientales y saludables de monitoreo y evaluación, la cual resulta de importancia para este estudio debido a que se trata de productos si bien naturales, con manejo de plagas, uso de suelo, agua entre otras características relevantes en la producción agrícola.

### ***Análisis de Ciclo de Vida***

“Herramienta para evaluar el desempeño ambiental de un sistema o proceso, promover mejoras para un producto o servicio y tomar una decisión enfocada en las diferentes etapas desde la extracción de recursos hasta el fin de su vida útil”, (Ley para la Gestión Integral de Residuos, No 8839, 2010, Artículo 06).

***Generador***

“Persona física o jurídica, pública o privada, que produce residuos al desarrollar procesos productivos, agropecuarios, de servicios, de comercialización o de consumo” (Ley para la Gestión Integral de Residuos, No 8839, 2010, Artículo 06).

***Gestión Integral de Residuos***

“Conjunto articulado e interrelacionado de acciones regulatorias, operativas, financieras, administrativas, educativas, de planificación, monitoreo y evaluación para el manejo de los residuos, desde su generación hasta la disposición final” (Ley para la Gestión Integral de Residuos, No 8839, 2010, Artículo 06).

***Gestor***

“Persona física o jurídica, pública o privada, encargada de la gestión total o parcial de los residuos, y autorizada conforme a lo establecido en esta Ley o sus reglamentos” (Ley para la Gestión Integral de Residuos, No 8839, 2010, Artículo 06).

***Manejo Integral***

“Medidas técnicas y administrativas para cumplir los mandatos de esta Ley y su Reglamento” (Ley para la Gestión Integral de Residuos, No 8839, 2010, Artículo 06).

***Producción más Limpia***

“Estrategia preventiva integrada que se aplica a los procesos productivos, productos y servicios, a fin de aumentar la eficiencia y reducir los riesgos para los seres humanos y el ambiente” (Ley para la Gestión Integral de Residuos, No 8839, 2010, Artículo 06).

***Residuos de Manejo Especial***

“Son aquellos que, por su composición, necesidades de transporte, condiciones de almacenaje, formas de uso o valor de recuperación, o por una combinación de esos, implican riesgos significativos a la salud y degradación sistemática de la calidad del ecosistema, por lo que

requieren salir de la corriente normal de residuos ordinarios” (Ley para la Gestión Integral de Residuos, No 8839, 2010, Artículo 06).

### ***Residuo***

“Material sólido, semisólido, líquido o gas, cuyo generador o poseedor debe o requiere deshacerse de él, y que puede o debe ser valorizado o tratado responsablemente o, en su defecto, ser manejado por sistemas de disposición final adecuados” (Ley para la Gestión Integral de Residuos, No 8839, 2010, Artículo 06).

### ***Residuos Peligrosos***

“Son aquellos que, por su reactividad química y sus características tóxicas, explosivas, corrosivas, radioactivas, biológicas, bioinfecciosas e inflamables, o que por su tiempo de exposición puedan causar daños a la salud y al ambiente” (Ley para la Gestión Integral de Residuos, No 8839, 2010, Artículo 06).

### ***Residuos Ordinarios***

“Residuos de carácter doméstico generados en viviendas y en cualquier otra fuente, que presentan composiciones similares a los de las viviendas. Se excluyen los residuos de manejo especial o peligroso, regulados en esta Ley y en su Reglamento” (Ley para la Gestión Integral de Residuos, No 8839, 2010, Artículo 06).

### ***Separación***

“Procedimiento mediante el cual se evita desde la fuente generadora que se mezclen los residuos, para facilitar el aprovechamiento de materiales valorizables y se evite su disposición final” (Ley para la Gestión Integral de Residuos, No 8839, 2010, Artículo 06).

### ***Valorización***

“Conjunto de acciones asociadas cuyo objetivo es recuperar el valor de los residuos para los procesos productivos, la protección de la salud y el ambiente” (Ley para la Gestión Integral de Residuos, No 8839, 2010, Artículo 06).

## ***Reciclaje***

“Transformación de los residuos por medio de distintos procesos de valorización que permiten restituir su valor económico y energético, evitando así su disposición final, siempre y cuando esta restitución implique un ahorro de energía y materias primas sin perjuicio para la salud y el ambiente” (Ley para la Gestión Integral de Residuos, No 8839, 2010, Artículo 06).

### **Estudio Económico**

Este estudio documenta el análisis de los costes y los beneficios totales capitalizados al final del periodo de estudio del referido proyecto, con objeto de conocer si es económicamente rentable su realización, para la realización del proyecto es preciso movilizar una serie de bienes económicos y a la finalización de este se espera obtener un beneficio.

Beltrán et al, (2021), menciona lo siguiente:

La parte del análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta, así como otros indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación financiera” (p.179).

Durante este estudio, se suele estimar los costos y entradas del proyecto, por lo cual, para efectuar el estudio económico es necesario valorar el volumen de producción, precio de venta, gastos, costos variables y costos fijos determinados en los estudios previos del análisis de factibilidad que permitirán conocer los ingresos y egresos del proyecto de inversión a desarrollar.

### **Pronóstico de Gastos e Ingresos**

Gherzi, J. H., (2018) indica que “la formulación de pronósticos (o proyección) es una técnica para utilizar experiencias pasadas con la finalidad de predecir expectativas del futuro” (p.17), de acuerdo con lo anterior, las proyecciones se basan en conocimientos pasados del analista. En el caso de los estudios de factibilidad la información para el desarrollo de un pronóstico de ingresos y gastos proviene del estudio de mercado, técnico, administrativo y legal.

Las proyecciones consisten simplemente en controlar los costos e ingresos de cada proyecto de forma individual, sin embargo, este método va más allá de las declaraciones de pérdidas y ganancias, pues te ayuda a identificar las diferentes fuentes de ingresos y costos, permitiéndote realizar un seguimiento de las ganancias, y aportando mayor claridad sobre cómo se obtuvieron dichas ganancias.

### ***Gastos***

Bollaín Sánchez, M, (2019) menciona que “corresponden a las disminuciones en el patrimonio de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de salidas o disminuciones en el valor del activo o de reconocimiento o aumento del valor de los pasivos” (p.11).

### ***Ingreso***

Para Bollaín Sánchez, M, (2019), “son los incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor de activos, o de disminución de los pasivos” (p.11).

### **Flujo Neto de Efectivo**

Según Cevallos-Ponce, (2019), “la construcción del flujo de beneficios netos se alimenta con los datos obtenidos en los estudios realizados para la formulación del proyecto; es una forma de sintetizar toda la información disponible sobre el problema y proyecto.” (p.186).

Para Aranday, F. R. (2018), “estado financiero que muestra el total de efectivo que ingreso o salió de una empresa durante un periodo” (p.192).

Bollaín Sánchez, M, (2019) indica que “se diseñan con el propósito de explicar los movimientos de efectivos proveniente de la operación normal del negocio, tales como ventas de activos no corrientes o circulantes, obtención de préstamos y aportación de los accionistas” (p.06).

Según Cevallos-Ponce, Á. A. (2019), “el proyecto tiene un horizonte definido cuando termina en algún año dado (normalmente entre 5 y 20 años a partir de la fecha de análisis” (p.187).

Se reconoce que el flujo neto de efectivo engloba las inversiones, costos, gastos e ingresos, con el fin de permitir proyectar de manera concreta y confiable el futuro del proyecto, es pertinente comentar, que las inversiones comprenden tanto la inicial fija, diferida y el capital de trabajo.

### **Costo de Capital**

Para Rubio, M. C., (2019), “es lo que se paga por el uso de fondos de las distintas fuentes de financiamiento. Las principales fuentes son: deuda con costo, acciones comunes, acciones preferentes y utilidades retenidas” (p.52).

### **Interés**

Refiere Barro et al, (2018), que el interés “es la cantidad suplementaria que entrega el deudor al prestamista por la utilización de recursos monetarios, lo cual se puede considerar también como el precio de la operación del préstamo” (p.36).

### **Tasas de Interés**

Barro et al, (2018) es “la tasa de interés estipulada o cotizada que se usa para calcular el interés que se paga por el periodo” (p.149).

### **Valor del Dinero en el Tiempo**

Díaz, J. A. R., (2021) indica que “el interés es la medida o manifestación del valor del dinero en el tiempo” (P.33).

### **Inflación**

Goolsbee et al, (2018), “la inflación es un proceso en el que los precios aumentan”, (p.101), es decir la inflación es un aumento generalizado en los precios de los bienes y servicios de una economía durante un periodo de tiempo, para Costa Rica se utiliza el Índice de precios al consumidor (IPC) y por consecuencia el aumento de esta se puede deber a la oferta y la demanda, incremento en costos o expectativas.

## **Costo de Oportunidad**

Según Díaz, J. A. R., (2021), “se pierde la oportunidad de invertir en alguna actividad, logrando que no solo se protejan de la inflación, sino que también produzcan una utilidad adicional”, (p.31), también puede aplicarse a la utilización los recursos propios del pasivo de un proyecto, ya que, si en lugar de utilizar estos recursos y patrimonio neto utilizáramos deuda, el apalancamiento financiero resultante del uso de deuda podría hacer que, sin utilizar los recursos, se obtuviera el mismo beneficio.

## **Tipo de Cambio**

Para Barro, R. J., y Martin, X. S., (2018), son “los precios a los cuales la moneda de un país se puede convertir en la moneda de otro país” (p.24), en cada momento existe un tipo de cambio que se determina por la oferta y demanda de cada divisa, es decir, por medio del mercado de divisas, sin embargo, en algunos sistemas de tipo de cambio los bancos centrales de un país intervienen en el mercado para establecer un tipo que favorezca a su economía.

## **Estudio Financiero**

Es el proceso a través del que se analiza la viabilidad del proyecto, tomando como base los recursos económicos que se tienen disponibles y el coste total del proceso de producción, cuya finalidad es permitirnos ver si el proyecto planteado es viable en términos de rentabilidad económica.

El estudio financiero formará parte del posterior estudio de mercado, toda la información recogida permitirá hacer el análisis de riesgos de un proyecto y evaluar en profundidad su viabilidad.

Yuni et al, (2020), menciona:

Determinar diversos indicadores que nos permiten evaluar el proyecto, como son la tasa de rentabilidad mínima aceptable, la cual nos dice que si la inversión que nos ocupa es más interesante que una tasa de interés seleccionada y que la inflación; el valor presente neto que nos ayuda a comparar flujos de efectivos futuros y determinar cuál es el que proporciona el mejor rendimiento para nuestra inversión;

la tasa interna de rendimiento, que es una medida del rendimiento de un flujo de efectivo por periodo; el punto de equilibrio económico, que nos indica en qué momento los ingresos del proyecto serán iguales a los costos; el periodo de recuperación de la inversión, cuya finalidad es establecer en que tiempo se recuperara el monto invertido (p.49).

Para cuando se llega a este punto que se considera parte final del proyecto se conoce si existe un mercado potencial, ya se determinó el tamaño de la asociación, la localización de esta, sus procesos productivos y sus costos, la inversión inicial necesaria, los factores legales que influirán en la creación de la Asociación de Productores Agrícolas y los elementos en la economía que pueden incidir en esta y como punto de partida de acá en adelante se debe demostrar que tan rentable será la inversión.

Un aspecto muy importante por considerar en este proyecto y que no se debe dejar de lado es evaluar la recuperabilidad y también el rendimiento, con lo interpretado previamente en esta investigación, el valor de dinero suele disminuir en el tiempo, por lo que para evaluar la inversión se debe emplear métodos que tomen en cuenta estas fluctuaciones uno de los pasos a seguir es proyectar los flujos de caja.

### **Rendimiento**

Zutter, C. J., & Smart, S. B. (2019), es el “nivel de beneficios producto de una inversión, es decir la retribución por invertir” (p.127), este rendimiento financiero, por lo tanto, es la ganancia que permite obtener una cierta operación, se trata de un cálculo que se realiza tomando la inversión realizada y la utilidad generada luego de un cierto periodo, en otras palabras, el rendimiento financiero relaciona el lucro conseguido con los recursos empleados.

### **Riesgo**

Para Zutter et al, (2019), el riesgo en la evaluación de las inversiones es la “posibilidad de que el rendimiento real de una inversión difiera de lo esperado” (p.143). Cuando se habla de riesgos financieros hacemos referencia a cualquier actividad empresarial que implica incertidumbre y que, por tanto, pueda ocasionar alguna consecuencia financiera negativa para el proyecto, es decir esta situación puede provocar la pérdida de capital, el riesgo financiero está ligado a la rentabilidad de

una empresa, de esta forma por ejemplo, cuanta más deuda se genere, mayor es el riesgo financiero potencial, por este motivo, antes de llevar a cabo una inversión, es esencial calcular el riesgo que conlleva.

### **Evaluación Financiera**

Este procedimiento de evaluación tiene por objetivo corroborar si existe rendimiento financiero, alcances o riesgos en un determinado proyecto, hacer una evaluación financiera implica una serie de análisis que permitirán determinar algunas claves tales como: tasa del retorno del proyecto, con o sin financiamiento, tiempos de recuperación de la inversión y, por último, valor económico del proyecto.

### **Valor Presente Neto**

Para Aranday, F. R., (2018), “consiste en encontrar la equivalencia de los flujos de efectivo futuros del proyecto, para después compararlas con la inversión inicial. Si la equivalencia (VPN) es mayor que la inversión inicial, el proyecto se acepta” (p.20), en otras palabras, significa que se acepta el proyecto si el valor presente neto es positivo y se rechaza si es negativo.

Este procedimiento calcula el valor actual de flujos de cajas futuros, originados por un proyecto, para realizar lo anterior se emplea el descuento, el método de valor presente neto es tal vez uno de los más conocidos para evaluar proyectos, este permite analizar la maximización de una inversión, considerando el valor del dinero en el tiempo.

### **Descuento**

Barro et al, (2018), “es el proceso de determinar el valor presente de un flujo de efectivo o una serie de flujos de efectivos recibidos es decir pagados en el futuro, lo opuesto a la capitalización”, (p.126)., la consideración de flujos de caja en periodos de tiempo diferente requiere de la determinación de una tasa de interés, la cual represente la equivalencia de dos unidades de dinero en diferentes periodos, conocida como tasa de descuento.

## **Tasa de Descuento**

Díaz, J. A. R., (2021), “el precio que se paga por los fondos requeridos para cubrir la inversión de un proyecto. La tasa de descuento también la podemos definir como el costo de oportunidad en que se incurre al tomar la decisión de invertir en el proyecto” (p.134). utilizada para descontar o traer a valor presente los flujos estimados previamente y, además, su correcto cálculo permite determinar la rentabilidad mínima aceptable.

## **Tasa Interna de Retorno**

Beltrán et al, (2021) indica que “es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos desconectados a la inversión inicial”, (p.217), existe por otro lado, este otro método de evaluación de proyectos de inversión que considera flujos de efectivo desconectados es la Tasa Interna de Retorno.

Para Lozano, R. A. M., (2020), “evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual” (p.323).

Siendo esta la tasa interna de retorno es uno de los índices de análisis de rentabilidad más ampliamente aceptados, es la tasa máxima que a pagar a los acreedores del proyecto.

## **Periodo de Recuperación de la Inversión**

Villarroya, J. M., & de Guevara, J. F., (2019) menciona “este método desea conocer en cuanto tiempo una inversión genera fondos suficientes para igualar el total de dicha inversión”, (p.18).

Mishkin, F. S., & Eakins, S. G, (2019) “indica que solo hay que aceptar proyectos cuyos flujos de caja devuelvan su inversión inicial dentro de un plazo determinado, esta regla se basa en el concepto de que una inversión que recupere su desembolso inicial rápidamente es buena” (p.222).

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial, es importante anotar que

este indicador es un instrumento financiero que al igual que el valor presente neto y la tasa interna de retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

Para calcularlo se debe acudir a los pronósticos tanto de la inversión inicial como del estado de resultados del proyecto, la inversión inicial supone los diferentes desembolsos que se harán al momento de ejecutar el proyecto en otras palabras el año cero, del estado de resultados del proyecto o mejor dicho el pronóstico, se toman los siguientes rubros con sus correspondientes valores: los resultados contables (utilidad o pérdida neta), la depreciación, las amortizaciones de activos diferidos y las provisiones, los mismos se suman entre sí y su resultado, positivo o negativo será el flujo neto de efectivo de cada periodo proyectado.

## CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

### Cantón de Jiménez de Cartago

#### Municipalidad de Jiménez y Turrialba

Imagen No 4 Escudo del Cantón de Jiménez



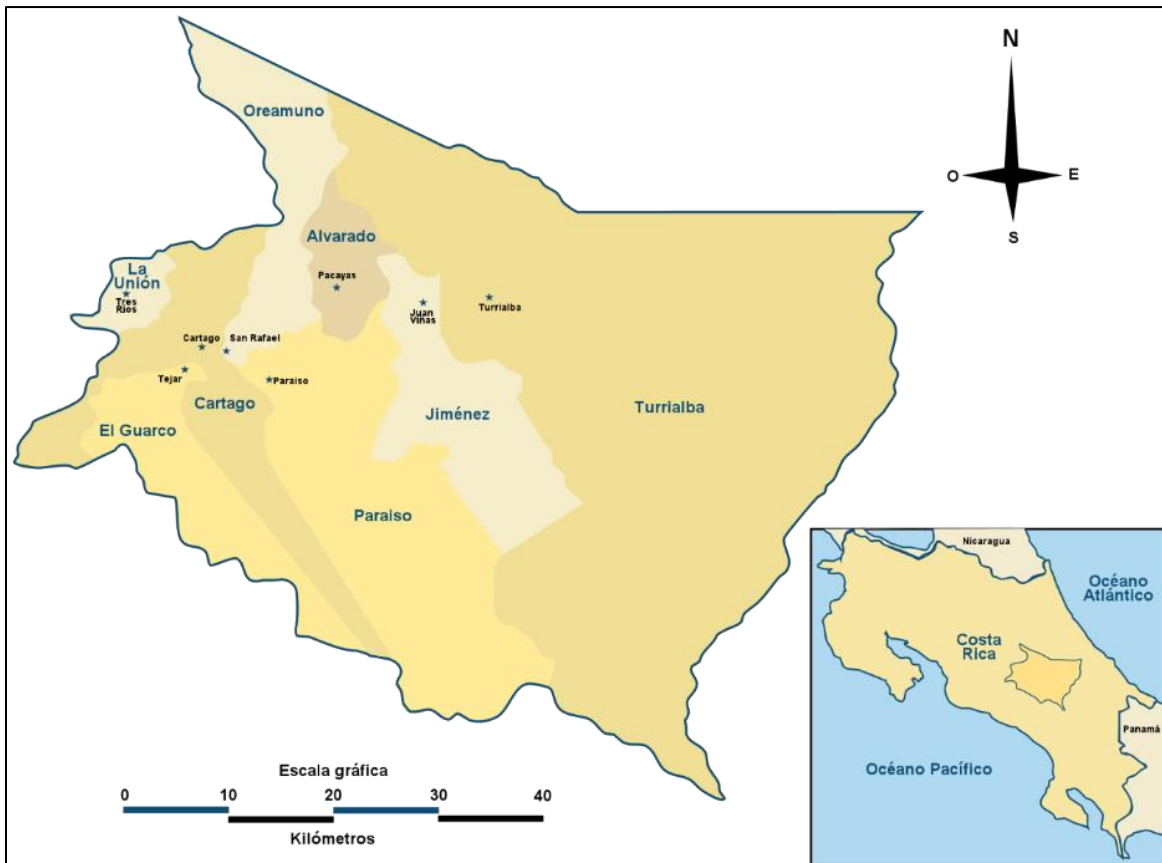
Fuente: Municipalidad de Jiménez, (2023).

Imagen No 5 Escudo del Cantón de Turrialba



Fuente: Municipalidad de Turrialba, (2023).

**Imagen No 6 Mapa Cantonal de la Provincia de Cartago**



**Fuente: Observatorio Municipal, (2020).**

### ***Misión Cantón Jiménez***

La ciudadanía del cantón de Jiménez somos trabajadores, con vocación organizativa, que practicamos y promovemos los valores, la educación, la conservación de los recursos naturales y el rescate de tradiciones para el bienestar común.

### ***Visión Cantón Jiménez***

Jiménez es un cantón unido, con un estilo de vida sostenible, altos niveles de educación y seguridad, que impulsa la actividad turística y productiva en general, para generar fuentes de empleo, con un modelo de desarrollo integral e inclusivo.

Existe referencia de que antiguamente el territorio más amplio en cuya porción hoy se asienta el cantón de Jiménez, era un espacio geográfico habitado por indígenas huetares del Reino de Oriente. Ya en el Siglo XIX, se registra la primera finca o asentamiento, llamado Naranjo, gracias a Don Venancio Sandoval y su familia, cartagineses que se instalaron en la zona en 1850. La familia Sandoval como se estilaba en ese período, cultivó café. Luego la ocupación se fue extendiendo, dedicándose la actividad agrícola al cultivo de caña, que actualmente domina en el cantón. Posteriormente, al pequeño poblado de Naranjo, se creó la comunidad de Juan Viñas, donde se construyó la primera ermita y luego en 1871 se erigió la parroquia de Nuestra Señora del Carmen, Jelsoft Enterprises Ltd. (2015)

Desde el año 1848 Jiménez y Turrialba pertenecían a Paraíso, pero con la ley No. 84 de 19 de agosto de 1903, se creó el cantón de Jiménez, esto gracias a la iniciativa de un grupo de vecinos de Juan Viñas que presentaron la solicitud al Congreso, convirtiéndose así en el cuarto cantón de la provincia de Cartago. Lo conformaban las comunidades de Juan Viñas, Chis, La Gloria, Quebrada Honda y El Sitio, Juan Viñas es la cabecera del cantón desde 1915. El 19 de abril de 1911 se crea el distrito dos de Jiménez (Tucurrique) y se señalan los límites. La ley 3887 del 26 de mayo de 1967 crea los límites del distrito 3, Pejibaye. Ya en 1969, la Villa de Juan Viñas es declarada Ciudad, por último, el 21 de abril de 2022 se creó el cuarto distrito del cantón, La Victoria, segregado del distrito de Juan Viñas.

El nombre del cantón se debe a un homenaje dedicado a don Jesús Jiménez Zamora, presidente (1863 a 1866 y de 1868 a 1870) y Benemérito de la Patria nacido en Cartago, esto gracias a una petición de la población de Juan Viñas como forma de honrar a una figura distinguida de la provincia.

### ***Misión Cantón Turrialba***

Brindar la eficiente y oportuna prestación de los servicios locales y promover el desarrollo local, con participación plena y organizada de la población que interviene, apoya y fiscaliza la gestión municipal, buscando que Turrialba sea un cantón competitivo en que sus ciudadanos vivan con orgullo, dignidad y respeto al medio ambiente.

### ***Visión Cantón Jiménez***

La Municipalidad de Turrialba será una empresa comprometida y competitiva, de alta productividad, de reconocido prestigio, que contribuya a mejorar permanentemente la condición de vida de los Turrialbeños, la gestión se sustentará en el ordenamiento jurídico vigente, una estructura orgánica y funcional adecuada, la prestación de servicios de calidad, el trabajo en equipo, la sostenibilidad presupuestaria, la protección al ambiente, la participación ciudadana la comunicación efectiva y capacidad de sus recursos humanos.

El nombre de Turrialba proviene de la lengua indígena Tarasca y se lee de la siguiente forma: Turiri = fuego y Aba = río, que se interpreta como: río de fuego, hace 2000 años los geólogos señalan que ocurrió la erupción más fuerte del volcán Turrialba y eso hace suponer que es la explicación más fuerte para explicar el origen del nombre.

La construcción del ferrocarril al Atlántico permitió a Turrialba desarrollarse rápidamente, a partir de 1890, la región basó su desarrollo en la producción agrícola de caña de azúcar y café, la población empezó a crecer, gracias a la amplia oferta de trabajo que poseía y atrajo a muchos emigrantes nacionales y extranjeros.

En 1903, los dueños de haciendas hicieron el pedido de elevar al rango de Cantón a la región de Turrialba, luego de muchas oposiciones, el 14 de agosto de 1903, el Congreso Nacional aprueba el decreto 84 con el que se erige Cantón a Turrialba y el 19 de agosto de 1903, el presidente Ascensión Esquivel firma el ejecútese.

### **Enfoque de la Investigación**

#### **Cuantitativo**

En busca de responder una incógnita planteada en el primer capítulo de este documento, se desarrolla este estudio bajo el modelo cuantitativo, ya que este análisis presenta la característica de descripción y comprobación de datos, y con esto se pueda afirmar con claridad y precisión los resultados obtenidos, debido a que se basa en una investigación tanto empírico como analista, fundamentando sus estudios en números estadísticos para dar respuesta a unas causas y efectos en

concreto, cuyo objetivo es obtener respuestas a preguntas específicas, con la finalidad de tomar la decisiones exactas y efectivas.

Adicionalmente, el enfoque cuantitativo describe Hernández y Mendoza (2018), “se basa en investigaciones previas, que se utiliza para consolidar las creencias (formuladas de manera lógica en una teoría o un esquema teórico) y establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población, dicho enfoque emplea la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías”. (p. 06)

En el caso del estudio de factibilidad, para la creación de un centro agrícola se plantea diseñar un análisis con el fin de agilizar y prever todos los procesos administrativos y financieros, de este modo tener un mayor éxito en su posible posicionamiento en el mercado, por lo que se hace necesario realizar un estudio previo a través del método cuantitativo, para posteriormente utilizar una herramienta de gestión que ayude a guiar en su desarrollo.

## **Diseño**

### **No Experimental**

Hernández *et.al* (2018) definen una investigación no experimental como: “Estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos”. (p.175)

Dado lo anterior, se presenta como mejor opción este diseño de investigación que corresponde a la interpretación, observación y descripción del comportamiento de los sujetos para efectos de este estudio el sector agrícola cantonal de Jiménez, en donde se busca detallar con exactitud los fenómenos que se presentan, utiliza la observación del proceso en forma de recolección de datos y los analiza para llegar a responder preguntas, por lo que se utilizará la recolección de datos de la población que se investiga para llegar a probar la hipótesis.

Se espera explicar las variables más relevantes, las cuales son de vital importancia para el estudio de factibilidad, así como de los centros agrícolas aledaños que puedan tomar como influencia este estudio, se espera que con la información obtenida se alcancen hallazgos que

permitan elaborar un estudio de factibilidad financiera congruente con las necesidades del cantón y que promueva su desarrollo.

## Población y Muestra

### Población

Para efectos de este estudio no se debe dejar de lado que la población tiene las mismas características se considera las variables por las que se opta el estudio, además el período de tiempo, determinando en que el estudio debe trabajar y sus proyecciones a futuro, es por lo anterior que se selecciona al sector agrícola de la provincia de Cartago en su mayor medida de importancia considerando a los agricultores cercanos al cantón de Jiménez.

**Cuadro No 1 Población**

Participante	¿Dónde?	¿Por qué?
1	Centro Agrícola Cantonal Alvarado	Se toman como muestra por ser todas productores asociados al sector agrícola del Cantón de Jiménez, para el primer semestre del 2021.
2	Centro Agrícola Cantonal Paraíso	
3	Centro Agrícola Cantonal Turrialba	
4	Centro Agrícola Cantonal Limón	
5	Feria del Agricultor Aguacaliente	
6	Feria del Agricultor Guadalupe	
7	Feria del Agricultor Tierra Blanca	
8	Feria del Agricultor Dulce Nombre	

9	Feria del Agricultor Quebradilla	
10	Feria del Agricultor Santiago	
11	Feria del Agricultor Orosi	
12	Feria del Agricultor Cachí	
13	Feria del Agricultor Llanos de Santa Lucia	
14	Feria del Agricultor Tres Ríos	
15	Feria del Agricultor San Ramón	
16	Feria del Agricultor La Suiza	
17	Feria del Agricultor Tres Equis	
18	Feria del Agricultor Pavones	
19	Feria del Agricultor Santa Teresita	
20	Feria del Agricultor Capellades	
21	Feria del Agricultor Juan Viñas	
22	Feria del Agricultor Tucurrique	
23	Feria del Agricultor Pejibaye	

24	Feria del Agricultor Tejar	
25	Feria del Agricultor Cot	

**Elaborado por: Duarte, 2023.**

## Muestra

Para el proceso cuantitativo, según indica Hernández *et al* (2018), “la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población. El investigador pretende que los resultados encontrados en la muestra se generalicen o extrapolen a la población en el sentido de la validez externa que se comentó al hablar de experimentos. El interés es que la muestra sea estadísticamente representativa”. (p.172)

Para este caso el muestreo no probabilístico y no aleatorio se utilizó para crear muestras de acuerdo con la facilidad de acceso, la disponibilidad de las personas de formar parte de la muestra, y en un intervalo de tiempo dado, se elige a los miembros solo por su proximidad a cantón de Jiménez y su pertenencia al sector agrícola y de este modo se accede a hábitos, opiniones, y puntos de vista de manera más fácil, no se puede obviar que la población agrícola de Costa Rica es extremadamente grande para ser evaluadas, ya que, en la mayoría de los casos, es casi imposible realizar pruebas a toda este sector.

**Cuadro No 2 Muestra**

Participante	¿Dónde?	¿Por qué?
1	Centro Agrícola Cantonal Alvarado	Se toman como muestra por ser todas productores asociados al sector agrícola del Cantón de Jiménez y
2	Feria del Agricultor de Juan Viñas	
3	Feria del Agricultor de Pejibaye	

4	Feria del Agricultor de Tucurrique	Turrialba, para el primer semestre del 2021.
5	Feria del Agricultor de La Victoria	
6	Feria del Agricultor Turrialba	

**Elaborado por: Duarte, 2023.**

### **Instrumento**

Se destaca como uno de los instrumentos a utilizar el cuestionario, el cual es un formato diseñado con preguntas preparadas con base en los objetivos para el desenlace del problema de la investigación. Según indica Hernández *et al* (2018), citando a Chasteauneuf, (2009). “Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir” (p.190).

Es por lo anterior que el cuestionario será el instrumento que se utilizará, estará compuesto por 10 preguntas abiertas y estructuradas de acuerdo con los objetivos específicos que fueron planteados en este trabajo de investigación, se deberá tener en cuenta que las preguntas desarrolladas serán de entendimiento ante los encuestados, lo cual ayudará los datos cuantitativos para su debido tratamiento y, por consiguiente, el respectivo análisis.

Dicho cuestionario se realizará para las diferentes ferias del agricultor del cantón de Jiménez de Cartago de forma semicerrada, pues únicamente consta de pocas opciones de respuesta, para Hernández *et al*. (2018), citando a Bourke *et al* (2016) “un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir” y a Brace (2013) “debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis”. (p.250)

### **Cuestionario**

La información referente al Análisis de los efectos socioeconómicos para el estudio de factibilidad financiera para la creación de una Asociación de Productores Agrícolas en Turrialba - Jiménez será recopilada a través de una encuesta a los productores asociados a la feria del agricultor

específicamente en el cantón distribuido en cuatro distritos y, a su vez, en el Centro Agrícola del Cantón vecino de Alvarado.

El cuestionario se divide en siete secciones: la primera identificación la cual consiste en obtener detalles que permitan ubicar al productor como nombre completo, dirección, teléfono, el segundo apartado corresponde a las características sociodemográficas, se especifican aspectos relevantes relacionados al productor, a las personas que habitan con este, seguido a esto se encuentra agricultura donde se obtiene información acerca de las parcelas, los cultivos, la producción, precios y dotación de capital físico.

En la sección de finanzas se contempla aspectos relacionados a financiamientos recibidos para la producción agrícola y asistencia técnica para el desarrollo de esta, finalmente, las siguientes secciones: pretenden averiguar los aspectos relevantes a organizaciones sociales, así como el empleo generado por parte del trabajo en la feria del agricultor, además de las perspectivas del agricultor a la posible Asociación de Productores Agrícolas.

El cuestionario será aplicado de manera escrita y presencial a los productores asociados de la feria a través de visitas a las instalaciones, según sea necesario, alcanzando, de este modo, la información teórica de los mismos.

## **Entrevista**

Basados en que este instrumento es más íntimo, flexible y abierto, se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre profesionales capacitados en el tema relacionado al sector agrícola y otro que necesita la información para su debida interpretación y análisis en consecuencia al punto de estudio.

Para el estudio que compete se necesita una entrevista estructurada, siguiendo una guía de preguntas específicas y, a su vez, puede abarcarse una entrevista semiestructurada que le dé al entrevistador la libertad de agregar preguntas adicionales.

## **Proceso de Recolección y Análisis de datos**

Se procede según el orden de los objetivos específicos por lo que se genera una serie de preguntas abiertas y una escala de Likert que se utilizan para diseñar un instrumento de

cuestionario, el cual es aplicado en visitas de campo, se continúa con la selección de las Ferias del Agricultor que se van a visitar, así como al personal que serán caso de estudio, se aplica el instrumento de cuestionario a cada seleccionado, con el objetivo de percibir la mayor cantidad de información posible.

Los resultados que derivan de cada entrevista se sistematizan en el documento de trabajo, en este se expone cada factor de éxito, estancamiento y fracaso propuesto en el marco teórico a la realidad que han vivenciado las Ferias del Agricultor distritales sujetas de estudio, esclareciendo el impacto que tiene cada factor en el proceso del estudio de factibilidad.

## **Fuentes de Información**

### **Fuente Primaria**

Menciona Gallud (2015) como fuente primaria:

Son las que no han sido interpretadas anteriormente o, al menos, que no lo han sido en el sentido que interesa al enfoque de la tesis o con la amplitud que se desea. Son fuentes originales en el sentido de que nadie reunió antes esa información. Una fuente primaria puede ser un libro que se analiza, un manuscrito que se interpreta, datos estadísticos recién recopilados, encuestas, el relato de un testigo ocular o algún tipo de documento sobre el que no se ha realizado un análisis previo. (p.21)

Entre las principales fuentes de información que se utilizaran para realizar esta investigación, se encuentran los agricultores que participan de la feria, a través de los cuales se puede obtener información relacionada con sus medios de vida y el modo en que ellos visualizan la ayuda que les brindan, el conocimiento acerca de los Centros Agrícolas.

Además de los miembros del Centro Agrícola cantonal de Alvarado con el fin de obtener la información relacionada con la ayuda y los beneficios que les brindan a sus asociados, es decir, los agricultores que participan de la feria, con dicha información se busca conocer si se rige bajo los principios de economía solidaria, aspectos financieros y de sustento, así como sus de políticas para llevar a cabo mejores formas de comercialización para sus asociados.

## **Fuente Secundaria**

Además, para Gallud (2015) menciona como fuente secundaria: “Incluyen un material que ya ha pasado por el análisis de otros expertos. Se trata de hechos y materiales conocidos o transmitidos por otros. Son los libros de crítica y, en general, las interpretaciones que de un tema se han hecho. En un estudio sobre la poesía de Rubén Darío, sus poemas serían la fuente primaria y todos los libros que se han escrito sobre ellos, las secundarias”. (p.21)

Una de las fuentes secundarias que se utilizaran en esta investigación son las bases de datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en la cual se encuentra información relacionada con el salario promedio, las estadísticas de empleo obtenidas en la Encuesta Continua de Empleo (ECE), la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) de la cual se obtienen las principales características de la población según condición de la actividad, tasas, indicadores de fuerza de trabajo, entre otros.

Con dicha información se busca conocer la situación en la que se encuentra el cantón de Jiménez y cuáles son las condiciones de vida de las personas. Finalmente, se utilizarán fuentes bibliográficas como lo son libros, artículos, boletines, entre otras fuentes que sean relevantes para la investigación, en el aspecto financiero.

## ***Investigación Documental***

La investigación documental se encarga de recolectar, recopilar y seleccionar información de las lecturas de documentos, revistas, libros, grabaciones, filmaciones, periódicos, artículos resultados de investigaciones, memorias de eventos, entre otros que sea relevantes en el ámbito de producción agrícola.

“La observación está presente en el análisis de datos, su identificación, selección y articulación con el objeto de estudio”, refiere Guerrero Dávila, (2015), este tipo de investigación también puede ser encontrada como investigación bibliográfica, que se caracteriza por la utilización de los datos secundarios como fuente de información (p.25).

“El objetivo principal es dirigir esta investigación desde dos aspectos, primeramente, relacionando datos ya existentes que proceden de distintas fuentes y posteriormente

proporcionando una visión panorámica y sistemática de una determinada cuestión elaborada en múltiples fuentes dispersas” indica Barraza, (2018), es fundamental hacer una revisión de los datos en orden lógico, para que se puedan tener presente los acontecimientos que pasaron antes y después o los que están aconteciendo (p.32).

Con la investigación documental, también es posible hacer una reflexión de todos aquellos aspectos que hacen alusión a instrumentos para evaluar las categorías de análisis que se estén trabajando, ayuda a delinear el objeto de estudio, construir premisas de partida, consolidar autores para elaborar una base teórica, hacer relaciones entre trabajos, rastrear preguntas y objetivos de esta investigación, observar las estéticas de los procedimientos, establecer semejanzas y diferencias entre los trabajos y las ideas, categorizar experiencias, distinguir los elementos más abordados con sus esquemas observacionales y precisar ámbitos no explorados.

### Unidad de Análisis

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

**Cuadro No 3 Variables**

Objetivos	Variable	Indicadores	Instrumentos	Fuentes	Propósito
Realizar los estudios de mercado, técnico, legal, administrativo y económico, necesarios en la pre-inversión para obtener la información requerida para la apertura de una Asociación de Productores Agrícolas.	Estudio de Mercado.	Análisis de estudio de mercado para determinar la demanda de clientes y de asociados, oferta de productos de los clientes internos y externos e identificar los gustos y preferencias del consumidor como de los asociados, características del cliente a fin de conocer los criterios de selección tanto del cliente como de los asociados,	Encuesta a productores agrícolas, entrevista a expertos y revisión documental.	Encuestas y entrevistas tanto a socios como a potenciales clientes, proveedores, entre otros.	Estimar la cuantía de los bienes y/o servicios provenientes de la nueva unidad de producción que el público estaría dispuesto a adquirir por un precio determinado.

		identificar la competencia su forma de operación y proveedores su forma de operación, si otorgan crédito, descuentos u otros.			
	Estudio Legal.	Identificar los requisitos legales, patentes, leyes los cuales son requisitos esenciales, impuesto sobre la renta, IVA, INS Ministerio de Salud, riesgos profesionales, y otras regulaciones.	Revisión documental y entrevistas a expertos.	Páginas web, Ministerios de hacienda, salud y municipalidades de Jiménez y Turrialba.	Determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a localización de productos, subproductos y patentes.
	Estudio Administrativo-Organizacional.	Análisis necesario del tema organizacional para definir la estructura, procesos y control interno, organigrama, regulaciones laborales, estimación de salarios, control interno y la	Revisión documental y entrevistas a expertos.	Modelos organizacionales de diferentes empresas, leyes del ministerio de trabajo, percentiles salariales de	Verificar los factores propios de la actividad ejecutiva de la administración del proyecto: organización, procedimientos administrativos y

		inversión en aspectos administrativos, servicio outsourcing.		empresas similares al de una asociación de productores agrícolas.	normativas legales asociadas.
	Estudio Técnico.	Determinar la localización más apta, distribución, diseño de instalaciones, equipo requerido, planificar el presupuesto de inversión, procesos productivos y logísticos.	Encuesta a productores agrícolas, entrevista a expertos y revisión documental.	Consulta a expertos.	Identificar si existen las condiciones mínimas necesarias para garantizar la viabilidad de la implementación.
	Estudio Económico.	Investigar la tendencia de macro precios, a saber: tipo de cambio, inflación y tasas de interés, WACC o CCPP, MPAC o CAMS con y sin financiamiento.	Revisión documental y entrevistas a expertos.	Revisión de precios, tasas de interés del mercado costarricense actual.	Realizar un diagnóstico situacional y tomar las decisiones adecuadas.

Identificar los requerimientos de impacto ambiental para la operación de una Asociación de Productores Agrícolas.	Impacto Ambiental.	Analizar documentación que garantice armonizar el impacto ambiental con los procesos productivos agrícolas, como la disposición de desechos líquidos y sólidos.	Revisión documental y entrevistas a expertos.	Entrevistas con expertos de SETENA, INDER, MAG.	Reconocer los aspectos de operación y relevancia en el manejo de productos agrícolas, así como los posibles residuos que estos produzcan.
Elaborar el estudio financiero mediante los evaluadores financieros la rentabilidad del proyecto de apertura de una Asociación de Productores Agrícolas.	Elaboración de los flujos netos de efectivo del proyecto.	Determinar el monto de inversión total requerido y el tiempo en que será realizado. Proyección de ingresos, flujos netos, con y sin financiamiento.	Revisión documental y entrevistas a expertos.	Resultados del Modelo y Consulta a Expertos.	Reportar los flujos de entrada y salida de efectivo en una empresa durante un periodo, clasificados en tres categorías: actividades operativas, de inversión y de financiamiento.
	Cálculo de los evaluadores financieros del	Cálculo del VAN, TIR, ID y PR sin y con financiamiento.	Revisión documental y entrevistas a expertos.	Resultados del Modelo y Consulta a Expertos.	Verificar la correcta evaluación financiera de proyectos de inversión, el componente financiero

	proyecto con y sin financiamiento.				analiza su viabilidad para tomar decisiones.
Efectuar un análisis de sensibilidad de las variables del proyecto a fin de identificar los riesgos de este.	Análisis de Sensibilidad.	Análisis unidimensional: rentabilidad, VAN y TIR.	Revisión documental y entrevistas a expertos.	Resultados del Modelo y Consulta a Expertos.	Aplicar a una sola variable, y determinar hasta dónde puede modificarse el valor de una variable para que el proyecto siga siendo rentable.
		Análisis bidimensional de la sensibilización del: rentabilidad, VAN y TIR.	Revisión documental y entrevistas.	Resultados del Modelo y Consulta a Expertos.	Establecer los resultados posibles del proyecto, tomando en consideración cambios en las dos variables de mayor incidencia.

Elaborado por: Duarte, 2023.

## CAPÍTULO IV ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

En este capítulo se desarrolla el análisis de la información recabada en esta investigación para el logro de los objetivos propuestos en el primer capítulo. Los resultados corresponden a la encuesta realizada de manera personal con los productores agrícolas, asistentes a las ferias del agricultor en la zona central oriental de la provincia de Cartago, es decir específicamente en los cantones de Jiménez y Turrialba.

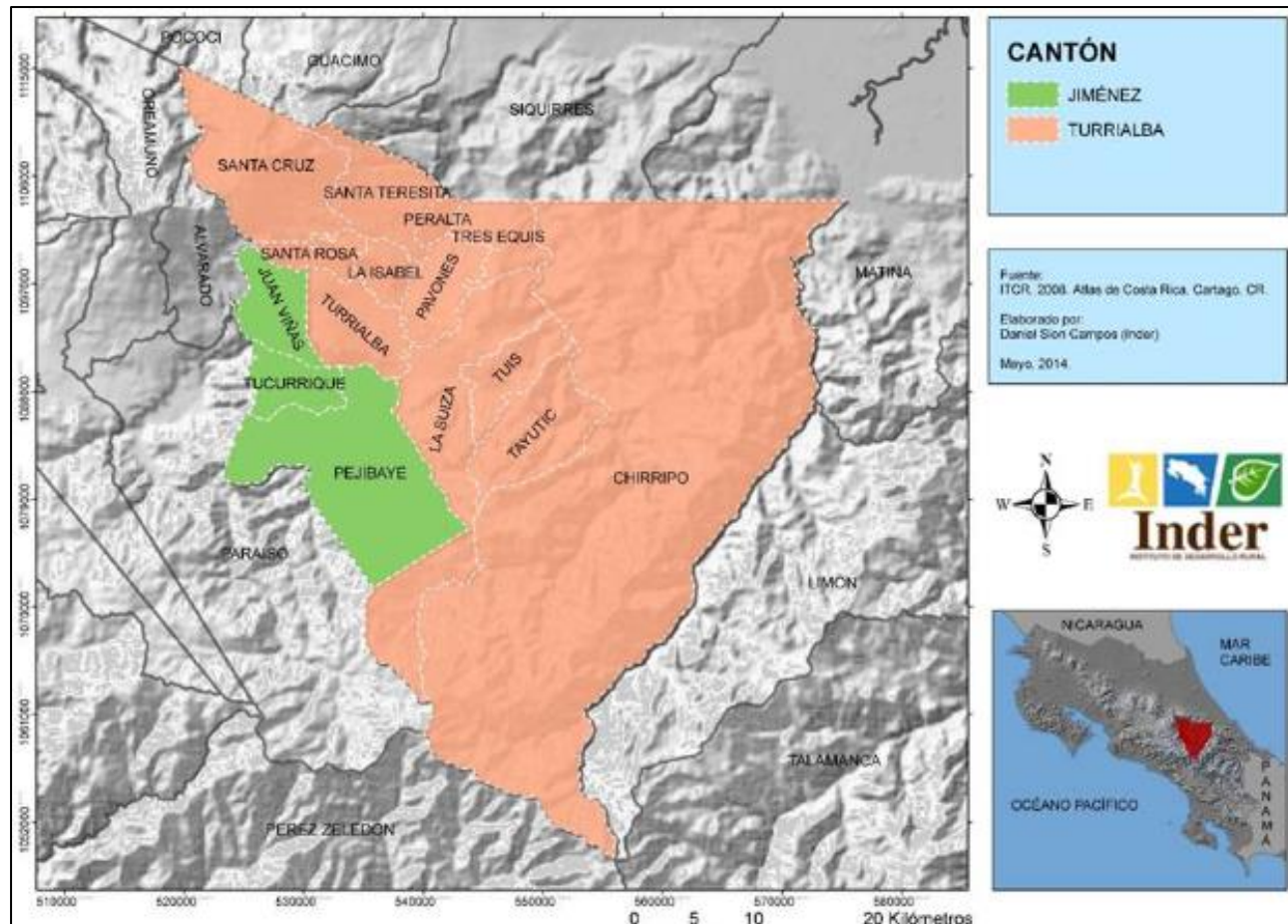
Así como de profesionales encargados del sector en las zonas tipificadas anteriormente y que se encuentran estrechamente ligados al espectro que este estudio tiene como fin, es importante conocer su punto de vista ya que en determinados estudios se debe conocer la perspectiva tanto administrativa, financiera y legal que se maneja en el sector agrícola y por sobre todo en la zona rural.

Como se muestra en la figura N°1, la provincia de Cartago consta de 8 cantones de los cuales para efectos que nos compete, se centra en 2 propiamente, Turrialba y Jiménez, entre los dos suman un total de 16 distritos los cuales corresponden a una superficie de 1,929.4 Km<sup>2</sup>, siendo en el cantón de Jiménez y el distrito de Juan Viñas, en donde posiblemente se localizará la Asociación de Productores Agrícolas.

Esta posible ubicación se elegirá tomando en cuenta varios factores, tales como:

- Cercanía para todos los productores.
- Cercanía con zonas francas dedicadas a este rubro.
- Cercanía con instituciones agrícolas.
- Posición estratégica de venta.
- Oferta de locales.
- Análisis de los datos recolectados dentro de este capítulo.

Imagen No 7 Mapa Cantonal de Jiménez - Turrialba



**Fuente: INDER, (2023).**

Los agricultores a los que se les aplicó la encuesta son: Juan Viñas, Tucurrique, Pejibaye, La Victoria, Turrialba, La Suiza, Peralta, Santa Cruz, Santa Teresita, Pavones, Tuis, Tayutic, Santa Rosa, Tres Equis, La Isabel, Chirripó, los cuales concentran el sector agrícola más importante, dicho grupo está conformado por en su mayoría por productores de hortalizas.

En el caso de las entrevistas se hizo de forma virtual contactando a dos expertos encargados de las oficinas regionales del Ministerio de Agricultura y Ganadería correspondientes a la zona central oriental de la provincia donde se realizaron preguntas al igual que en el cuestionario a los agricultores, que se consideren de interés para el diseño de una Asociación de Productores Agrícolas.

Por consiguiente, el análisis de los datos que a continuación se presenta está compuesto por la información suministrada de cada variable de interés y al hacer el análisis correspondiente tanto de las encuestas como de la entrevista, se analiza el conjunto de todos los resultados obtenidos representado por tablas y gráficos que evidencien la información de cada una de las preguntas planteadas en la investigación.

Las características que fueron de mayor importancia dentro de la encuesta realizada fueron las siguientes:

- Tipo de negocio.
- Factores externos que influyen en el posicionamiento de una asociación.
- Importancia de una asociación de productores agrícolas.
- Beneficios que se desea a la hora de crear una asociación de este tipo.
- Fortalezas y Oportunidades
- Debilidades y Amenazas.
- Inversión Inicial.
- Factores para el desarrollo de la asociación.

## Encuestas

En la primera pregunta del cuestionario titulada: ¿Género?, cuyo objetivo es tener una idea de cómo está dividido por género el sector y si se le debe dar un énfasis a las jefas de familia en la asociación de productores, se obtienen los siguientes resultados:

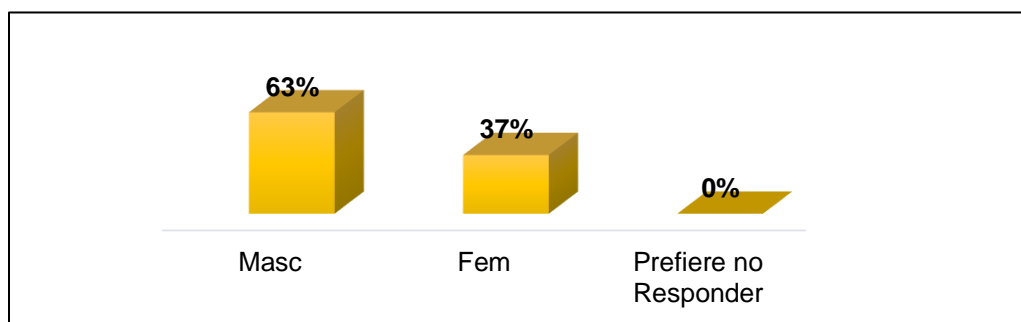
**Tabla No 1 Genero**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Masculino	19	63%
Femenino	11	37%
Prefiere no responder	0	0%

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 1

**Gráfico No 1 Genero**



**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

En el gráfico anterior se muestra como la mayoría de los entrevistados son masculinos representados con el 63%, mientras que el género femenino engloba un 37%, es decir los hombres predominan en el sector de la producción agrícola.

Con estos datos, se debe en la posible propuesta abrir espacio a las mujeres para el desarrollo tanto de emprendimientos como de producción agrícola, ya que, por lo general, las mujeres son parte del proceso en las áreas de siembra y/o cosecha, más no así en puestos de comercialización, entre otros.

Para el caso de la segunda pregunta del cuestionario la que se tituló: ¿Edad?, el objetivo es poder identificar los rangos etarios para guiar el estudio de una forma más clara y entendible de esta manera a la hora de la elaboración de la propuesta se desarrolle con el lenguaje adecuado.

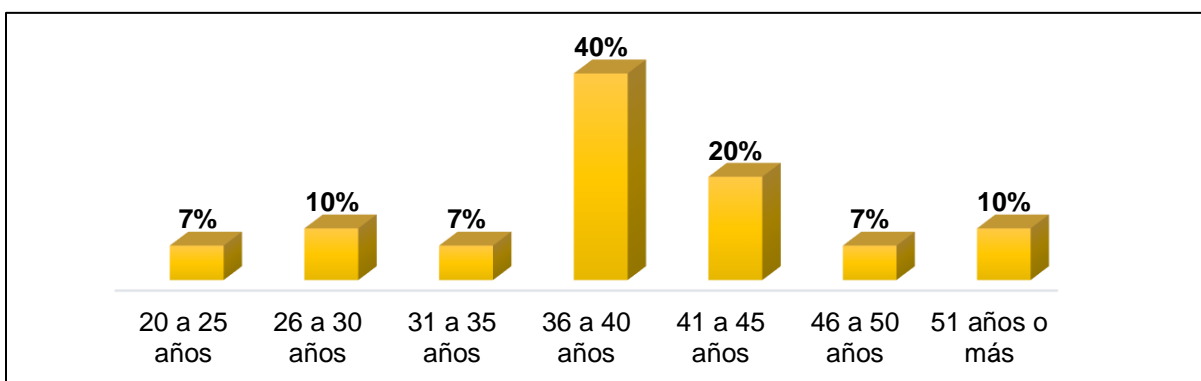
**Tabla No 2 Edad**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
20 a 25 Años	2	7%
26 a 30 años	3	10%
31 a 35 años	2	7%
36 a 40 años	12	40%
41 a 45 años	6	20%
46 a 50 años	2	7%
51 años o más	3	10%

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 2

**Gráfico No 2 Edad**



**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

En esta pregunta se obtienen resultados muy dispares con una predominancia de la población adulta joven realizando labores en este sector es decir con un 7% se encuentra rangos de edad de 20 a 25 años, de 31 a 35 años y de 46 a 50 años, en un tercer lugar se encuentra con 10%

edades de 26 a 30 años y 51 o más años, en segundo lugar, con un 20% un rango de 41 a 50 años, por último, y en un primer lugar con 40% un rango de 36 a 40 años.

Con estos datos, se infiere que la población es relativamente muy joven, lo cual para efectos de estudio se puede aprovechar en guiar al sector a una agricultura sostenible y sacar un alto provecho en capacitaciones y nuevas maneras de generar empleo, de venta, producción, ya que por lo general se guían de una agricultura tradicional o heredada, lo cual para estos tiempos ya está casi obsoleta.

En la pregunta número tres la cual se formuló de la siguiente manera: ¿Nivel de Estudios?, cuya base es determinar el perfil educativo de los posibles asociados, esto con el fin de crear la mejor atención posible y poder dar más énfasis en la asociación a los agremiados que más requieran soporte y, a su vez, aprovechar los conocimientos de los que tenga un nivel más alto y que lo transmitan al resto de participantes.

Se obtienen los siguientes datos por parte de los encuestados, predomina la secundaria con un 30%, seguido de la primaria con un 27%, a un nivel más técnico se obtuvo con un 20%, los universitarios se colocan con un 13% finalizando con ningún estudio con un 10%, se infiere que a la hora de las capacitaciones se debe ser claros y precisos con los agremiados que se encuentren en los niveles educativos más vulnerables para que estos puedan sacar el mayor provecho de la asociación.

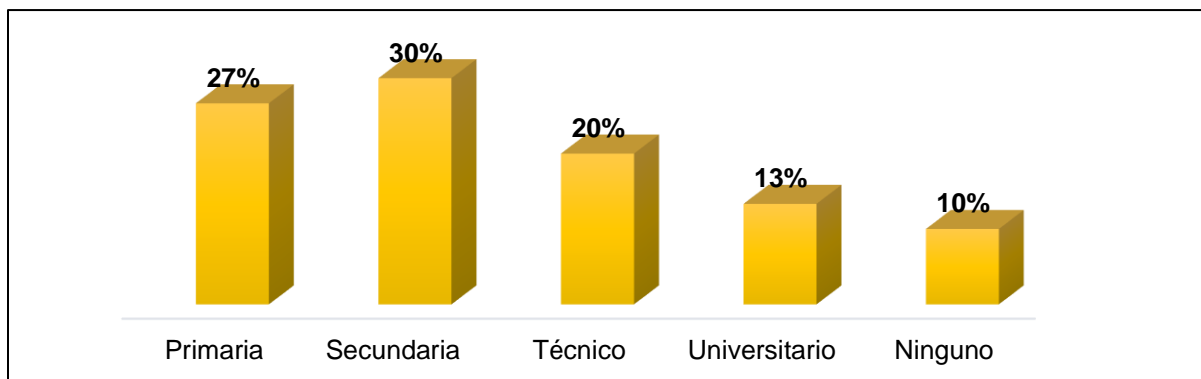
**Tabla No 3 Nivel de Estudios**

<b>Respuesta</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Primaria	8	27%
Secundaria	9	30%
Técnico	6	20%
Universitario	4	13%
Ninguno	3	10%

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 3

Gráfico No 3 Nivel de Estudios



Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

La pregunta número cuatro se refiere ¿A qué parte del sector agrícola pertenece? Se instala con el fin de determinar o en otras palabras seccionar a la asociación, es decir que a pesar de dedicarse al cultivo no es lo mismo en cuanto a tiempos, preparación del terreno, fertilizantes y hasta plagas, a su vez en cuanto a las capacitaciones, deben ser más específicas por lo que esta pregunta tomo una relevancia fundamental.

Se logra percibir los siguientes datos, en primer nivel con un 57% se encuentran las hortalizas, en otras palabras, este es el sector con mayor relevancia y al que la asociación deberá prestar una atención significativa, seguida de esta con un 13% se encuentra actividades de apoyo a la agricultura y por último compartiendo el mismo porcentaje se encuentran invernaderos y viveros, granos y semillas, agricultura industrial y gran escala con 10%.

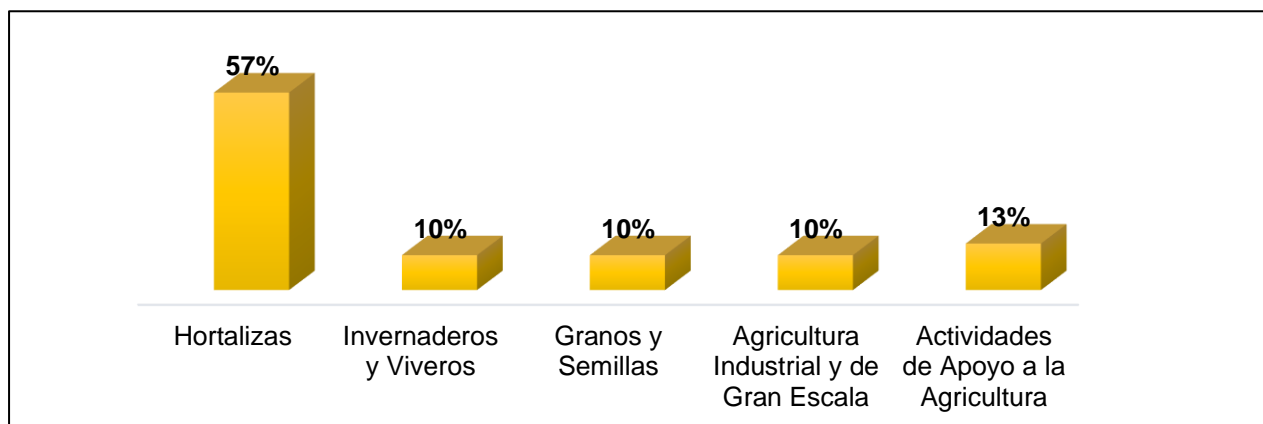
Tabla No 4 A qué parte del sector agrícola pertenece

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Hortalizas	17	57%
Invernaderos y Viveros	3	10%
Granos y Semillas	3	10%
Agricultura Industrial y de Gran Escala	3	10%
Actividades de Apoyo a la Agricultura	13	13%

Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 04

**Gráfico No 4 A qué parte del sector agrícola pertenece**



**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

En la quinta pregunta titulada ¿El terreno en el cual desarrolla su producción es?, el objetivo de la misma es conocer el nivel de recursos con los que los posibles participantes cuentan ya que no es lo mismo contar con un terreno propio que con uno alquilado, sobreentendiendo que este último conllevaría en una inversión mucho mayor.

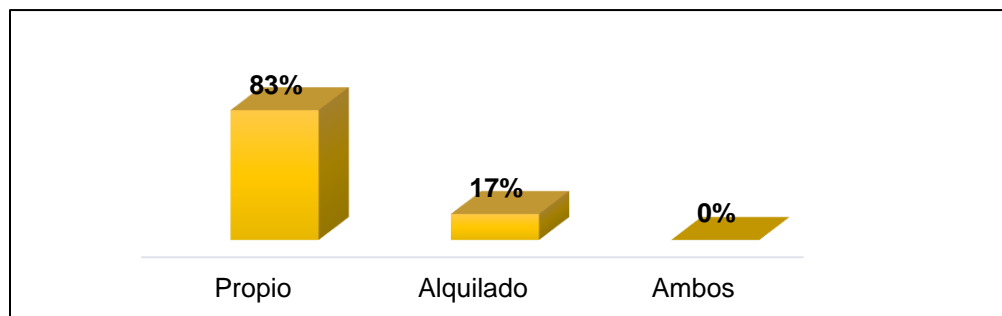
Se detallan los datos de la siguiente manera en primer lugar con un 83% cuentan con terreno propio lo que facilita su adhesión a la asociación debido a que no se ven dentro de sus gastos el alquiler que es mayoritariamente alto y podría ser un factor de consideración por parte de los futuros socios, por otro lado, se cuenta con un 17% que refiere tener terreno alquilado, en este caso, se deben considerar paquetes especiales que faciliten ser parte de la asociación.

**Tabla No 5 El terreno en el cual desarrolla su producción es**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Propio	25	83%
Alquilado	5	17%
Ambos	0	0%

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 05

**Gráfico No 5 El terreno en el cual desarrolla su producción es**

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Para el caso de la sexta pregunta del cuestionario la que se tituló ¿Cuál es la cantidad de trabajadores con los que cuenta?, cuyo objetivo primordial es verificar el tamaño de las PYMES o en caso de ser independientes determinar el número de colaboradores y poder tomarlos en cuenta en la asociación y poder abrirles la puerta a otros participantes de este sector.

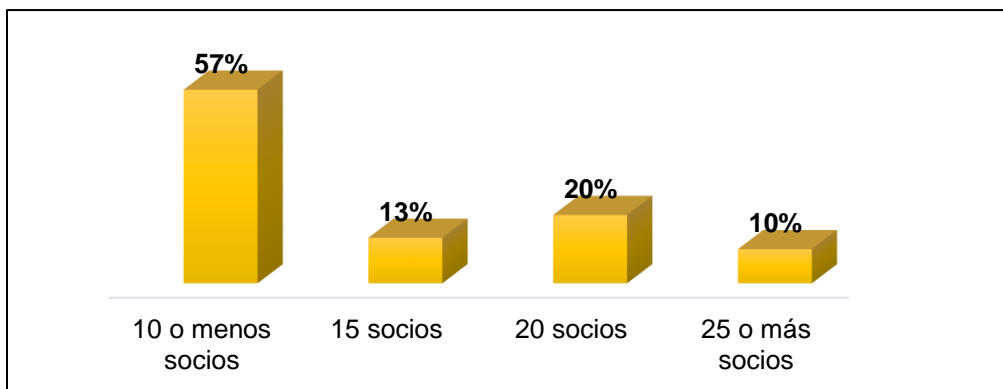
Se reciben los siguientes datos en cuanto a esta pregunta el 57% de los encuestados refieren tener 10 socios o menos, con un 20% indican 20 socios como mínimo, le sigue a este con el 13% cuentan con 15 socios y, por último, manifiestan 25 socios o más.

**Tabla No 6 Cuál es la cantidad de trabajadores con los que cuenta**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
10 o menos socios	17	57%
15 socios	4	13%
20 socios	6	20%
25 socios	3	10%

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 06

**Gráfico No 6** Cuál es la cantidad de trabajadores con los que cuenta

Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

Indagando con la pregunta 7 formulada de la siguiente manera ¿Cuenta con medio de transporte para sus productos? La cual es fundamental ya que el traslado de la producción hacia la futura asociación de productores en mayor medida correría por parte del agremiado, en mayor medida con el crecimiento de esta podría llegar a ser asumida por la misma asociación o por ambos.

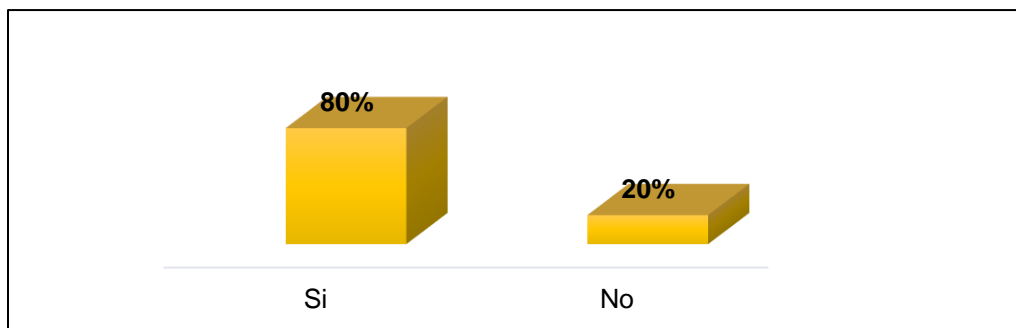
Resulta favorecedor para la futura asociación que con el 80% cuente con medio de transporte propio mientras que el 6% no cuenta con este, es a este sector al que se le debe prestar mayor atención para atraer su producción a la asociación y, por consiguiente, su ingreso.

**Tabla No 7** Cuenta con medio de transporte para sus productos

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	24	80%
No	6	6%

Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 07

**Gráfico No 7 Cuenta con medio de transporte para sus productos**

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

En consecución con la pregunta anterior la pregunta número ocho se puede considerar una sub pregunta desarrollada de la siguiente forma ¿El medio de transporte es?, esto con el fin al igual que varias de las preguntas anteriores es detallar un poco los gastos en los que el productor incurre ya que esto puede interferir en si ingresa o no a la futura asociación.

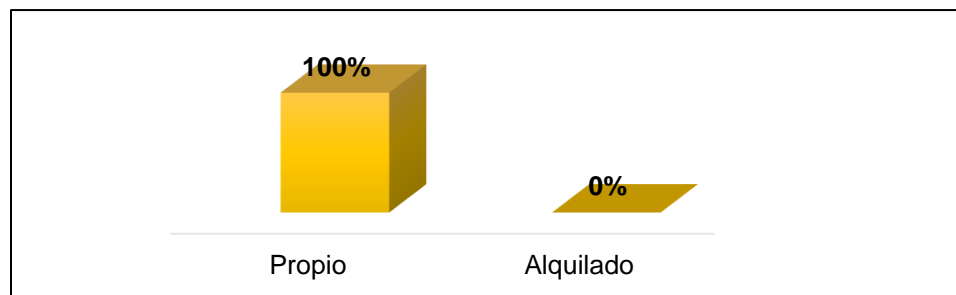
El resultado obtenido para esta pregunta fue que el 100% de los encuestados indican que su medio de transporte es propio, lo que para la futura asociación resulta un aliciente importante, ya que entre los mismos asociados se pueden prestar ayuda a la hora de trasladar los productos a la sede de la asociación.

**Tabla No 8 El medio de transporte es**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Propio	30	100%
Alquilado	0	0%

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 08

**Gráfico No 8 El medio de transporte es**

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Continuando con la novena pregunta titulada ¿Cuál es su cantidad de producción mensual?, cuyo objetivo es además de segregar a los asociados por tamaño de producción es determinar las estrategias correctas enfocadas en este punto y poder colocar en el mercado dicha producción creando un beneficio no solo para el agremiado sino para la asociación misma.

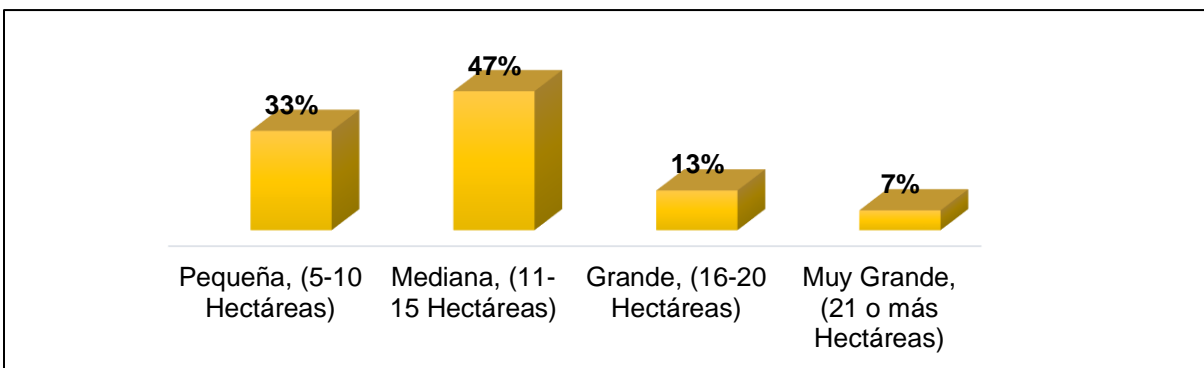
Los resultados se dividieron en cuatro grupos los cuales van de 5 a 10 hectáreas, 11 a 15 hectáreas, 16 a 20 hectáreas y, por último, 21 o más hectáreas, se obtienen que con el 47% la cual es la mayoría su producción es mediana, en caso del segundo lugar 33% la producción es pequeña, en tercer puesto con un 13% se clasifica en grande y con el 7% se define muy grande.

**Tabla No 9 Cuál es su cantidad de producción mensual**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Pequeña, (5 - 10 Hectáreas)	10	33%
Mediana, (11 - 15 Hectáreas)	14	47%
Grande, (16 - 20 Hectáreas)	4	13%
Muy Grande, (21 o más Hectáreas)	2	7%

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 09

**Gráfico No 9** Cuál es su cantidad de producción mensual

Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

Para la futura asociación es imperante conocer los tiempos ya que estos repercuten en el funcionamiento de la asociación por lo que la décima pregunta se formula de la siguiente manera ¿Cada cuánto cosecha?, cuyo objetivo se repite al igual que en las preguntas anteriores y lograr una clasificación de participantes bien detallada.

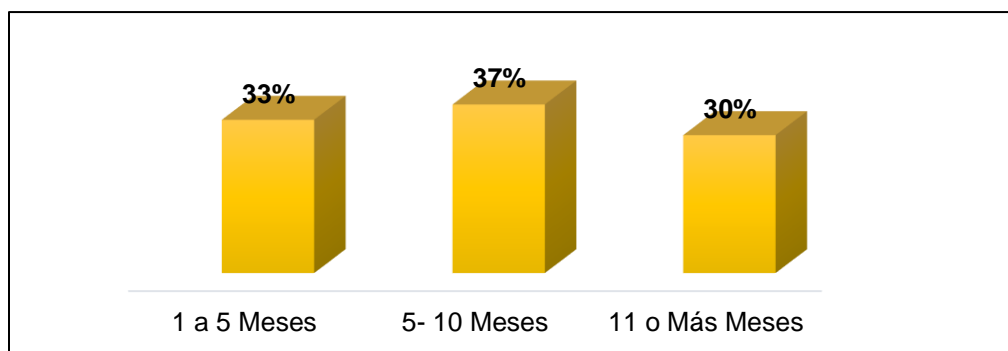
Se obtuvieron los siguientes porcentajes en primer lugar 37% de 5 a 10 meses, lo cual para la hora de la elaboración de un plan de acción debe estar como punto uno, seguido a este se obtuvo un 33% de 1 a 5 meses y por último con el 30% once meses o más.

**Tabla No 10** Cada cuanto cosecha

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
1 a 5 Meses	10	33%
5 a 10 Meses	11	37%
11 o más Meses	9	30%

Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 10

**Gráfico No 10 Cada cuanto cosecha**

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Cuando se formula o se desarrolla un estudio de esta índole es importante conocer los costos en que los participantes de este incurren en su día a día para el caso de la asociación se desea conocer los de la producción por lo que la pregunta número once se desarrolla de la siguiente manera ¿Cuál es el costo de producción estimado por cosecha?

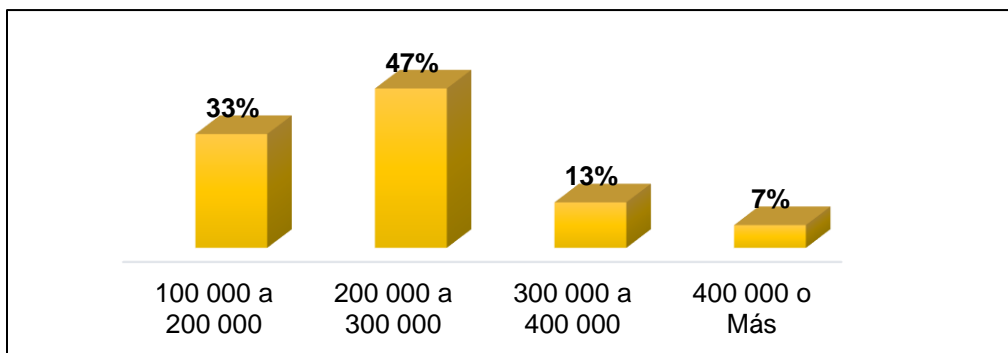
A continuación, se indican los respectivos resultados en el primer puesto de 200 000 a 300 000 representado con un 47%, lo que significa un costo relativamente bajo para este sector lo cual es bueno en la instalación de la futura asociación, seguido con un 33% de 100 000 a 200 000, en tercer lugar, con un 13% de 300 000 a 400 000 y, por último, de 400 000 o más con un 7%.

**Tabla No 11 Cuál es el costo de producción estimado por cosecha**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
100 000 a 200 00	10	33%
200 000 a 300 000	14	47%
300 000 a 400 000	4	13%
400 o más	2	7%

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 11

**Gráfico No 11** Cuál es el costo de producción estimado por cosecha

Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

Se deduce que de los resultados obtenidos se presentan una tendencia importante el conocimiento de lo que es una asociación de productores agrícolas, con un consenso entre los encuestados del 100% es de entendimiento, formulado en la pregunta 12 titulada ¿Sabe que es una Asociación?

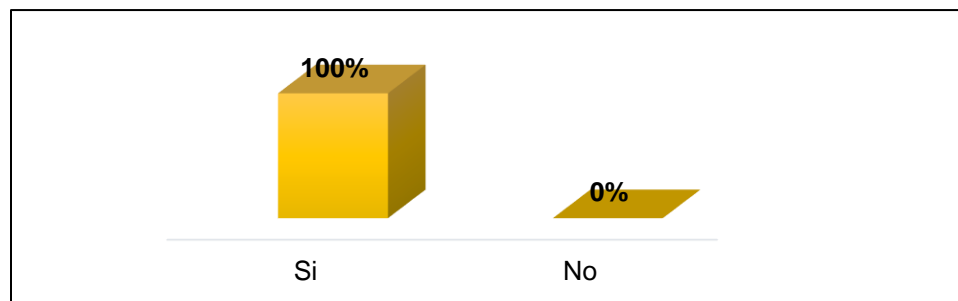
Se puede reseñar de los resultados de esta pregunta que para los productores de la zona es importante la creación de una figura que agrupé todas las funciones del diario vivir de este sector y de este modo se guíen hacia el futuro tomando en cuenta los beneficios que estos esperan con el trabajo que realizan este tipo de instituciones.

**Tabla No 12** Sabe que es una Asociación

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	30	100%
No	0	0%

Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 12

**Gráfico No 12 Sabe que es una Asociación**

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Para la pregunta número trece indicada ¿Qué considera que es una asociación de productores agrícolas?, tiene como base identificar si a la hora de que el productor de asocie tiene completo conocimiento de donde se está ingresando o no.

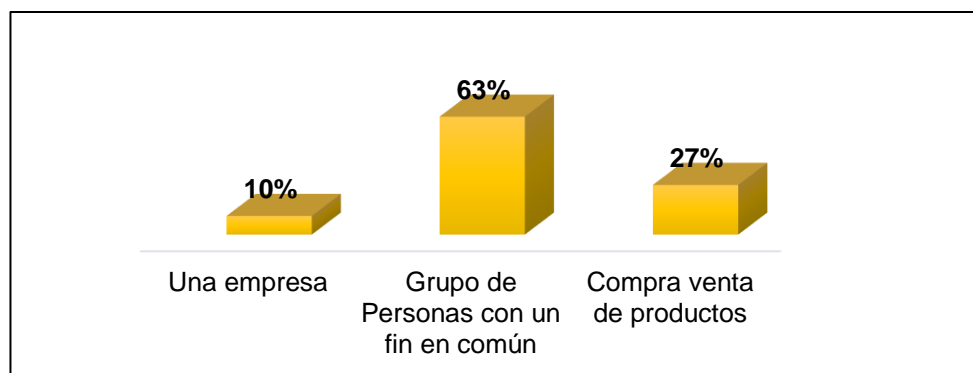
De los resultados obtenidos se logra diferenciar tres aspectos claves los cuales se presentan con los siguientes porcentajes, en su gran mayoría con un 63% lo engloban como un grupo de personas con un fin común, seguido con el 27% una compra y venta de productos y por último con el 10% una empresa, destacamos que en su mayoría y en esta futura asociación prima el bien común.

**Tabla No 13 Que considera que es una Asociación de Productores Agrícolas**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Una empresa	19	10%
Grupo de personas con un fin común	11	63%
Compra venta de productos	0	27%

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 13

**Gráfico No 13 Que considera que es una Asociación de Productores Agrícolas**

Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

La décimo cuarta pregunta plantea si ¿Estaría interesado en pertenecer a una asociación de productores agrícolas? De todas las preguntas esta se puede considerar la más importante debido a que se puede contar con un buen plan y estudio, sin embargo, sino contamos con socios de nada valdrá la realización e implementación del estudios realizados.

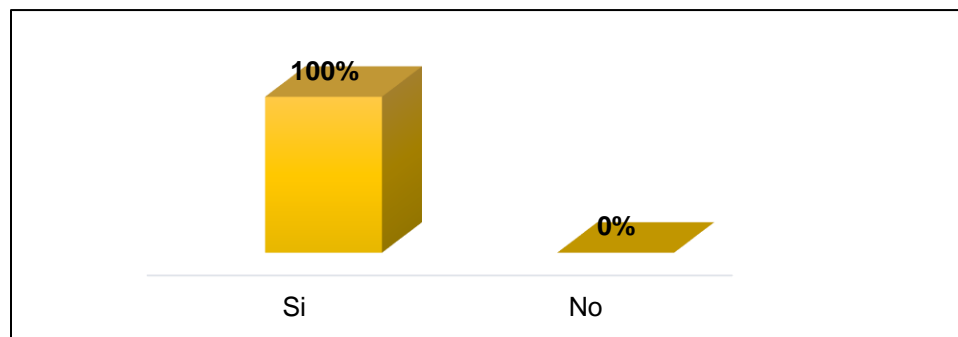
Con beneplácito se infiere debido al resultado del 100% indicando que si formaría parte de una asociación de este tipo que se emprende un buen rumbo o se considera una idea muy buena por parte del sector de desarrollar una asociación que potencialice no solo la venta de sus productos sino también del incremento de sus conocimientos.

**Tabla No 14 Estaría interesado en pertenecer a una Asociación de Productores Agrícolas**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	30	100%
No	0	0%

Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 14

**Gráfico No 14 Estaría interesado en pertenecer a una Asociación de Productores Agrícolas**

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

La pregunta número 15 señala ¿Qué debería ofrecer una asociación de productores agrícolas?, la idea es tener un panorama general de cuales de las tres opciones que se le presentan al encuestado como guía y a la hora de desarrollar la propuesta darle prioridad por orden de porcentajes obtenidos a estos tres tópicos y desarrollarlos.

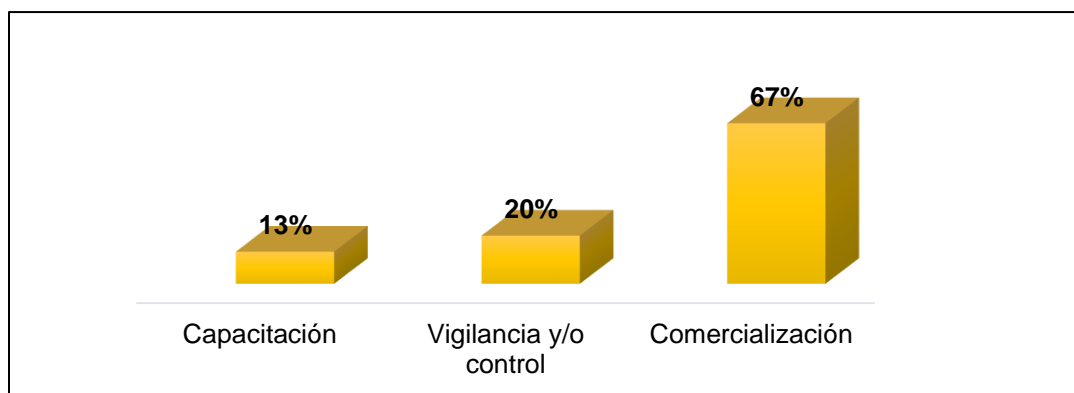
Se obtienen estos resultados a continuación desglosados en primer lugar con un 67% la comercialización de productos, en segundo lugar, con un 20% vigilancia y/o control y por último con un 13% capacitación, es decir la colocación de los productos en el mercado en primer orden a nivel local, provincial, nacional y con una mira en futuro a una posible incursión en la exportación.

**Tabla No 15 Que debería ofrecer una Asociación de Productores Agrícolas**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Capacitación	4	13%
Vigilancia y/o control	6	20%
Comercialización	20	67%

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 15

**Gráfico No 15 Que debería ofrecer una Asociación de Productores Agrícolas**

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Como décimo sexta pregunta se trata de analizar las consideraciones más relevantes en esta institución bajo la premisa ¿Qué ventajas considera más importantes en una asociación de productores agrícolas? En donde se engloban como posibles respuestas cuatro características básicas de este sector en específico.

Como primer punto y con una amplia participación en este se manifiesta tener un mejor rendimiento con un 90%, se considera entonces que los posibles socios desean mejoras importantes en todo su proceso de producción buscando obtener un mejor beneficio a un menor costo, por último y con empate con el 3% control de ventas, distribución de recursos más equitativos y políticas y objetivos más coherentes, así como objetivos más coherentes.

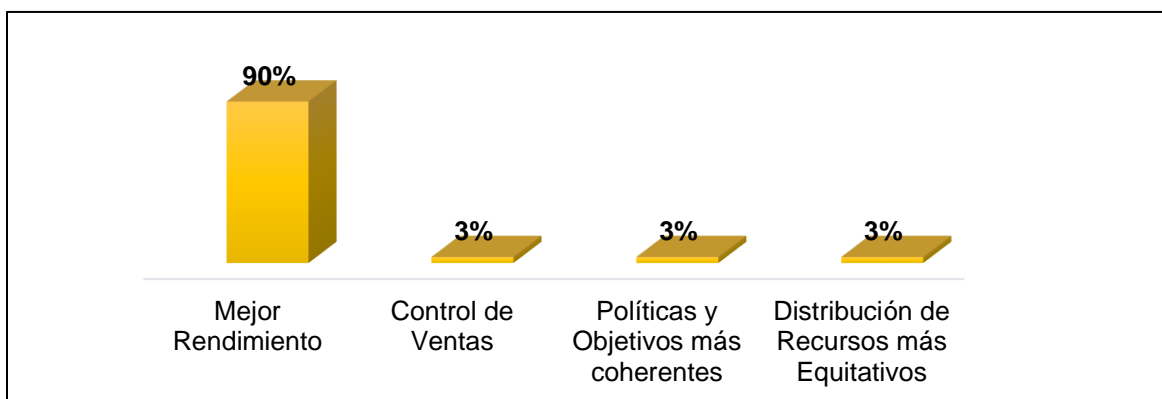
**Tabla No 16 Qué ventajas considera más importantes en una Asociación de Productores Agrícolas**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Mejor rendimiento	27	90%
Control de ventas	1	3%
Políticas y Objetivos más coherentes y Objetivos más coherentes	1	3%
Distribución de Recursos más Equitativos	1	3%

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 16

**Gráfico No 16 Qué ventajas considera más importantes en una Asociación de Productores Agrícolas**



**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Se continúa con la pregunta decimoséptima en donde se consideran aspectos tan importantes como lo son las necesidades en esta pregunta con el fin de tipificar lo más concreto posible las respuestas se desarrolla cuatro puntos clave, siguiendo la línea de tratar de encaminar a los socios de la asociación a un mejor porvenir.

Los cuatro puntos claves se definen de la siguiente forma con un 47% optimización de los métodos de producción, seguido con un 30% la gestión eficiente de los recursos, con un 17% innovación, investigación y tecnología y por último con un 7% políticas agrícolas y alimentarias sostenibles, como en la pregunta anterior es notable la manifestación de los productores la necesidad de gestionar eficientemente los recursos con los que cuentan y explotarlos al máximo.

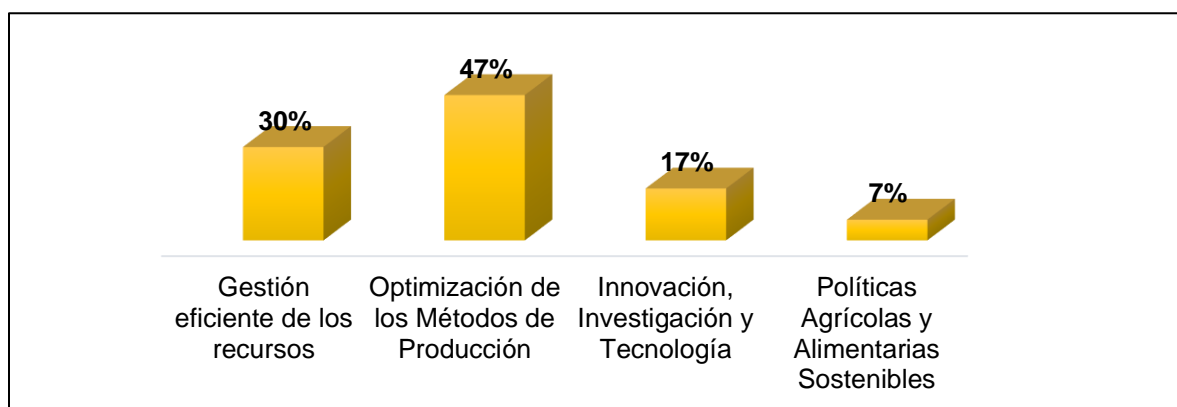
**Tabla No 17 En la Asociación de Productores Agrícolas cuales necesidades se debe considerar**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Gestión eficiente de los recursos	9	30%
Optimización de los métodos de producción	14	47%
Innovación, investigación y tecnología	5	17%
Políticas agrícolas y alimentarias sostenibles	2	7%

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 17

**Gráfico No 17 En la Asociación de Productores Agrícolas cuales necesidades se debe considerar**



Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

La pregunta número dieciocho es realmente compleja, pues, por sí misma, se subdivide en 5 pilares que por sí mismo deben ser ordenados en función de importancia es decir los cinco pilares son relevantes para la creación de la asociación de productores agrícolas, ya que se trata de objetivo tanto a corto como mediano y largo plazo que en consecución del transcurrir del tiempo se van a ir perfeccionado y desarrollando de mejor manera.

**Tabla No 18 Ordene según importancia los siguientes objetivos de una Asociación de Productores Agrícolas, en donde 5 es más importante y 1 menos importante**

Respuesta	Organizar la producción agrícola y la mejoría de los medios y sistemas de trabajo, que permitan a sus asociados mayor beneficio de sus explotaciones.		Promover el establecimiento de almacenes y plantas de industrialización necesarias para la conservación y transformación de sus productos o materias primas.		Vigilar la observancia y aplicación de las especificaciones y clasificaciones de productos y subproductos, de acuerdo con las leyes y disposiciones en la materia.		Fomentar el mejoramiento de la vida del campo y del hogar campesino tanto en lo físico como en lo social.		Obtener créditos, tanto para uso de la asociación, como de sus socios, destinados para cultivos, empaque, transporte, industrialización de productos agrícolas y sus subproductos.	
	Cant	%	Cant	%	Cant	%	Cant	%	Cant	%
5	9	30%	9	30%	0	0%	0	0%	12	40%
4	20	67%	9	30%	0	0%	1	3%	0	0%
3	0	0%	11	37%	11	37%	0	0%	8	27%
2	0	0%	1	3%	13	43%	7	23%	9	30%

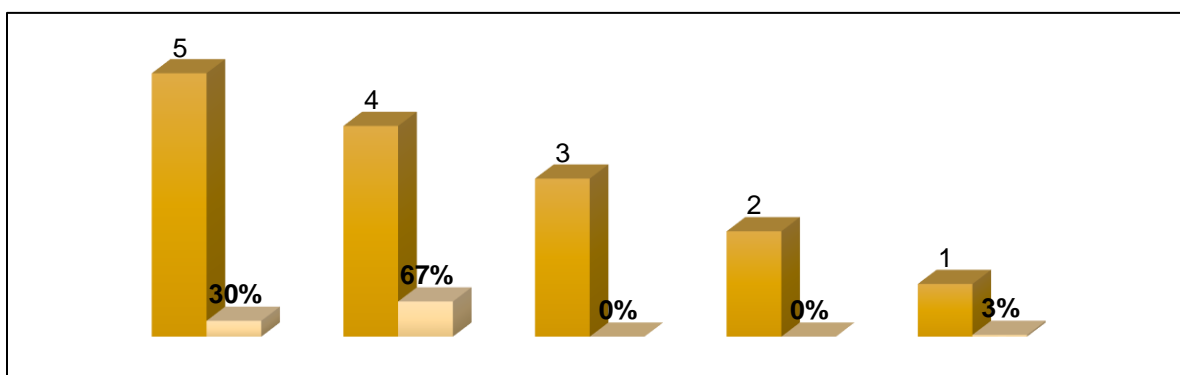
1	1	3%	0	0%	6	20%	22	73%	1	3%
---	---	----	---	----	---	-----	----	-----	---	----

Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

De la premisa organizar la producción agrícola y la mejoría de los medios y sistemas de trabajo, que permitan a sus asociados mayor beneficio de sus explotaciones, se ordena de la siguiente forma con un 67% ordenan en un nivel 4 es decir en un nivel alto de importancia, mientras con que con el 30% en un nivel 5 el máximo y, por último, con un 3% en un nivel 1 de menor relevancia.

Estos datos se pueden ver reflejados en los siguientes gráficos.

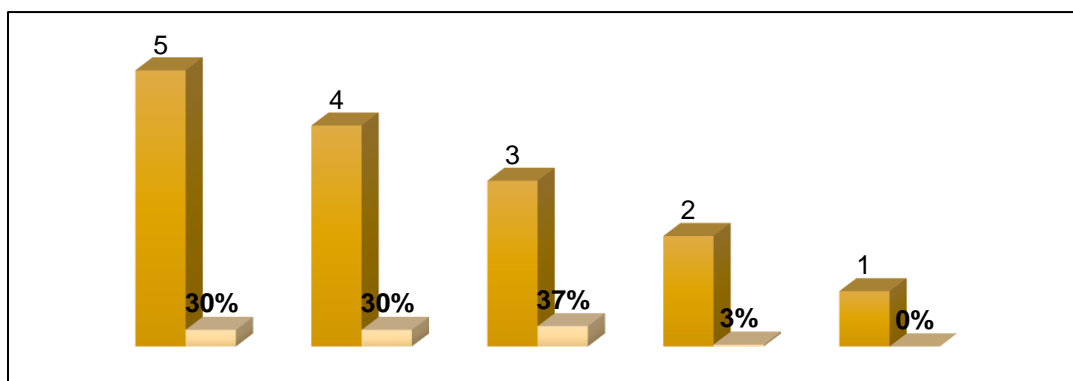
**Gráfico No 18.1 Organizar la producción agrícola y la mejoría de los medios y sistemas de trabajo, que permitan a sus asociados mayor beneficio de sus explotaciones**



Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

Continuando con promover el establecimiento de almacenes y plantas de industrialización necesarias para la conservación y transformación de sus productos o materias primas, se ordena de la siguiente forma, con un 37% en un nivel 3 la media de importancia, en segundo lugar y con los niveles 1 y 2 de importancia y, por último, con un 3% en un nivel 2 de una menor relevancia.

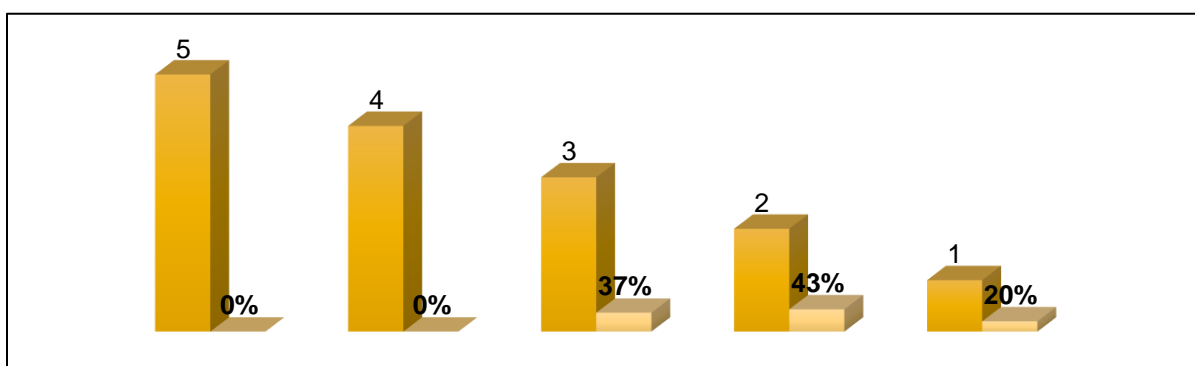
**Gráfico No 18.2 Promover el establecimiento de almacenes y plantas de industrialización necesarias para la conservación y transformación de sus productos o materias primas.**



**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

En la consigna vigilar la observancia y aplicación de las especificaciones y clasificaciones de productos y subproductos, de acuerdo con las leyes y disposiciones en la materia, se detallan de la siguiente forma como número uno con un 43% en un nivel dos de menor relevancia, le sigue con un 37% en un nivel 3 la media y finaliza con un 20% en un nivel 1 donde se entiende poco interés.

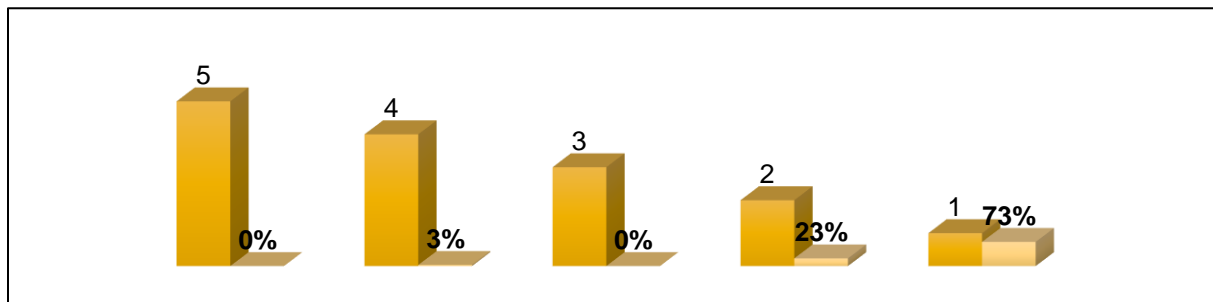
**Gráfico No 18.3 Vigilar la observancia y aplicación de las especificaciones y clasificaciones de productos y subproductos, de acuerdo con las leyes y disposiciones en la materia.**



**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Se continua con fomentar el mejoramiento de la vida del campo y del hogar campesino tanto en lo físico como en lo social, lo reseñan de esta forma en un primer nivel de importancia y el menos relevante con un 73%, seguido de un 23% en un segundo nivel de importancia y se cierra en un nivel cuatro el más importante de estos tres detallados con un 3%.

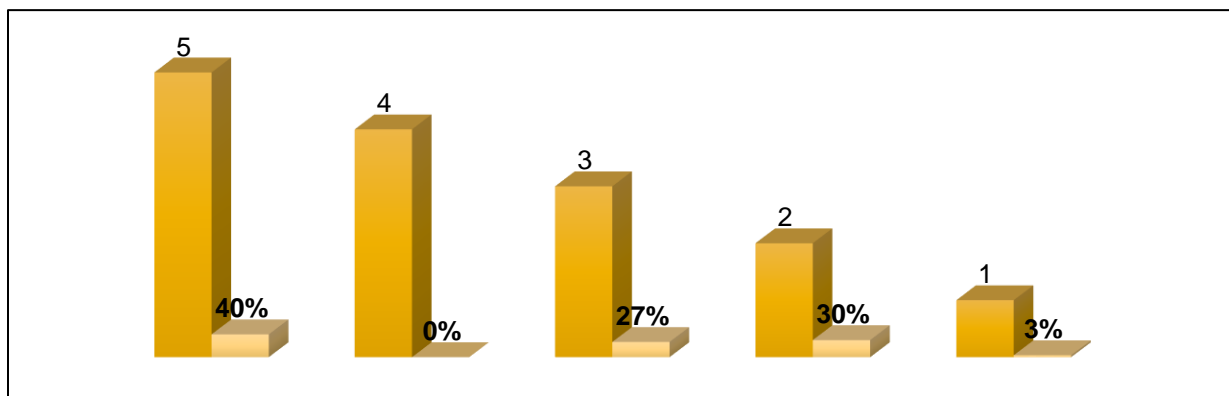
**Gráfico No 18.4 Fomentar el mejoramiento de la vida del campo y del hogar campesino tanto en lo físico como en lo social.**



**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Por último, obtener créditos, tanto para uso de la asociación, como de sus socios, destinados para cultivos, empaque, transporte, industrialización de productos agrícolas y sus subproductos, se clasificó por parte de los encuestados de esta forma, con un 40% con un nivel mayor de importancia siendo el 5, seguido con 30% en un nivel 2 de una menor importancia, con un 27% en la media es decir nivel 3 y termina con 3% en el nivel 1 donde no tiene importancia.

**Gráfico No 18.5 Obtener créditos, tanto para uso de la asociación, como de sus socios, destinados para cultivos, empaque, transporte, industrialización de productos agrícolas y sus subproductos.**



**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Decimonovena pregunta titulada ¿Qué esperarías en una asociación de productores agrícolas? La misma que tiene como objetivo conocer las aspiraciones de los futuros socios lo cual

para la asociación es relevante a la hora de implementar nuevos rumbos y retos en el desarrollo y actualización de esta, ya que estos son los pilares del crecimiento contante.

Se desprenden los siguientes grupos con sus respectivos porcentajes en una primera instancia el progreso, como se ha comentado casi que en la mayoría de las respuestas el progreso es fundamental, este sector está a la espera de una plataforma donde puedan exponer sus productos y lograr un mejor desarrollo esto se ve reflejado con 57%, le sigue la exposición con un 30% y, por último, la inversión con un 13%.

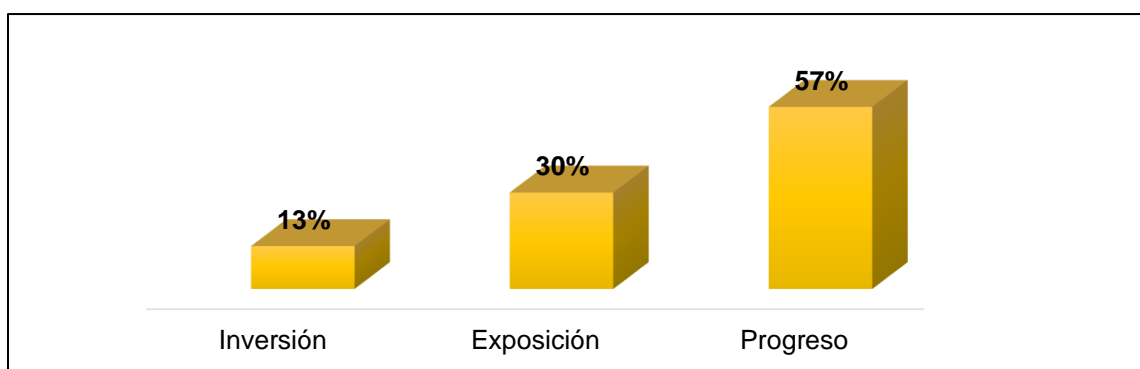
**Tabla No 19 Que esperaría en una Asociación de Productores Agrícolas**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Inversión	4	13%
Exposición	9	30%
Progreso	17	57%

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 19

**Gráfico No 19 Que esperaría en una Asociación de Productores Agrícolas**



**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Una alianza estratégica es siempre relevante y máxime en este tipo de organizaciones en las cuales se desea que los agremiados crezcan y desarrollen nuevas tecnologías entre otras cosas, por lo que la vigésima pregunta se titula ¿Debe contar la asociación de productores agrícolas con alianzas estratégicas con participantes del sector agrícola?

Por unanimidad se refleja con el 100% de aprobación de alianzas estratégicas se interpreta que los futuros asociados creen que las alianzas estratégicas permiten aprovechar sinergias en un entorno comercial globalizado y competitivo, en otras palabras, favorecen el crecimiento y desarrollo para ampliar tu alcance, fortalecer áreas y lograr objetivos, ya que, gracias a estas, se accederá a nuevos mercados, tecnologías e innovaciones.

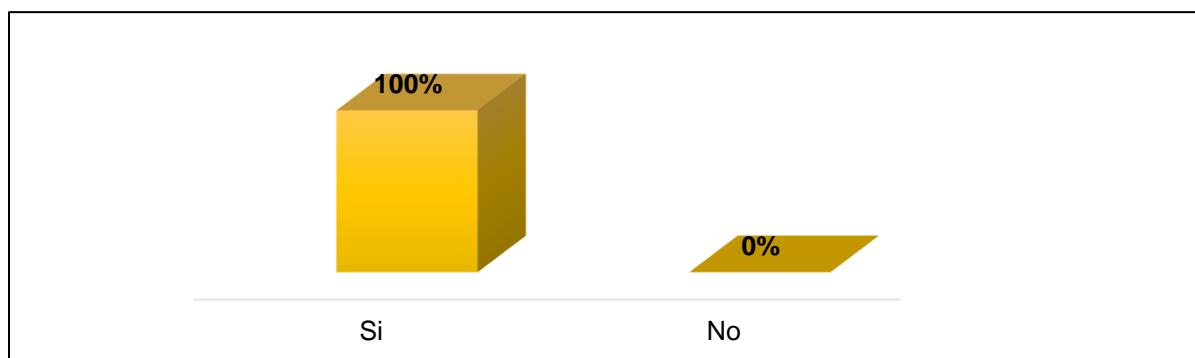
**Tabla No 20 Debe contar la Asociación de Productores Agrícolas con alianzas estratégicas con participantes del sector agrícola**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	30	100%
No	0	0%

Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 20

**Gráfico No 20 Debe contar la Asociación de Productores Agrícolas con alianzas estratégicas con participantes del sector agrícola**



Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

Como pregunta número veintiuno se definió ¿Debe contar la Asociación de Productores Agrícolas con alianzas estratégicas con otros sectores ajenos al del sector agrícola?, se puede ejemplificar esta consigna como alianzas en el sector salud, educativo, deportivo no solo para el futuro asociado, sino que también para su familia.

Al igual que en la pregunta anterior la mayoría reflejada con el 100% indica estar totalmente de acuerdo con este tipo de alianzas y e interpreta por que se refleja en ventajas de producto, precio, calidad, servicio, crédito, entre otras.

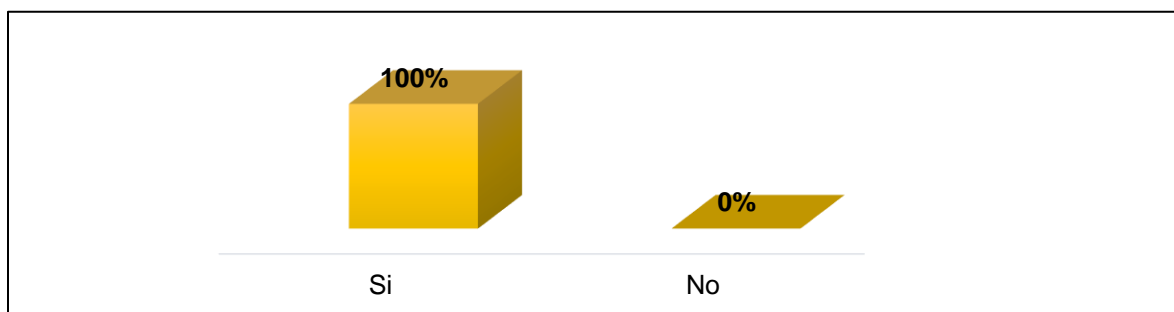
**Tabla No 21 Debe contar la Asociación de Productores Agrícolas con alianzas estratégicas con otros sectores ajenos al del sector agrícola**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	30	100%
No	0	0%

**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 21

**Gráfico No 21 Debe contar la Asociación de Productores Agrícolas con alianzas estratégicas con otros sectores ajenos al del sector agrícola**



**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

Siendo la pregunta número veintidós la última toca un punto neurálgico en el desarrollo de cualquier proyecto ya que esta se tituló de la siguiente forma ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por pertenecer a una Asociación de Productores Agrícolas? Que como punto focal tiene determinar el precio de inscripción al inicio de la implementación de una asociación de productores agrícolas en la zona.

Para esta pregunta se definieron diferentes montos los cuales se desglosan a continuación en un empate técnico con el 37% los futuros asociados estarían dispuestos a pagar entre 15000 y 20000 colones mensuales, le sigue a esta con un 13% una mensualidad de 5000 colones y, por

último, con otro empate técnico un rango de 25000 a 30000 colones con un 7%, se infiere que con estos resultados se puede barajar el rango de 20000 colones como pago, sin olvidar que esto solo se puede determinar a la hora de realizar el estudio correspondiente.

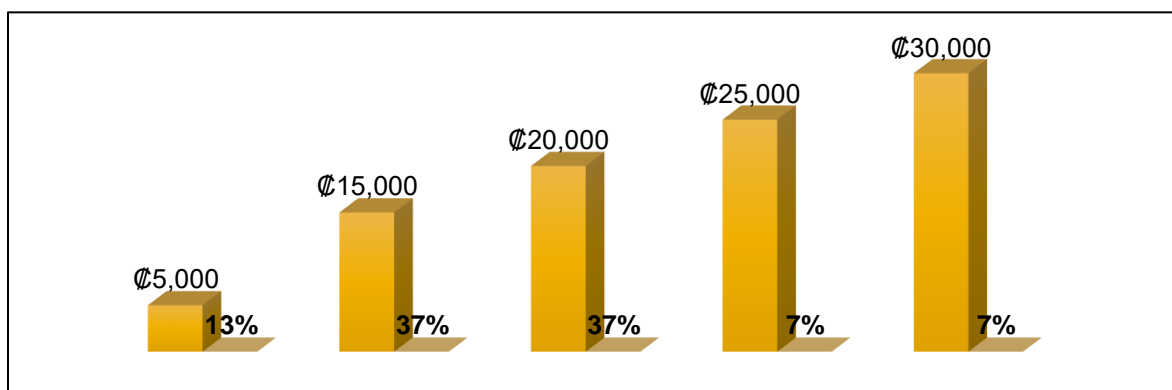
**Tabla No 22 Cuánto estaría dispuesto a pagar por pertenecer a una Asociación de Productores Agrícolas**

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
5000	4	13%
15000	11	37%
20000	11	37%
25000	2	7%
30000	2	7%

Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

Estos datos se pueden ver reflejados en el Gráfico N° 22

**Gráfico No 22 Cuánto estaría dispuesto a pagar por pertenecer a una Asociación de Productores Agrícolas**



Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

## Entrevistas

### 1. Con sus palabras ¿Cómo se encuentra actualmente el sector agrícola de la Región Central Oriental de Cartago?

#### Entrevistado No 1:

*Debido a que las técnicas de conservación de suelos no han sido tomadas como prácticas habituales en los cultivos, se ha perdido mucho dinero en las aplicaciones de fertilizantes realizadas debido a los lavados y pérdidas de suelo, además de que no se acostumbra a realizar análisis de suelos, para hacer un adecuado plan de fertilización.*

#### Entrevistado No 2:

*La Agencia de Extensión Agropecuaria reportan 107 organizaciones que se encuentran dentro del área de influencia que se dedican a diversas actividades, tales como: Hortalizas, granos básicos, frutales, proyectos de riego, ganadería de leche y doble propósito, orgánicos, café, árboles forestales, caña, cerdos, chayote, aguacate, comercialización, servicios entre otros.*

Se entiende por parte de los entrevistados que urge un plan de reactivación, ya que desde Cartago se produce un gran porcentaje de la producción agrícola nacional, se pide una modernización y creación de nuevas políticas en este sector principalmente en esta provincia, además se ve con buenos ojos por todos los participantes, la iniciativa de que los agricultores creen entidades privadas y/o semiprivadas que desempeñen los papeles de guía, en todas las aristas correspondientes con la producción agrícola.

### 2. Con sus palabras ¿Qué retos tiene el sector agrícola de la Región Central Oriental de Cartago?

#### Entrevistado No 1:

*Plantaciones agotadas, alta presión de enfermedades, precios bajos, manejo deficiente de plantación, cafetales envejecidos.*

*Poco estudio del cultivo de aguacate, Importación de aguacate. Poca o nula rentabilidad de los sistemas de producción.*

*Alta intermediación y falta de organización de productores. Pocos productos autorizados por SFE para el cultivo del chayote.*

#### Entrevistado No 2:

*Enfermedades, baja productividad y rentabilidad. Sobre endeudamiento y pérdida de calidad de vida de la familia productora.*

*Aumento pérdida postcosecha en el cultivo de chayote.*

*Muchos productores dejando la actividad del cultivo de caña de azúcar.*

Infiriendo con las respuestas de los entrevistadores una parte positiva para afrontar los nuevos retos deben ser entre muchos los siguientes: eliminar aranceles, barreras comerciales y distorsiones cambiarias, crear incentivos y condiciones para el crecimiento exportador, permitir un cambio masivo en el uso de la tierra en la agricultura como, por ejemplo, la diferencia de productividad entre cosechas.

### **3. Con sus palabras ¿Cuál es su opinión sobre las Asociaciones de Productores Agrícolas?**

#### **Entrevistado No 1:**

*Cuando los pequeños agricultores y otros productores agrícolas con escasos recursos trabajan juntos, resulta más sencillo tener acceso a los insumos agrícolas, tales como: semillas, material de plantación, agua, fertilizantes y pesticidas; y agrupar los productos de todos para llegar a mercados más grandes.*

#### **Entrevistado No 2:**

*De esa forma, los agricultores se encuentran mejor posicionados a fin de mejorar la seguridad alimentaria y salir de la pobreza. Otros involucrados en el sistema alimenticio también se benefician.*

La agricultura y el sector rural son sumamente importantes, por ende es estratégico formar una nueva generación de líderes que reconozcan la importancia de este sector y que estén en capacidad de aprovechar las oportunidades que brinda es por esto que las organizaciones de agricultores y productores son importantes instituciones que prestan servicios a sus miembros, facilitan su acceso a los mercados y ofrecen a los pequeños agricultores los medios para participar en el diálogo sobre políticas.

### **4. Con sus palabras ¿Qué debería ofrecer este tipo de Asociaciones de Productores Agrícolas?**

#### **Entrevistado No 1:**

*No solo prestan servicios a sus miembros y los representan, sino también son agentes fundamentales en el diálogo social y sobre políticas a nivel local, nacional e internacional.*

**Entrevistado No 2:**

*Necesitan atención y apoyo específicos para reforzar su eficacia y sostenibilidad.*

Se deduce de las respuestas anteriores que los productores son clientes, patrocinadores y partes interesadas, las organizaciones de agricultores deben administrar sus propios servicios técnicos, se debe trabajar con base en contratos y se debe dirigir la financiación hacia la resolución de problemas originados en sus necesidades específicas.

**5. Con sus palabras ¿Representa una ventaja o desventaja este tipo de Asociaciones de Productores Agrícolas?**

**Entrevistado No 1:**

*Invita a los productores rurales y a sus organizaciones a participar en el diseño y la ejecución de las estrategias y en futuros, además, actuamos como intermediarios en la creación de asociaciones innovadoras entre el sector público, el sector privado y los productores que reúnen organizaciones de agricultores y operadores del sector privado para lograr que las colaboraciones público-privadas también beneficien a los pequeños productores.*

**Entrevistado No 2:**

*Facilita un proceso permanente de consultas entre organizaciones de productores, organizaciones y el gobierno tanto local como central, y se centra en el desarrollo rural y la reducción de la pobreza.*

De la respuesta se acota que, dentro del sector agrícola, también se pueden diferenciar diversos tipos de agricultura, cada uno de ellos varía según el modo en el que se efectúa y sus niveles de producción así que tener esto presente es realmente importante y este tipo de organizaciones podrán ver estas características que potencialicen a los productores.

A su vez, se destacan ventajas tales como brinda un mayor rendimiento económico, generar una mayor productividad y aprovechamiento en los espacios de tierra disponibles, crea empleos de mayor calidad, beneficiar otros tipos de sectores laborales, valor añadido, modelos de agricultura mucho más eficiente a nivel productivo y comercial, entre otras ventajas.

**6. Con sus palabras ¿Desde el punto de vista económico que factores influyen en la participación de los agricultores de en este tipo de Asociaciones de Productores Agrícolas?**

**Entrevistado No 1:**

*Ante este nuevo escenario económico local y mundial considero imperativo impulsar acciones políticas que permitan crear el entorno económico adecuado para mantener la competitividad del sector Agrícola-Exportador.*

**Entrevistado No 2:**

*Hoy día, es urgente desarrollar agresivamente programas de modernización de empresas y reconversión productiva especialmente, incluir valor agregado para nuestras exportaciones, inteligencia comercial, investigación de mercados, gestión empresarial, así como investigación y transferencia de tecnología, que son hoy día factores fundamentales para que nuestras empresas lleguen a ser competitivas económicamente, especialmente las pequeñas.*

Se detecta por las respuestas de los entrevistados que las afectaciones económicas que inciden en la toma de decisiones por parte de los futuros socios se basan en establecer metas comunes armonizar métodos e instrumentos de trabajo, aprovechar las experiencias y los intercambios de información, realizar seguimiento y evaluaciones, imparcialidad, uso eficientemente los recursos sobre todo este último, ya que una buena cosecha asegura un porvenir económico más estable y rentable que abre la posibilidad a este tipo de instituciones.

**7. Con sus palabras ¿Cómo se da el manejo de residuos producto de la producción por parte del sector agrícola en la zona?**

**Entrevistado No 1:**

*A nivel específico, la producción de residuos agrícolas está marcada por la estacionalidad, ya que provienen de los cultivos, tras la producción y recogida de los mismos, los residuos agrícolas deben retirarse del campo para que no interfieran en el resto de las actividades agrícolas, se puede decir que en este sector se da de una manera muy rústica sobre todo en los pequeños productores.*

**Entrevistado No 2:**

*La mala gestión de los residuos agrícolas puede suponer un problema medioambiental que origina un deterioro progresivo y acumulativo en el entorno, lo que puede constituir un problema de higiene pública, en este sector se tiene un gran camino que recorrer.*

Se entiende con estas respuestas que la actividad agrícola moderna lleva implícita la necesidad de ser eficiente y a la vez, de ser amigable con el ambiente, este aspecto es uno de los requisitos que con mayor frecuencia exigen los consumidores y por supuesto de las autoridades competentes, lógicamente, las buenas prácticas agrícolas, además de identificar las fuentes de contaminación por desechos de una finca, incorporan por obligación desarrollar un buen plan de manejo de esos desechos, tanto de los orgánicos, como los inorgánicos.

**8. Con sus palabras ¿Qué debe cambiar en el manejo de residuos producto de la producción por parte del sector agrícola en la zona?**

**Entrevistado No 1:**

*Lo que se detecta hoy día, es que la única prosperidad real es la prosperidad creada mediante la destreza, la tecnología, el conocimiento.*

**Entrevistado No 2:**

*Permitir ofrecer al productor el ingrediente innovador en sus actividades para mejorar la productividad, mecanizar procesos, o producir bajo ambientes controlados.*

Se recalca con los datos aportados por los entrevistados que los residuos agrícolas pueden ser dirigidos para la producción de energía, ser sometidos a procesos térmicos o mecánicos para la obtención de biocombustibles sólidos, como carbón vegetal, briquetas o pellets, además que no se deben olvidar de residuos tales como plásticos y estructuras metálicas de invernaderos, tuberías para la conducción del agua, sistemas de riego por goteo, envases de abonos y fertilizantes, cajas para el transporte de los productos, entre otros.

## **ESTUDIOS**

Para dar paso propiamente a la creación de una Asociación de Productores Agrícolas, de acá en adelante llamada APROAGRI \* Jiménez – Turrialba, es que se da lugar al desarrollo de seis estudios en donde se desarrollan el paso a paso de la instalación de esta asociación, a su vez, basados en datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDER), Instituto de Desarrollo Rural (INDER), Programa Estado de la Nación (PEN), Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Municipalidad de Jiménez y Turrialba, sin olvidar lo más vital, la palabra de los propios agricultores es decir las fuentes tanto primarias como secundarias, que fueron encuestadas y entrevistadas.

### **Estudio de Mercado**

Es necesario y extremadamente relevante para cualquier proyecto, antes de ponerse en marcha, realizar una detallada investigación, para de esta forma comprender la situación y necesidades del mercado al que se pretende incursionar y, de esta manera, enfocar dicho negocio para contar con más posibilidades de éxito.

### **Producto**

#### *Definición*

Como proyecto se parte de una idea madre que a su vez se pretende con el tiempo ir desglosando, todo esto dentro del sector agrícola, como base se pretende tomar en cuenta la producción agrícola de una de las regiones ya segmentada por parte de Ministerio de Agricultura y Ganadería propiamente los cantones de Jiménez y Turrialba.

#### *Naturaleza y Usos*

Se desea crear una asociación que englobe a los agricultores llamada APROAGRI \* Jiménez – Turrialba, que reciba y comercialice los productos cosechados en la región ya descrita y de esta forma se pueda colocar de una manera más efectiva esta producción generando beneficios para APROAGRI \* Jiménez – Turrialba, como para el productor en sí.

Esta asociación contará con los servicios de:

- Recepción de la producción agrícola.
- Venta de la producción agrícola sin procesar.
- Procesamiento de la producción agrícola.
- Venta de la producción agrícola procesada.
- Intermediación entre el productor y diferentes entidades pertenecientes al sector.
- Capacitaciones al productor.
- Actividades propias de una asociación (Futuro).

### *Clasificación*

Se desea comercializar productos que no sean tradicionales como el café y el azúcar mismos que cuentan con una alta producción en los dos cantones, sino que darle apertura en el mercado a autóctonos de la zona como el pejibaye, palmito, hongos, cas, macadamia, entre otros, enfocándose en el pequeño productor, en la zona se comercializa los siguientes productos agrícolas:

**Cuadro No 4 Actividad Agrícola Región Central Oriental de Cartago**

<b>Actividad</b>	<b>Ha</b>	<b>Producción</b>	<b>Destino de la producción</b>
<b>Aguacate</b>	1906.87	578000 kg	Centros de acopio y ferias del agricultor, Mercado local, intermediarios, Exportación.
<b>Papa</b>	3860	95931.46 Ton	Mercado nacional, Mercados locales, ferias del agricultor, supermercados
<b>Zanahoria</b>	265.7	46391.15 Ton	Exportación, Mercado nacional, intermediarios, Ferias del agricultor.
<b>Cebolla</b>	1643.6	491322 Ton/año	Mercado Nacional, intermediarios y ferias del agricultor.
<b>Fresa</b>	80	910008 Ton	100 nacional

<b>Banano</b>	384	55296 Ton	60 % mercado nacional y 40 % exportación
<b>Apio</b>	32.2	2415 TM	CENADA, Mayoreo, ferias del agricultor, mercado
<b>Lechuga</b>	81.16	5031 TM	CENADA, Mayoreo, ferias del agricultor, mercado
<b>Culantro</b>	25.37	355180 tamugas	CENADA, Mayoreo, ferias del agricultor, mercado
<b>Cebollín</b>	20	400 TM	Restaurantes chinos, mercado
<b>Mora</b>	25	45 TM	Ferias del agricultor, mercado, CENADA
<b>Pejibaye</b>	235	1880 ton	CENADA y ferias del agricultor
<b>Vainica</b>	61.8	618 ton	Ferias del agricultor
<b>Tomate</b>	49.97	1748,95 ton	Ferias del agricultor
<b>Chile</b>	17.75	468,6 ton	Ferias del agricultor
<b>Mora Orgánica</b>	27.42	-	Feria del agricultor
<b>Granadilla</b>	24.58	-	Feria del agricultor
<b>Flores de Invernadero</b>	30	-	Nacional, exportación
<b>Flores a la Intemperie</b>	12	-	100 nacional
<b>Crucíferas</b>	62	217 T/Ha	80% intermediarios y 20% ferias del agricultor
<b>Chayote</b>	500ha		80% exportación y 20% nacional
<b>Remolacha</b>	95	1140 ton/año	Mercado nacional
<b>Repollo</b>	75	750 ton/año	Mercado nacional
<b>Otros Cultivos</b>	27		100 nacional

Fuente: MAG, (2020).

### *Eslogan*

Uniendo Cantones desde la Tierra

### *Logo*

**Imagen No 8 Logo de la Asociación**



**Fuente: Duarte, (2023).**

## **Demanda**

### **Definición**

Comprende todas las personas que participen directa o indirectamente en la producción y/o consumo de productos agrícolas, es decir, agricultores, hogares, empresas e instituciones que tiene necesidades a ser satisfechas, tomando además mercados reales los que consumen estos productos y mercados potenciales los que no se encuentran consumiéndolos aún, pero podrían hacerlo en el presente inmediato o en el futuro.

### **Estimación**

En la estimación de demanda se realiza con base en el análisis de la investigación y encuestas realizadas así determinar la posible cantidad de personas que querrán adquirir el producto, se consulta al Instituto de Estadísticas y Censos para medir la población y determinar la

cantidad de personas que será el público meta en el sector, así como datos referidos por el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

### **Población de Estudio**

Por la naturaleza del servicio, se considera apropiado lanzar la asociación al público en general sin importar el sexo, pero con un interés en común de la necesidad de los pequeños agricultores o productores del sector agrícola, con un rango de edad de 20 a 60 años y además que cuenten con ligado al agro, con ganas de emprender y potenciar su negocio ya establecido.

**Tabla No 23 Información Económica - Productiva Jiménez - Turrialba**

<b>Cantón/Distrito</b>	<b>Tasa de Ocupación</b>	<b>Sector Primario (Agrícola)</b>
Turrialba	48.1	8.6
La Suiza	43.4	23.4
Peralta	44.9	57.6
Santa Cruz	49.2	36.8
Santa Teresita	41.1	45.5
Pavones	45.5	31.8
Tuis	42.1	33.5
Tayutic	43.6	37.4
Santa Rosa	47.0	15.8
Tres Equis	51.1	56.2
La Isabel	47.3	12.0
Chirripó	37.7	71.4
<b>Turrialba</b>	<b>46.1</b>	<b>21.8</b>
Juan Viñas	49.2	30.9
Tucurrique	42.9	36.5
Pejibaye	42.8	31.4
<b>Jiménez</b>	<b>45.8</b>	<b>32.7</b>

**Fuente: INEC, (2011).**

## Proyección

Según las estadísticas y proyecciones del INEC en el estudio de Estadísticas demográficas 2011 – 2025. Proyecciones nacionales, la población total proyectada al 30 de junio por grupos de edades, según la Provincia y Cantones de la población, de este estudio se sacó la población con base a Región Central Oriental en un rango de edades de 20 a 60 años sin tipificar el sexo del futuro asociado.

Respecto a los datos obtenidos por el INEC el crecimiento en la población ha desacelerado por lo que se proyectó ampliar la demanda por medio de diferentes plataformas ya sean convencionales como boletines, periódicos o más modernas tales como digitales y así poder captar más clientes en los dos cantones en un inicio y compensar este efecto.

Debido a la incertidumbre al introducir un nuevo servicio y en un sector ya muy descuidado, en el mercado a la hora de la frecuencia en la que los socios se adherirán se proyectará iniciar con una porción pequeña del mercado es decir con un porcentaje del 5% e ir aumentando este porcentaje hasta el 25% en un periodo de 5 años.

**Tabla No 24 Proyección de la Demanda**

CANTONES		Jiménez	Turrialba	Jiménez	Turrialba	Jiménez	Turrialba	Jiménez	Turrialba	Jiménez	Turrialba
Año		2023		2024		2025		2026		2027	
Población		16379	70446	16392	70358	16396	70240	16392	70202	16388	70164
Total, de Mercado		10397	44393	10398	44196	10384	43930	10370	43930	10356	44196
Mercado Meta	55%	5666	24194	5667	24087	5659	23942	5652	23942	5644	24087
Frecuencia		1		1		1		1		1	
% Mercado Meta		1%		2%		3%		4%		5%	
Mercado Meta		57	242	57	241	57	239	57	239	56	241
Total, de Mercado Meta		299		298		296		296		297	

**Fuente: INEC, (2023).**

## **Mercado Meta**

Se encuentra enfocado en hombres y mujeres cuya edad rondé entre los 20 y 60 años que se encuentren dentro del sector de la producción agrícola que necesiten proyectar su productos, envasarlos, distribuirlos, con deseos de superación en ámbitos tales como administrativos, financieros, procesos productivos, manejo específico de cultivo entre otros, priorizando a los micro empresarios o en otras palabras al agricultor rustico que habiten en el Región Central Oriental de Cartago específicamente en los cantones de Jiménez y Turrialba, abriendo las puertas en determinado momento a las zonas aledañas.

## **Distribución Geográfica del Mercado de Consumo**

APROAGRI tendrá su distribución en la provincia de Cartago, en los Cantones de Cartago y Turrialba, mediante anuncios parroquiales, mediante la página del ministerio de agricultura y ganadería, afiches, perifoneo, alianzas con Colono Agropecuario, Municipalidades de los Cantones, Juntas de Desarrollo Comunal, entre otros, además se contará con la opción de compra por medio de la página oficial de la asociación y sitios web amigo mediante links que conduzcan a la página propia.

## **Oferta**

### **Definición**

Cuando los pequeños agricultores y otros productores agrícolas con escasos recursos trabajan juntos, les resulta más sencillo tener acceso a los insumos agrícolas, tales como: semillas, material de plantación, agua, fertilizantes y pesticidas, funciones que cumplen organizaciones como la que se pretende instalar con este proyecto, en donde se agrupan los productos de todos para llegar a mercados más grandes.

### **Características de los Principales Productores**

Dentro de la zona en estudio no encontramos asociaciones de esta índole en específico, sino que son asociaciones propias de un producto determinado como el café y la caña de azúcar, en cuanto a zonas aledañas si encontramos asociaciones de este tipo no tan enfocadas en lo que este

estudio pretende y tampoco forman parte ninguno de los encuestados para efectos del proyecto APROAGRI, pero si comercializan productos agrícolas y/o sus derivados entre estas se encuentran:

**Cuadro No 5 Oferta de Mercado**

<b>Nombre de la Organización</b>	<b>Contacto</b>	<b>Asociados</b>	<b>Principales Actividades</b>
Asociación de Agricultores de Tejar del Guarco (AGRITEC)	88724987	37	Centro de Acopio
Centro Agrícola Cantonal del Guarco	87183449	400	Servicios de Apoyo
Cooperativa Agrícola Industrial de Productores de Frutas de Altura de Los Santos R. L.	86490316	75	Comercialización de Frutas
Asociación CIMAFRUTT	87571594	10	Procesamiento de Frutas
Cooperativa Manos Unidas. (COOPEMAUNI)	85483967	27	Producción Primaria y Agroindustria
Asociación de Fruticultores de Llano Bonito	25461131	31	Producción Primaria, Acopio
Asociación de Productores de San Martín (APROSMA)	86080781	81	Producción Primaria, Comercialización de Mora
Asociación de Mujeres Pro-Superación Personal, La Trinidad de León Cortés (AMUPROSUT)	85639038	6	Agroindustria
Cooperativa De Productores Agrícolas y de Servicios Múltiples de La Zona de Los Santos R.L. (APACOOOP R.L.).	25441680	732	Producción Primaria, Acopio
ACEDA	87145697	23	Producción de Cebolla

Asociación de Desarrollo Agrícola para la Exportación (ADAPEX) ADAPEX	25366264	15	Producción Hortícola
APROZONOC	89113553	3	Hortalizas Orgánicas
Las Brumas	88399757	22	Hortalizas Orgánicas
Centro Agrícola Cantonal de Alvarado	25376065	425	Almacén Agropecuario, Comercialización
Centro Agrícola Cantonal de Paraíso	25747364	250	Proyectos, Administración de Ferias del Agricultor
Asociación de Productores del Asentamiento Las Aguas	83151553	14	Producción de Hortalizas
Grupo GUABATA - Altos de Araya	83875258	37	Proyectos Agropecuarios
Asociación de Familias Unidas de Nápoles para el Desarrollo Social (AFUNADES)	83801290	15	Producción Hortícola
Asociación de Productores Agrícolas de los Santos (APROASAN)	83133636	18	Feria del Agricultor
Asociación de productores de Granadilla (ASOPROG)	85903957	26	Producción y Comercialización de Frutales
Centro Agrícola Cantonal de Tarrazú (CACTA)	25466393	180	Viveros, Venta de Árboles Frutales, Servicios de Comercialización
ASOCACRI	25300606	172	Papa y Cebolla
ASOPAI- Asociación Parceleros del Irazú	87911280	10	Papa, Cebolla, Zanahoria, Aguacate, Culantro, Apio y Remolacha
Asociación San Isidro Labrador	88015576	17	Papa, Cebolla y Zanahoria

Centro Agrícola Cantonal De Oreamuno. C.A.C.O.	25360846	125	Cebolla, Zanahoria, Repollo y Papa
------------------------------------------------	----------	-----	------------------------------------

**Fuente: MAG, (2023).**

### **Importaciones y Exportaciones del Producto (Esquema de Protección)**

Se proyecta atraer la materia prima de los proveedores de la zona y terminar el ensamblaje en la Asociación, por motivo de la naturaleza, tecnología y novedad del servicio producto tomando en cuenta las normativas del país, además, como se menciona con anterioridad se toma en cuenta todos los requisitos de ley con miras en un futuro poder exportar los productos.

Con base en lo investigado sobre las posibles asociaciones rivales que existen en el mercado son de origen costarricense pero ubicadas fuera de la zona de estudio, la más próxima llamada Centro Agrícola Cantonal de Alvarado no absorbe la población delimitada para efectos de este proyecto, por lo que se cuenta con un nicho no explorado.

### **Proyección de la Oferta (Capacidad Instalada versus Capacidad Utilizada)**

Se proyecta hacer lotes de producción tomando en cuenta el tamaño y capacidad de la planta como la infraestructura, criterios técnicos y aprovechamiento potencial de la plata de manera que una utilización eficiente de los recursos, aspirando a producir lotes de pequeñas unidades inicialmente.

### **Relación Oferta – Demanda – Importaciones**

Según la curva de oferta y demanda interna al ser un servicio de alta gama se toma la decisión de entrar en el mercado con un porcentaje bajo y de manera paulatina para ir midiendo su consumo para que de acuerdo con la cantidad de asociados mantener un stock moderado y no haya un estancamiento, así también en caso de que haya que generar algún cambio en los servicios que la asociación ofrece ya sea por alguna ineficiencia o mejora.

## **Análisis de Precios**

### **Análisis Histórico y Tendencias.**

Siendo APROAGRI un servicio nuevo en el mercado local, no se puede comparar con otro servicio igual de parte de una posible competencia directa, por lo que se analiza posibles asociaciones antes mencionada que se consideran como competencia indirecta, las cuales ofrecen servicios similares a lo que pretende este proyecto.

Se consideran asociaciones competencia directa seis las cuales son: Centro Agrícola Cantonal del Guarco, APACOOOP R.L., ADAPEX, Centro Agrícola Cantonal de Alvarado, Centro Agrícola Cantonal de Paraíso, Centro Agrícola Cantonal de Oreamuno, ya que ofrecen servicios y soluciones al mismo problema, pero en diferente zona.

Tabla No 25 Precios de los Competidores

Nombre de la Organización	Asociados	Afiliación	Anualidad	Total, Anual por Afiliado
Centro Agrícola Cantonal del Guarco	37	¢16,800	¢201,600	¢7,459,200
Cooperativa de Productores Agrícolas y de Servicios Múltiples de la Zona de Los Santos R.L. (APACOOOP R.L.).	732	¢17,200	¢206,400	¢151,084,800
Asociación de Desarrollo Agrícola para la Exportación (ADAPEX)	15	¢19,600	¢235,200	¢3,528,000
Centro Agrícola Cantonal de Alvarado	425	¢20,000	¢240,000	¢102,000,000
Centro Agrícola Cantonal de Paraíso	250	¢18,200	¢218,400	¢54,600,000
Centro Agrícola Cantonal de Oreamuno. C.A.C.O.	125	¢15,400	¢184,800	¢23,100,000

Fuente: Duarte, (2023).

### Estimación del Precio Promedio según Características de Establecimientos.

Para la estimación inicial del precio de afiliación a APROAGRI se tomó en cuenta, primeramente, los precios de servicios equivalentes de la competencia y, de este modo, hacer un cálculo aproximado de los precios del servicio que se ofrecer, como se puede observar en la tabla anterior, los precios varían entre las diferentes asociaciones y/o centros que se encuentran en el mercado.

Se encuentra que los centros agrícolas son una de las opciones de precio más bajo, la cual se pudo observar en el Centro Agrícola Cantonal de Oreamuno con un precio aproximado de ¢15400 colones por mes, también se observó que dentro de los precios más altos se encuentra el Centro Agrícola Cantonal de Alvarado el cual tiene un precio de afiliación de ¢20000 colones por mes.

Otro aspecto que se tomó en cuenta fue el resultado de las encuestas iniciales, donde el 37% de las personas encuestadas dicen que pagarían por afiliarse a APROAGRI de ¢15000 a ¢20000

colones, mientras que un 14% de las personas consultadas indicaron que estarían dispuestos a pagar entre ₡25000 a ₡30000 colones y un 13% pagaría ₡5000 colones por asociarse.

Por último, se consultó con expertos del Ministerio de Agricultura y Ganadería, así como de la Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria (CNAA), los cuales hacen una recomendación de contar con una mensualidad de en un rango de ₡15.000 a ₡20.000 colones.

Teniendo en cuenta todas las variables estudiadas, se concluye determinar un precio por membresía de ₡18.000 colones, se espera que el precio tenga una aceptación de manera positiva para el productor agrícola y la manera de uso de este servicio sea de gran beneficio por lo cual encuentren una propuesta innovadora, lo que permita gran posicionamiento en el mercado.

## **Canales de Comercialización y Distribución**

### **Servicios y Productos**

#### ***Redes Sociales***

Actualmente, las redes sociales es uno de los principales medios de promoción que están utilizando las empresas hoy en día por lo cual, APROAGRI incluirá este método como una de sus estrategias de publicidad, las redes utilizadas será Facebook e Instagram.

Para el manejo de las redes sociales se contratará con el servicio de gestor de comunidades, quien se encargará:

- Desarrollo de estrategia y planeamiento de una campaña publicitaria a nivel de redes sociales mensualmente.
- Manejo de dos redes sociales, con ocho publicaciones mensuales, siete JPG y un gif en cada una.

#### ***Costos.***

Por los servicios prestados por el gestor de comunidades, APROAGRI deberá hacer un pago anual plan PYMES de ciento treinta y seis mil colones ₡136 000, el cual puede variar acorde al oferente contratado.

### ***Página Web***

APROAGRI contará con un sitio web informativo, en donde se tendrá la oportunidad de conocer el producto: historia, misión, visión, materia prima y sus servicios, así mismo, la dirección física de la sede y punto de venta de los productos y el acceso directo de comprar en línea, también, se habilitará un acceso directo al sitio oficial de entidades relacionadas con el sector para los que deseen publicitarse por ese medio.

#### ***Costos.***

- Sitio web APROAGRI plan anual (Google Business Plus): ¢120.835
- Hosting Deluxe Linux en Go-Daddy plan anual: ¢160.912
- E-commerce Bac Credomatic: matricula anual: ¢97.899
- E-commerce Bac Credomatic mantenimiento anual: ¢335.652
- E-commerce Bac Credomatic transacciones de Visa y Máster Card (\$0,12) por transacción: ¢67.14
- E-commerce Bac Credomatic otras transacciones, anulaciones, devoluciones y cierres (\$0,07) por cada vez que se utiliza: ¢39.

### ***Participación en ferias de emprendimiento organizadas por las municipalidades y el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, agricultura y ganadería, CENADA, CNAA***

#### ***Costos***

Según las ferias solo solicitan una contribución, por lo cual, se manejaría un flujo proyectado de ¢100000 para participar.

**Nota:** A partir del año 2024, el costo incrementará un 2% debido a la inflación, el cálculo de la inflación obtuvo mediante la inflación de los últimos 3 años, según tipo de cambio del día.

Tabla No 26 Costos de Promoción Proyectado

<b>Estrategia</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
Redes Sociales	¢136,000	¢138,720	¢141,494	¢144,324	¢147,211	¢150,155
Sitio Web	¢120,835	¢123,252	¢125,717	¢128,231	¢130,796	¢133,412
Hosting Anual	¢160,912	¢164,130	¢167,413	¢170,761	¢174,176	¢177,660
E-Commerce BAC Matricula	¢97,899	¢99,857	¢101,854	¢103,891	¢105,969	¢108,088
E-Commerce BAC Matricula Mantenimiento	¢335,652	¢342,365	¢349,212	¢356,197	¢363,321	¢370,587
Ferias	¢100,000	¢102,000	¢104,040	¢106,121	¢108,243	¢110,408
<b>Total</b>	<b>¢953,321</b>	<b>¢972,348</b>	<b>¢991,755</b>	<b>¢1,011,551</b>	<b>¢1,031,743</b>	<b>¢1,052,338</b>

Fuente: Duarte, (2023).

## Estudio de Técnico

### Factores que Determinan el Tamaño de la Planta

#### *Tamaño de Mercado*

Determinar la demanda de un servicio puede ser muy variable, según las 30 encuestas realizadas en el estudio de mercado el producto tiene una aceptación de un 100% que muestra un gran potencial del servicio para el sector del agro en el mercado.

Por ser un servicio especializado y con un rango de precio un poco elevado se decide entrar al mercado con un porcentaje pequeño sobre la demanda de un 1% y subir ese 1% cada año consecutivamente, abierto ampliar la producción y oferta de servicios, si la demanda aumenta, dado a la utilidad que tiene tanto los servicios como los productos se conservará el rango de edad de la demanda que se había definido entre los 20 a 60 años sin importar su género.

Según el MAG y los datos del INEC en la región Central Oriental de Cartago (Turrialba – Jiménez) dentro del rango de edad ya mencionado existen 54.790 personas dentro de los 20 y 60 años sobre este monto se tomará en cuenta el 1% para el primer año, el segundo año con un 2%, tercer año 3%, cuarto año 4% y, por último, el quinto año con un 5%, esta decisión se toma en cuenta según el criterio de los especialistas en la materia, además, se debe mencionar que los lotes de productos dependerán de la capacidad instalada de los productores agrícolas y capacidad de la planta.

**Tabla No 27 Demanda Estimada**

	Año	Crec.	Demanda	% Demanda	Demanda Proyectada	Inf.	Monto Mensual Asociación	Total, Mensual Asociación	Total, Anual Asociación
<b>Socios</b>	2023	-	3599	10%	360	-	₡20,000	₡7,198,000	₡86,376,000
	2024	5%	3779	10%	378	4.42%	₡20,884	₡7,891,959	₡94,703,510
	2025	5%	3968	10%	397	4.42%	₡21,807	₡8,652,823	₡103,833,876
	2026	5%	4166	10%	417	4.42%	₡22,771	₡9,487,042	₡113,844,500
	2027	5%	4375	10%	437	4.42%	₡23,777	₡10,401,687	₡124,820,248

**Fuente: Duarte, (2023).**

## Disponibilidad de la Materia Prima

### Abastecimiento de Insumos

#### Agua.

Según la Municipalidad de Jiménez en donde se pretende instalar la asociación, las tarifas por metros cúbicos son las siguientes:

**Tabla No 28 Tarifa de Agua**

Servicio Fijo	Domiciliaria	Ordinaria	Reproductiva	Preferencial	Gobierno
	¢6,968	¢13,936	¢20,904	¢6,968	¢10,452
Servicio Medido					
Rango de Consumo	Domiciliaria	Ordinaria	Reproductiva	Preferencial	Gobierno
0-15 m <sup>3</sup>	¢3,419	¢6,839	¢9,800	¢3,419	¢5,129
16-25 m <sup>3</sup>	¢3,709	¢7,176	¢10,424	¢3,796	¢5,506
26-40 m <sup>3</sup>	¢3,885	¢7,362	¢10,424	¢3,796	¢5,506
41-60 m <sup>3</sup>	¢3,885	¢7,362	¢10,424	¢3,796	¢5,506
61-80 m <sup>3</sup>	¢4,072	¢7,710	¢10,424	¢3,796	¢5,506
81-100 m <sup>3</sup>	¢4,072	¢7,710	¢10,424	¢4,334	¢6,044
101-120 m <sup>3</sup>	¢4,377	¢7,899	¢10,424	¢4,334	¢6,044
Más de 120 m <sup>3</sup>	¢4,377	¢7,899	¢10,424	¢4,334	¢6,044

**Fuente: Municipalidad de Jiménez, (2023).**

Según estimaciones, la asociación y planta de producción para empezar sus labores requerirá de alrededor de 26 m<sup>3</sup> a 40 m<sup>3</sup> por mes, sin embargo, con el paso del tiempo y el aumento de las ventas se podría decir que este recurso se podría incrementar en 81 m<sup>3</sup> - 100 m<sup>3</sup> por año.

De acuerdo con la tabla de precios de la Municipalidad de Jiménez la asociación y planta de producción deberá pagar:

Tabla No 29 Tarifa de Agua Proyectada

Consumo	Costo Mensual	Costo Anual	Inflación	2023	2024	2025	2026	2027
<b>61-80 m3</b>	₡7,710	₡92,520	4.42%	₡92,520	₡96,609	₡100,880	₡105,338	₡109,994
<b>IVA</b>   13%	₡1,002.30	₡12,027.60	-	₡12,028	₡12,028	₡12,028	₡12,028	₡12,028
<b>Total</b>	₡8,712	₡104,548	-	₡104,548	₡108,637	₡112,907	₡117,366	₡122,022

Fuente: Duarte, (2023).

### *Luz.*

Este servicio es de suma importancia, ya que la mayoría del proceso de producción y trabajo diario de la Asociación necesita del servicio eléctrico para funcionar, se cotiza con el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) y los detalles se muestran en la siguiente tabla:

Tabla No 30 Tarifa de Luz

<b>Tarifa T-GE General</b>	
<b>Consumos menores o iguales a 3000 kWh</b>	
Por cada kWh	₡ 122,96
<b>Consumos mayores o iguales a 3000 kWh</b>	
Cargo por energía, por cada kWh	₡73.38
Cargo por potencia, por cada kWh	₡12,161.89

Fuente: ICE, (2023)

Se cotizó con esta empresa (ICE), si bien en la zona se localiza la Junta Aseguradora del Servicio Eléctrico Cartaginés (JASEC) la misma no llega en cobertura al lugar donde se pretende instalar la asociación y la información se detalla en el siguiente cuadro basado en los cobros de la tabla anterior, el proyecto se desarrollará con mayor a 3.000 kWh cargo fijo, el cual se detalla a continuación:

Tabla No 31 Tarifa de Luz Projectado

Consumo	Costo Mensual	Costo Anual	Inflación	2023	2024	2025	2026	2027
> 3000 kWh	₡12,162	₡145,943	4.42%	₡145,943	₡152,393	₡159,129	₡166,163	₡173,507
IVA 13%	₡1,581	₡18,973	-	₡18,973	₡18,973	₡18,973	₡18,973	₡18,973
<b>Total</b>	₡13,743	₡164,915	-	₡164,915	₡171,366	₡178,102	₡185,135	₡192,480

Fuente: Duarte, (2023).

### *Cable, Internet y Telefonía.*

Para APROAGRI es de suma importancia mantener una constante comunicación con proveedores, distribuidores, clientes y socios, por lo cual se hace necesario contratar un servicio de internet, telefonía y cable aprovechando los paquetes que el mercado ofrece actualmente.

Tabla No 32 Tarifa de Cable, Internet y Teléfono

Plan TELECABLE PYMES	
Velocidad	100 Mbps
Canales	250
Llamadas	1000 minutos.
Precio + IVA	₡38,990

Fuente: TELECABLE, (2023).

Tabla No 33 Tarifa de Cable, Internet y Teléfono Projectados

Plan	Costo Mensual	Costo Anual	Inflación	2023	2024	2025	2026	2027
PYMES	₡38,990	₡467,880	4.42%	₡488,560	₡510,155	₡532,703	₡556,249	₡580,835
Total	₡38,990	₡467,880	-	₡488,560	₡510,155	₡532,703	₡556,249	₡580,835

Fuente: Duarte, (2023).

El monto total de los gastos por los insumos de agua, luz, cable, internet y telefonía se muestran en la siguiente tabla:

Tabla No 34 Total de Insumos

Insumo	Costo Mensual	Costo Anual	Inflación	2023	2024	2025	2026	2027
Agua	₪8,712	₪104,548	4.42%	₪109,169	₪113,994	₪119,032	₪124,294	₪8,712
Luz	₪13,743	₪164,915	4.42%	₪172,204	₪179,816	₪187,764	₪196,063	₪13,743
Cable, Internet y Telefonía	₪38,990	₪467,880	4.42%	₪488,560	₪510,155	₪532,703	₪556,249	₪38,990
Total	₪61,445	₪737,343	-	₪769,933	₪803,964	₪839,500	₪876,606	₪61,445

Fuente: Duarte, (2023).

Tabla No 35 Abastecimiento de Materiales Directos

Producto	Unidad de Comercialización	Precio por Unidad de Comercialización		Ganancia
		Compra	Venta	
<b>Aguacate</b>	Kilo	¢1,300	¢1,700	¢400
<b>Ajo</b>	Paquete de 3 Unidades	¢367	¢467	¢100
<b>Apio</b>	Mata	¢1,000	¢1,300	¢300
<b>Ayote Sazón</b>	Kilo	¢250	¢300	¢50
<b>Ayote Tierno</b>	Unidad	¢400	¢500	¢100
<b>Banano</b>	Unidad	¢30	¢35	¢5
<b>Brócoli</b>	Kilo	¢1,500	¢1,800	¢300
<b>Camote</b>	Kilo	¢700	¢900	¢200
<b>Cas</b>	Kilo	¢600	¢800	¢200
<b>Cebolla Amarilla</b>	Kilo	¢900	¢950	¢50
<b>Cebolla Morada</b>	Kilo	¢1,200	¢1,300	¢100
<b>Cebollino</b>	Rollo	¢200	¢300	¢100
<b>Chayote</b>	Kilo	¢1,800	¢2,200	¢400
<b>Chile Dulce</b>	Kilo	¢1,600	¢1,800	¢200
<b>Coliflor</b>	Unidad	¢800	¢1,000	¢200
<b>Culantro</b>	Rollo de 10 Rollitos	¢1,000	¢1,500	¢500
<b>Lechuga</b>	Unidad	¢200	¢250	¢50
<b>Limón Dulce</b>	Unidad	¢180	¢200	¢20

<b>Limón Mandarina</b>	Unidad	¢110	¢130	¢20
<b>Mandarina</b>	Kilo	¢2,000	¢2,500	¢500
<b>Mora</b>	Kilo	¢1,600	¢1,800	¢200
<b>Naranja</b>	Unidad	¢70	¢80	¢10
<b>Ñampí</b>	Kilo	¢1,200	¢1,600	¢400
<b>Papa Amarilla</b>	Kilo	¢1,222	¢1,289	¢67
<b>Papa Blanca</b>	Kilo	¢1,111	¢1,222	¢111
<b>Papa Semillón</b>	Kilo	¢778	¢889	¢111
<b>Papaya</b>	Kilo	¢250	¢300	¢50
<b>Pejibaye</b>	Kilo	¢600	¢1,000	¢400
<b>Pepino</b>	Kilo	¢500	¢600	¢100
<b>Plátano Maduro</b>	Unidad	¢200	¢250	¢50
<b>Plátano Verde</b>	Unidad	¢200	¢250	¢50
<b>Remolacha</b>	Unidad	¢200	¢300	¢100
<b>Repollo Morado</b>	Kilo	¢600	¢700	¢100
<b>Repollo Verde</b>	Kilo	¢200	¢250	¢50
<b>Suquini</b>	Unidad	¢400	¢500	¢100
<b>Tiquisque</b>	Kilo	¢1,300	¢1,600	¢300
<b>Tomate Primera</b>	Kilo	¢1,056	¢1,111	¢56
<b>Tomate Segunda</b>	Kilo	¢1,000	¢1,056	¢56
<b>Tomate Tercera</b>	Kilo	¢722	¢833	¢111
<b>Vainica</b>	Kilo	¢800	¢1,200	¢400

<b>Yuca</b>	Kilo	¢400	¢500	¢100
<b>Zanahoria</b>	Kilo	¢222	¢267	¢44

Fuente: Duarte, (2023).

Tabla No 36 Proyección de Ventas y Asociación











Paquete		Precio	Cantidad	2023	Incremento Ventas	2024	2025	2026	2027
Verdura	Paquete Pequeño	€12,416	400	€4,966,400	10%	€5,463,040	€6,009,344	€6,605,312	€7,275,776
	Paquete Mediano	€21,828		€8,731,200		€9,604,320	€10,564,752	€11,612,496	€12,791,208
	Paquete Grande	€40,828		€16,331,200		€17,964,320	€19,760,752	€21,720,496	€23,925,208
Olores	Paquete Pequeño	€8,214		€3,285,600		€3,614,160	€3,975,576	€4,369,848	€4,813,404
	Paquete Mediano	€13,424		€5,369,600		€5,906,560	€6,497,216	€7,141,568	€7,866,464
	Paquete Grande	€23,844		€9,537,600		€10,491,360	€11,540,496	€12,685,008	€13,972,584
Ensalada	Paquete Pequeño	€8,222		€3,288,800		€3,617,680	€3,979,448	€4,374,104	€4,818,092
	Paquete Mediano	€13,440		€5,376,000		€5,913,600	€6,504,960	€7,150,080	€7,875,840
	Paquete Grande	€23,876		€9,550,400		€10,505,440	€11,555,984	€12,702,032	€13,991,336
Fruta	Paquete Pequeño	€7,289		€2,915,600		€3,207,160	€3,527,876	€3,877,748	€4,271,354
	Paquete Mediano	€11,574		€4,629,600		€5,092,560	€5,601,816	€6,157,368	€6,782,364
	Paquete Grande	€20,144		€8,057,600		€8,863,360	€9,749,696	€10,716,608	€11,804,384
<b>Total</b>		€205,099		€82,039,600		€90,243,560	€99,267,916	€109,112,668	€120,188,014

Fuente: Duarte, (2023).

Cuadro No 6 Abastecimiento de Insumos de Producción

Producción			
Insumo	Imagen	Lugar	Precio
Bolsas para Sellado (Caja 1000 Uds)			Ø18,900
Bolsas Oxobiodegradables (Caja 100 Uds)			Ø11,322
Etiquetas Ecológicas de Corte Recto			Ø50
Balde Escurreidor Prensa Lateral			Ø4,390

<p><b>Ambiental All Day (Caja 10 Uds)</b></p>			<p>€20,000</p>
<p><b>Cubre Cabello (Paquete de 10 Cajas con 500 Uds)</b></p>			<p>€25,000</p>
<p><b>Desinfectante de Manos (Caja 10 Uds)</b></p>			<p>€20,000</p>
<p><b>Detergente (Caja 10 Uds)</b></p>			<p>€20,000</p>
<p><b>Mascarilla Desechable (Paquete de 10 Cajas con 500 Uds)</b></p>			<p>€25,000</p>

<p><b>Bolsas de Basura (Paquete de 100 Uds)</b></p>			<p>Ø12,386</p>
<p><b>Paño de Microfibra (Paquete de 100 Uds)</b></p>			<p>Ø11,000</p>
<p><b>Dispensador y Papel Higiénico (Paquete de 30 Uds)</b></p>			<p>Ø28,575</p>
<p><b>Resma Hojas Blancas</b></p>			<p>Ø1,900</p>
<p><b>Lapicero Azul (Caja 12)</b></p>			<p>Ø2,800</p>

<p><b>Escoba</b></p>			Ø2,333
<p><b>Marco para Mopa y Mopa</b></p>	   		Ø6,000

Fuente: Duarte, (2023).

Tabla No 37 Proyección Abastecimiento de Insumos de Producción

Insumo	Cant.	Precio Mensual	Precio Anual	Inflación	2023	2024	2025	2026	2027
Bolsas para Sellado (Caja 1000 Uds)	1	₡18,900	₡226,800	4.42%	₡236,825	₡247,292	₡258,223	₡269,636	₡236,825
Bolsas Oxobiodegradables (Caja 100 Uds)	3	₡33,966	₡407,592	4.42%	₡425,608	₡444,419	₡464,063	₡484,574	₡425,608
Etiquetas Ecológicas de Corte Recto	1,000	₡50,000	₡600,000	4.42%	₡626,520	₡654,212	₡683,128	₡713,323	₡626,520
Balde Escurridor Prensa Lateral	1	₡4,390	₡52,680	4.42%	₡55,008	₡57,440	₡59,979	₡62,630	₡55,008
Ambiental All Day (Caja 10 Uds)	2	₡40,000	₡480,000	4.42%	₡501,216	₡523,370	₡546,503	₡570,658	₡501,216
Cubre Cabello (Paquete de 10 Cajas con 500 Uds)	2	₡50,000	₡600,000	4.42%	₡626,520	₡654,212	₡683,128	₡713,323	₡626,520
Desinfectante de Manos (Caja 10 Uds)	2	₡40,000	₡480,000	4.42%	₡501,216	₡523,370	₡546,503	₡570,658	₡501,216
Detergente (Caja 10 Uds)	2	₡40,000	₡480,000	4.42%	₡501,216	₡523,370	₡546,503	₡570,658	₡501,216
Mascarilla Desechable (Paquete de 10 Cajas con 500 Uds)	2	₡50,000	₡600,000	4.42%	₡626,520	₡654,212	₡683,128	₡713,323	₡626,520
Bolsas de Basura (Paquete de 100 Uds)	5	₡61,930	₡743,160	4.42%	₡776,008	₡810,307	₡846,123	₡883,521	₡776,008
Paño de Microfibra (Paquete de 100 Uds)	2	₡22,000	₡264,000	4.42%	₡275,669	₡287,853	₡300,576	₡313,862	₡275,669
Dispensador y Papel Higiénico (Paquete de 30 Uds)	2	₡57,150	₡685,800	4.42%	₡716,112	₡747,765	₡780,816	₡815,328	₡716,112
Resma Hojas Blancas	2	₡3,800	₡22,800	4.42%	₡29,233	₡30,526	₡31,875	₡33,284	₡29,233
Lapicero Azul (Caja 12)	1	₡2,800	₡16,800	4.42%	₡75,182	₡78,505	₡81,975	₡85,599	₡75,182
Escoba	2	₡4,666	₡27,996	4.42%	₡5,972,853	₡6,236,853	₡6,512,522	₡6,800,376	₡5,972,853
Marco para Mopa y 10 Mopas	2	₡12,000	₡72,000	4.42%	₡236,825	₡247,292	₡258,223	₡269,636	₡236,825
Total					₡6,081,015	₡6,420,336	₡6,778,591	₡7,156,836	₡425,608

Fuente: Duarte, (2023).

## Disponibilidad de la Maquinaria

La demanda que pretende las Asociación es de un volumen semejante al de una producción de pequeña empresa, que año tras año se va a ir incrementando, se va a requerir para iniciar solamente maquinaria sencilla.

**Cuadro No 7 Maquinaria y Equipo**

Maquinaria			
Insumo	Precio Unitario	Imagen	Lugar
Cámaras Mantenedoras	€250,000		
Selladora al Vacío	€300,000		
Tanque de Lavado	€150,000		

Mesa de Acero Inoxidable	€100,000		
Pelador Industrial	€100,000		
Canasta Plástico Tradicional	€1,665		
Basurero Tapa y Ruedas	€5,000		
Plataforma Triple	€35,000		

Safety-Walk	€5,000		
Señal de Piso	€3,800		
Cuchillo Industrial	€7,500		
Delantal y Guante Industrial	€5,000		

Escritorio Completo	C135,000	 <p>Ficha: 1.10 cm   Edición de: 1.00 cm   Abre: 27 cm</p>	
Dell Computadora Portátil / KXNPF / Intel® Core™ i5	C465,055		
Impresora Multifuncional EPSON	C125,900		
Teléfono Celular Logic L65 32 GB	C99,900		
Sillas de Espera (Fila 5)	C92,816		

Mesa de Reuniones Completa	€105,000		<b>Office DEPOT</b>
Basureros de Oficina	€3,131		<b>Office DEPOT</b>

Fuente: Duarte, (2023).

Tabla No 38 Proyección - Depreciación Maquinaria y Equipo

Insumo	Cantidad	Precio Total	2023	2024	2025	2026	2027
Cámaras Mantenedoras	2	€500,000	€500,000	€400,000	€320,000	€256,000	€204,800
Selladora al Vacío	1	€300,000	€300,000	€240,000	€192,000	€153,600	€122,880
Tanque de Lavado	2	€300,000	€300,000	€240,000	€192,000	€153,600	€122,880
Mesa de Acero Inoxidable	2	€200,000	€200,000	€160,000	€128,000	€102,400	€81,920
Pelador Industrial	3	€300,000	€300,000	€240,000	€192,000	€153,600	€122,880
Canasta Plástico Tradicional	100	€166,500	€166,500	€133,200	€106,560	€85,248	€68,198
Basurero Tapa y Ruedas	4	€20,000	€20,000	€16,000	€12,800	€10,240	€8,192
Plataforma Triple	2	€70,000	€70,000	€56,000	€44,800	€35,840	€28,672
Safety-Walk	6	€30,000	€30,000	€24,000	€19,200	€15,360	€12,288
Señal de Piso	2	€7,600	€7,600	€6,080	€4,864	€3,891	€3,113
Cuchillo Industrial	6	€45,000	€45,000	€36,000	€28,800	€23,040	€18,432
Delantal y Guante Industrial	10	€50,000	€50,000	€40,000	€32,000	€25,600	€20,480
Escritorio Completo	2	€270,000	€270,000	€216,000	€172,800	€138,240	€110,592
Dell Computadora Portátil / KXNPF / Intel® Core™ i5	2	€930,110	€930,110	€744,088	€595,270	€476,216	€380,973
Impresora Multifuncional EPSON	1	€125,900	€125,900	€100,720	€80,576	€64,461	€51,569

Teléfono Celular Logic L65 32 GB	2	€199,800	€199,800	€159,840	€127,872	€102,298	€81,838
Sillas de Espera (Fila 5)	2	€185,632	€185,632	€148,506	€118,804	€95,044	€76,035
Mesa de Reuniones Completa	1	€105,000	€105,000	€84,000	€67,200	€53,760	€43,008
Basureros de Oficina	2	€6,262	€6,262	€5,010	€4,008	€3,206	€2,565
Total			€3,811,804	€3,049,443	€2,439,555	€1,951,644	€1,561,315

Fuente: Duarte, (2023).

## **Talento Humano**

### ***Planilla***

La mano de obra es sin duda la parte más importante para llevar a cabo todo el proceso de producción y coordinación, al tratarse de una asociación pequeña al inicio, para el proceso de producción o la planta se utilizará cinco operarios de planta los cuales se encargarán del tema de recepción y procesamiento de la materia prima, en cuanto al resto de la asociación se contará con un gerente – administrador, mercadeo - administrador y un oficinista estos encargados de planificar y supervisar todo el funcionamiento.

### ***Outsourcing***

Servicios de limpieza.

Observación: en el aspecto de seguridad el mismo está contemplado dentro del alquiler del local el cual se explicará más adelante de este estudio.

### ***Servicios Profesionales***

Contabilidad, departamento legal, publicidad (Marketing) y diseño gráfico.

Importante hay que recalcar que las proyecciones que se realizaron se hicieron con montos estipulados para el 2023 en el Ministerio de Trabajo, así como los aumentos de ley proyectados para el sector privado para el presente año.

Tabla No 39 Talento Humano

Tipo de Contrato	Puesto	Mensual	C	Aumento Anual	Cargas Sociales		2023	2024	2025	2026	2027
					%	Total					
Planilla	Administrador Gerente	€752,220	1	6.62%	26.67%	€200,617	€9,026,640	€9,624,204	€10,261,326	€10,940,626	€11,664,896
	Administrador Mercadeo	€626,829	1	6.62%	26.67%	€167,175	€7,521,943	€8,019,895	€8,550,812	€9,116,876	€9,720,413
	Oficinista	€381,433	1	6.62%	26.67%	€101,728	€4,577,197	€4,880,208	€5,203,278	€5,547,735	€5,914,995
	Operario	€352,165	4	6.62%	26.67%	€93,922	€4,225,979	€4,505,739	€4,804,019	€5,122,045	€5,461,124
Servicios Profesionales	Departamento Legal	€20,894	1	6.62%	-	-	€250,728	€267,326	€285,023	€303,892	€324,009
	Departamento Financiero Contable	€20,894	1	6.62%	-	-	€250,731	€267,330	€285,027	€303,896	€324,014
	Marketing	€13,155	1	6.62%	-	-	€157,860	€168,310	€179,452	€191,332	€203,998
Outsourcing	Limpieza	€11,739	1	6.62%	-	-	€140,866	€150,191	€160,134	€170,735	€182,037
	Mantenimiento de Equipos	€13,155	1	6.62%	-	-	€157,860	€168,310	€179,452	€191,332	€203,998
<b>Total</b>		<b>€2,192,484</b>	<b>12</b>	<b>6.62%</b>	<b>26.67%</b>	<b>€563,443</b>	<b>€26,309,805</b>	<b>€28,051,514</b>	<b>€29,908,524</b>	<b>€31,888,468</b>	<b>€33,999,485</b>

Fuente: Duarte, (2023).

## **Localización del Proyecto**

Para elegir y determinar la localización de la Asociación y por consecuencia de la planta de producción, se analizarán los dos cantones de la Región Central Oriental, así como también distintas variables, las cuales resultan de vital importancia para el correcto funcionamiento.

Las variables que resultan de mayor importancia son:

1. Costo del Alquiler
2. Tamaño y forma del Establecimiento
3. Vías de Comunicación
4. Cercanía del Mercado
5. Servicios Públicos y fuentes de Abastecimientos
6. Manejo de los Desechos
7. Accesibilidad de los Proveedores
8. Disponibilidad de Obra
9. Permisos Municipales
10. Seguridad de la Zona
11. Actuales y Futuras Ampliaciones

Para poder elegir la localización más provechosa, se ha decidido usar el método cualitativo por puntos, este método radica en tomar cada variable propuesta y darle una puntuación relativa como peso para la localización, se le atribuye una puntuación de 1 a 10 tomando 10 como la mejor puntuación a cada una de las variables según su importancia para encontrar una localización.

### ***Macro Localización***

En la macro localización se determinará la región que más se ajuste a las necesidades y naturaleza del proyecto, pudiendo así encontrar la mejor ubicación.

Tomando como referencia los dos cantones de estudio y a su vez sus respectivas cabeceras para colocar la planta, se evaluará cada uno y de esta forma poder determinar cuál es la zona más eficiente y eficaz de manera que se logren obtener los mayores provechos de la localización y trabajar de manera óptima es por esto que en el esquema realizado se verán reflejadas las puntuaciones de cada ubicación respecto a cada variable analizada que beneficie a la selección de la localización, teniendo así un resultado que nos indique la mejor ubicación.

### ***Micro Localización***

Una vez cumplido el análisis de la macro localización se procede a determinar la micro localización, con el fin de concretar la ubicación puntual de la Asociación y planta y así determinar su distribución logrando así colocarla de manera óptima.

En el estudio del macroentorno se encontró que, en Juan Viñas, sería la mejor ubicación para instalar la Asociación y su área de planta, en este orden de ideas se deberá escoger el lugar puntual en este sector, para lo cual se analizó que Los Alpes por acceso directo a la ruta 10 era el recomendable para colocar la planta.

**Tabla No 40 Macro y Micro Localización**

<b>Variabes</b>		<b>Juan Viñas</b>		<b>Turrialba</b>	
	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Ponderación</b>	<b>Calificación</b>	<b>Ponderación</b>
Tomadas					
Costo del Alquiler	0.10	10	1	5	0.5
Tamaño y Forma del Sitio	0.10	8	0.8	6	0.6
Vías de Comunicación	0.10	9	0.9	7	0.7
Cercanía del Mercado	0.10	9	0.9	8	0.8
Servicios Públicos	0.10	9	0.9	9	0.9
Manejo de Desechos	0.05	9	0.45	7	0.35
Accesibilidad	0.10	9	0.9	8	0.8

Disponibilidad	0.10	9	0.9	8	0.8
Permisos Municipales	0.05	8	0.4	7	0.35
Seguridad	0.10	9	0.9	7	0.7
Ampliaciones	0.10	9	0.9	5	0.5
Total	1.00	98	8.95	77	7

**Fuente: Duarte, (2023).**

### **Restricciones e Incentivos Territoriales**

Para el establecimiento de la Asociación en el cantón de Jiménez es necesario cumplir con una serie de requerimientos que establece el MEIC (Ministerio Económico, Industria y Comercio) los cuales viene ilustrados en la siguiente imagen:

Esta serie de requisitos son de carácter básico que todo proyecto debe cumplir para el establecimiento de una nueva empresa en Costa Rica, por lo tanto, se tomara de guía para poder alcanzar el establecimiento de la Asociación como derivados de su funcionamiento en el distrito de Juan Viñas.

Para la verificación que el patrono se encuentre al día ante la CCSS (Caja Costarricense del Seguro Social) se puede ingresar a la página donde se digita la identificación del patrono para ver su estado actual, es impórtate mencionar que APROAGRI no posee ninguna persona que anteriormente haya ejercido como patrono por lo tanto este requerimiento esta cumplido.

Para el uso del suelo, se debe solicitar un permiso ante la Municipalidad de Jiménez la cual brindara un formulario en línea, en el cual se debe indicar la actividad que se desea realizar, en nuestro caso se solicitara para lo que el estampado y diseño de botellas.

El trámite del permiso Sanitario de Funcionamiento se solicita ante el Área Rectora del Ministerio de Salud y se deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Formulario unificado PSF
- Declaración Jurada

- Comprobante de pago para tramitar el PSF que puede depositar en alguna de las siguientes cuentas (Riesgo A: ¢55.212, Riesgo B: ¢27.606 y Riesgo C: ¢13.808). Las empresas con la condición de microempresa otorgada por el MEIC cancelan solo ¢13.808.
- Si califica como beneficiario del IMAS, puede solicitar exoneración del pago por el trámite de Permiso Sanitario de Funcionamiento.
- Copia de la cédula de identidad o DIMEX (libre condición), del responsable legal. En caso de persona jurídica debe aportar certificación registral o notarial de la personería jurídica vigente, con no más de un mes de emitida.

El Documento de Evaluación Ambiental D1, deberá ser utilizado para las actividades, obras o proyectos (AOP) de categoría de bajo, moderado y alto IAP (B2, B1 y A), se le recuerda que toda la información ingresada se presenta bajo fe de juramento. Todos los documentos que va a presentar deben de estar firmados digitalmente o en su defecto, el documento debe ser escaneado con la debida autenticación o certificación emitida por un Notario Público con firma digital.

Se debe tramitar una póliza de Riesgos del Trabajo o solicitar la exoneración de esta ante el Instituto Nacional de Seguros (INS) dependiendo del trámite se llenara su respectivo formulario para el caso de la Asociación entra en el régimen tradicional y para inscribirse a este se debe:

- Completar el Formulario Único como Contribuyente.
- El Formulario debe incluirlo en la Administración Tributaria Virtual, para lo cual debe crear un usuario.
- Debe utilizar factura electrónica, puede utilizar el Sistema del Ministerio de Hacienda o contratar los servicios de un proveedor autorizado.
- Se debe registrar como Patrono ante CCSS, para lo cual se requiere:

Cuando se contrate personal y se opere la empresa como persona física o persona jurídica, se requiere de un seguro patronal, para ello la CCSS realiza la diferenciación en:

- Física: los requisitos y el formulario de inscripción.
- Persona Jurídica: los requisitos y el formulario de inscripción.

Y, por último, se debe solicitar la patente ante la Municipalidad de Jiménez, los requisitos que demanda esta institución para la patente son los siguientes:

- Formulario de trámite para patentes y licencias: Firmado por todos los involucrados y autenticadas por un abogado (En caso de que no se firme en la plataforma).
- En caso de sociedades, aportar Personería Jurídica vigente, original o copia certificada, con tres meses de expedida como máximo.
- Contrato de Póliza de Riesgos del Trabajo o Exoneración, emitido por el INS.
- Certificado de uso de suelo (C.U.S) vigente.
- Constancia de la CCSS, debe estar al día con las cuotas obrero-patronales o documento de exoneración.
- Constancia debe estar al día con los tributos municipales.
- Constancia debe estar al día con el Fondo de Asignaciones Familiares.
- Estar inscrito como sujeto pasivo ante la Administración Tributaria.

### ***Incentivos***

Al escoger el cantón de Jiménez como sede de la Asociación, se evaluaron varios puntos buscando obtener una ventaja sobre nuestros competidores, los puntos más importantes por los cuales consideramos el distrito de Juan Viñas como el más ideal son:

### **Distribución**

La posición en la cual se encontrará ubicada la Asociación le permite tener cierta flexibilidad tanto al recibir los suministros por parte de nuestros proveedores de la Zona Región

Central Oriental, como la comodidad que brinda para distribución a los compradores, ya que se encuentra relativamente cerca de los almacenes que utilizan los clientes.

### **Costos Competitivos**

Una de las principales razones por las cuales se determinó que se estableciera la sede en Juan Viñas son los costos competitivos que brinda, el costo de establecerse en esta localidad a comparación de Turrialba es que este tiene un costo más elevado debido a su ubicación en el puro centro de la zona comercial, pero esto no es realmente importante para este proyecto, ya que se ahorra estos costos adicionales de localización por el hecho de estar ubicados en una zona relativamente más lejos, los costos bajan y permiten ser más competitivos.

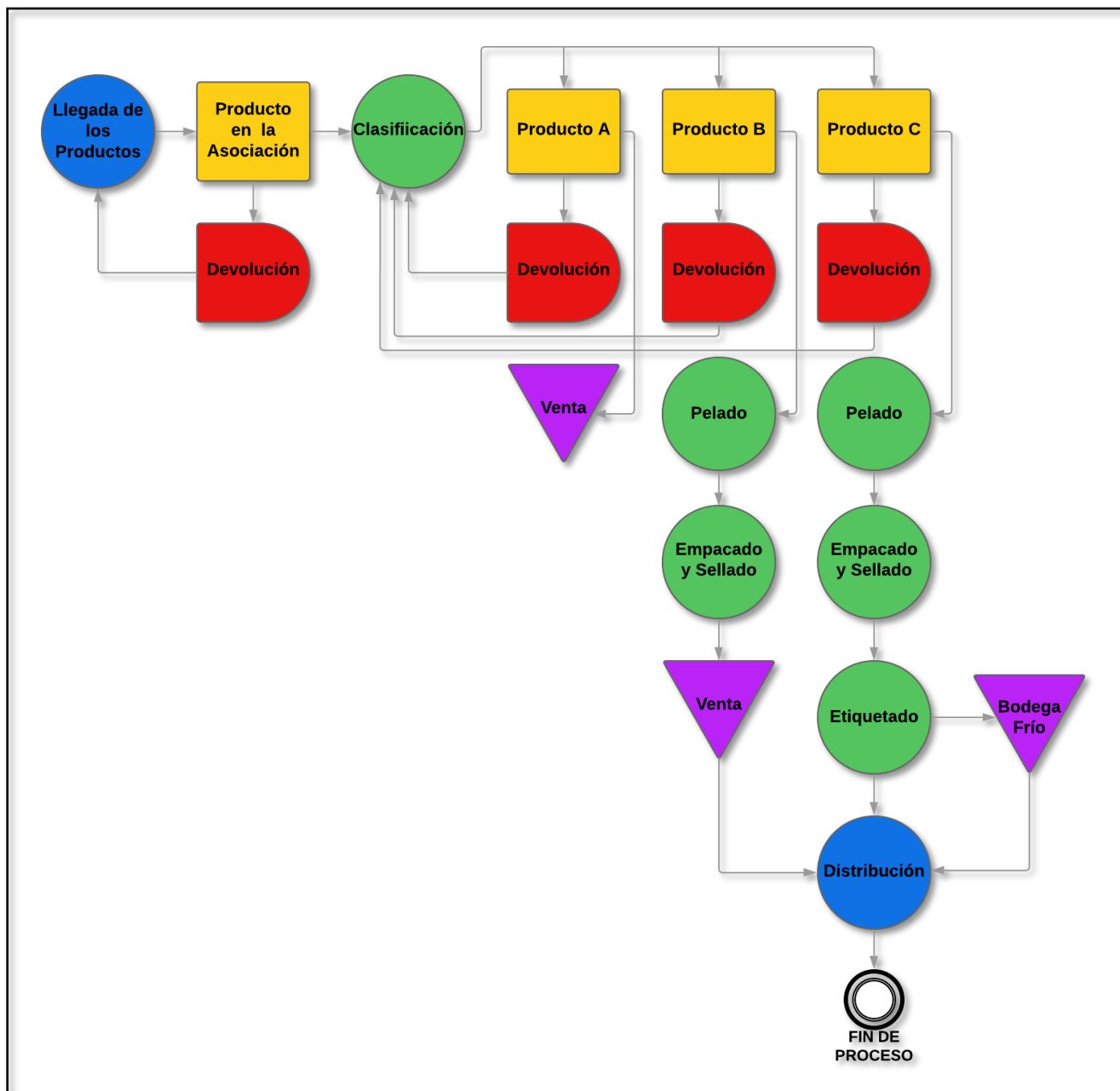
### **Mano de Obra**

Para la Asociación no se requiriera de personal capacitado para la operación de toda maquinaria, se necesita personal relacionado con el sector lo que brinda la oportunidad de escoger entre una gran variedad de perfiles profesionales, desde mano de obra a un costo más accesible hasta personal con un costo más elevado.

### **Análisis del Proceso de Producción**

En esta parte se realizará el análisis del procedimiento técnico donde se verá una descripción paso a paso de la transformación de los insumos mediante una determinada maquinaria de obtener el producto final.

Imagen No 9 Proceso de Producción



Fuente: Duarte, (2023).

La asociación contara con dos partes que a su vez se dividirán, por un lado, el área administrativa que se encargara de asuntos relacionados con los socios, marketing, capacitaciones, insumos, compra, venta, es decir todas las aristas que se relacionan con el funcionamiento del día a día, en la parte de producción los procesos se dividen en cuatro, los cuales se detallan a continuación:

En el primero se recibe y se seleccionan los productos por parte de los productores a la asociación, como segunda fase el lavado, tercer proceso se procede a la clasificación de estos para categorizarlos como producto natural, pelado y empacada, pelado, empacado y etiquetado, cuarta parte la comercialización, el tiempo estimado que debe durar el producto en el proceso de producción entre los procesos es de 3 minutos por sección para un total de 9 minutos.

### **Evaluación de la Tecnología**

Para el equipo de oficina como para la planta de la Asociación, se contará con equipo no menor al 2022 es decir todos los equipos serán de alta gama y de punta en sus respectivos ámbitos, los mismo se les calcular una vida útil de cinco años, ya que en este tipo de producción se debe replantear el cambio aconteciendo a la tecnología que simplifiquen los procesos e inclusive la incorporación de más a la asociación.

### **Distribución de la Asociación**

Se considera el alquiler de una oficina y bodega en el Barrio San Antonio de Juan Viñas cerca de centros de logística y distribución de bienes y servicios con un espacio de 200 m<sup>2</sup>, esta cuenta con un baño completo en la zona de bodega, una cocina, un medio baño, una oficina y una recepción, espacios de acceso para la bodega y recepción con amplio parqueo dicho alquiler incluye servicio de vigilancia las 24 horas.

- El precio mensual sobre alquiler es de: ¢120.000.
- Proveedor: Centro Comercial

Imagen No 10 Distribución de la Asociación 3D



Fuente: Duarte, (2023).

Imagen No 11 Distribución de la Asociación 2D



Fuente: Duarte, (2023).

**Imagen No 12 Parte Frontal de la Asociación**



**Fuente: Duarte, (2023).**

**Imagen No 13 Parte Frontal de la Asociación 2**



**Fuente: Duarte, (2023).**

Tabla No 41 Costo de Planta

Detalle	Arrendatario	Costo Mensual	Inflación	2023	2024	2025	2026	2027
De la entrada al Barrio Los Alpes, 50 metros al Sur, Juan Viñas Centro.	Plaza Nogales	€120,000	4.42%	€1,440,000	€1,503,648	€1,570,109	€1,639,508	€1,711,974
		€120,000	-	€1,440,000	€1,503,648	€1,570,109	€1,639,508	€1,711,974

Fuente Botech S.A. 2020.

### Seguridad Industrial

Tanto para el área de planta como la administrativa se contará con la demarcación correspondiente, áreas de seguridad, salidas de emergencia y todos los recaudos de ley, en el caso del cantón de Jiménez el Benemérito Cuerpo de Bombero de Costa Rica (Estación Juan Viñas, realiza evaluaciones conocidas como riesgos en la cual se diseña todo el plan de contingencia en caso de emergencia), por lo que se ofrece las instalaciones para dicho riesgo.

En cuanto a indumentaria y equipo de protección personal se contará con el mismo acorde a las labores de producción realizadas en la Asociación.

## **Estudio Administrativo**

### **Misión**

Ofrecer respuestas eficientes a las necesidades del sector agrícola de la zona, a través del más alto estándar de calidad, innovación y eficiencia, contribuyendo al desarrollo sostenible de la comunidad.

### **Visión**

Continuar creciendo como una organización responsable, eficiente y competitiva, comprometida con la excelencia medio ambiental y la innovación, consolidando nuestra posición como Asociación de referencia a nivel local y nacional.

### **Valores**

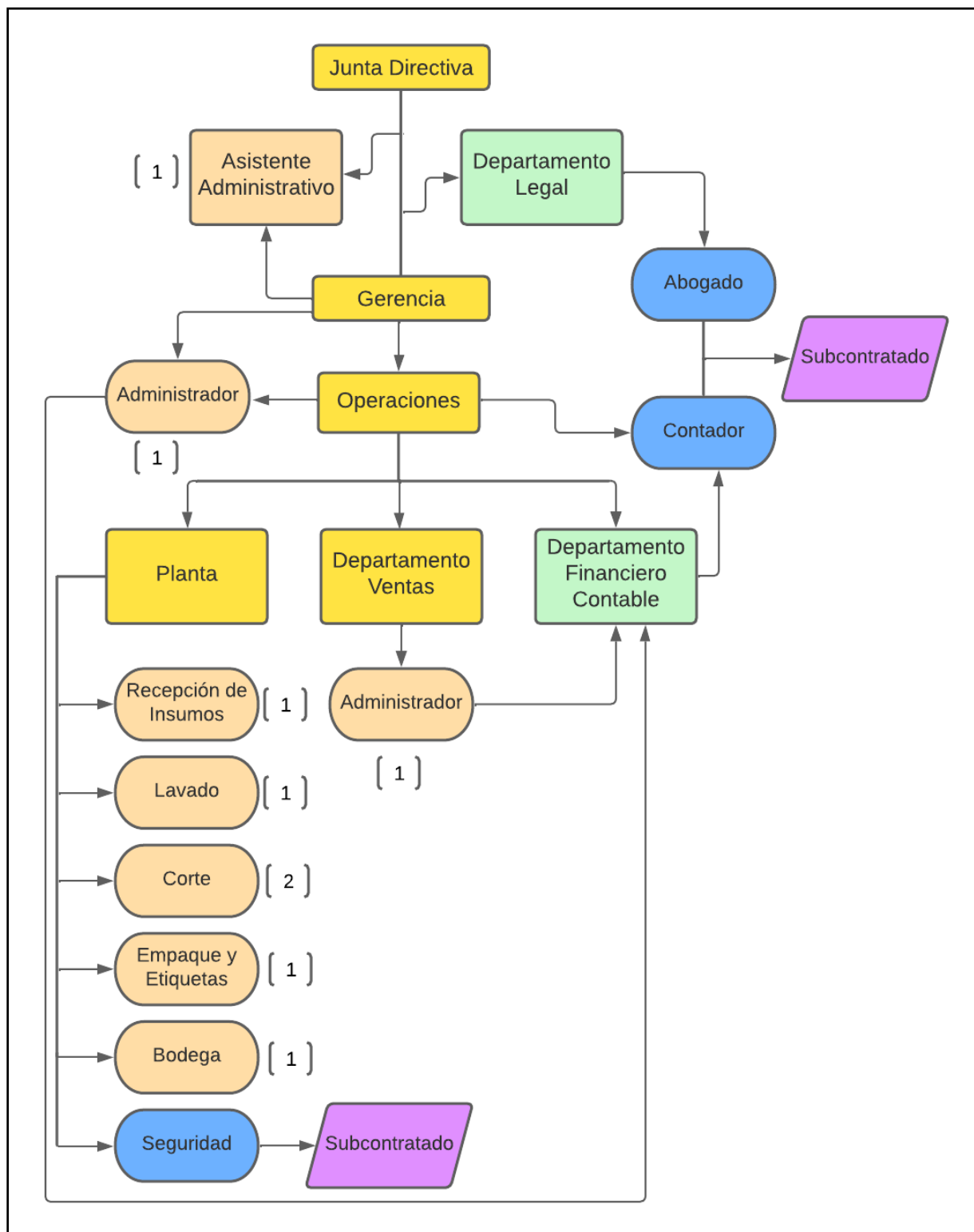
- Trabajo en Equipo: El talento humano que conforma la Asociación se caracteriza por personas innovadoras, creativas que siempre van de la mano en una cooperación mutua buscando siempre la excelencia.
- Seguridad e Integridad: Ser transparente en cada acción desarrollada.
- Responsabilidad: La Asociación está dedicada al esfuerzo necesario para brindar soluciones a sus asociados y por ende a nuestros clientes.

### **Filosofía**

La Asociación considera que el trabajo en equipo es vital para lograr los objetivos de manera eficiente y eficaz por lo cual, su filosofía se basa en este valor, se utilizara la metodología de scrum para fomentar el trabajo en equipo.

Esta metodología consiste en reunirse con los miembros del equipo todos los días 15 minutos y con los asociados por todas las vías disponibles, en donde se podrá consulta a cada integrante que hizo ayer, que hará hoy y si necesita apoyo en sus tareas.

Imagen No 14 Organigrama Funcional



Fuente: Duarte, (2023).

## **Perfiles de los Puestos**

### ***Administradores***

Responsable por la dirección y representación legal, judicial y extrajudicial, estableciendo las políticas generales que regirán a la empresa, desarrolla y define los objetivos organizacionales, planifica el crecimiento de la empresa a corto, mediano y largo plazo, además, presenta a la Junta Directiva los estados financieros, el presupuesto, programas de trabajo y demás obligaciones que requiera, se encargan de las ventas, socios, comercialización.

### ***Naturaleza del Trabajo.***

Planeación, organización, dirección, coordinación y control de actividades de la organización, así como los procesos de apoyo, siguiendo los lineamientos establecidos por la Gerencia y Junta Directiva.

### ***Funciones.***

- Presentar los resultados obtenidos de la organización.
- Encargado del buen funcionamiento de todos los departamentos de la asociación.
- Lograr el cumplimiento de las metas establecidas en la organización.
- Representar a la asociación como persona jurídica y autorizar con su firma los actos y contratos en que ella tenga que intervenir.

### ***Requisitos.***

- Licenciatura en Administración de Empresas (Gerencia, Mercadeo).
- Experiencia mínima de 12 meses en puestos similares.
- Experiencia en manejo de personal.
- Dominio del idioma inglés (Preferiblemente).

- Capacidad para trabajar bajo presión.
- Dominio de paquetes de Office. (Excel).
- Buenas relaciones Interpersonales.
- Manejo de SCRUM, Power BI.

### **Asistente Administrativo**

Contribuye al eficaz funcionamiento de la empresa mediante su trabajo discreto, ordenado y metódico, personalidad equilibrada y proactiva, capacidad de adaptación a los cambios, habilidades comunicativas y escucha activa, capacidad de crear, innovar e implementar, criterio propio para actuar oportunamente y distinguir prioridades, disposición para trabajar en equipo.

### ***Naturaleza del Trabajo***

Debe ser una persona en la que se tenga plena confianza, que tenga buena presencia, de buen trato, amable, cortés y seria, que sea proactiva y organizada. Además de brindar apoyo a todos los departamentos.

### ***Funciones.***

- Asistir al gerente de toda la documentación necesaria para el funcionamiento de la empresa.
- Alcanzar la máxima eficacia en su trabajo y desempeñar sus funciones de forma correcta.
- Dominar a la perfección una serie de conocimientos técnicos apropiados para el cargo que desarrollará, tales como son: archivo, manejo y organización de la agenda, redacción de correspondencia general, comercial y administrativa, cuentas por pagar y cobrar, planillas y tesorería.

***Requisitos.***

- Experiencia mínima de 12 meses en puestos similares.
- Dominio del idioma inglés (Preferiblemente).
- Capacidad para trabajar bajo presión.
- Dominio de paquetes de MS Office.
- Buenas relaciones Interpersonales.
- Capacidades técnicas y organizativas.
- Manejo de SCRUM, Power BI.

**Operarios**

Programar, dirigir, monitorear, supervisar y evaluar procesos de mejoramiento de la calidad.

***Naturaleza del Trabajo***

- Persona con buena presentación personal, proactiva y organizada, además de brindar apoyo al operario de planta.

***Funciones.***

- Responsable de la calidad en la producción, como así los aspectos ambientales de la actividad.
- Responsable del equipo de planta.
- Asegurarse de que se establecen, implementan y mantienen los procesos necesarios para el sistema de gestión de la calidad.
- Garantizar el cumplimiento de las metas programadas para el sistema de calidad.

- Verificar el cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura en toda la planta, a nivel de los productos.

### ***Requisitos.***

- Bachiller en Educación Media (Preferiblemente, no excluyente).
- Experiencia mínima de 12 meses en puestos similares (Preferiblemente, no excluyente).
- Técnico en Control de Calidad (Preferiblemente, no excluyente).
- Manejo de equipo industrial (Preferiblemente, no excluyente).
- Buenas relaciones interpersonales.

## **Reglamento Interno de la Empresa**

### **Capítulo Primero**

#### ***Disposiciones Generales***

La Asociación cuenta con un reglamento interno con el propósito de simplificar y ordenar el funcionamiento de la organización, además se tomará en cuenta el código laboral, control industrial y manejo de desechos, es responsabilidad tanto de los colaboradores como de la empresa estar en pleno conocimiento de las normas para su cumplimiento.

Artículo 1. En el reglamento interno de la organización, ubicada en el Barrio San Antonio, de Juan Viñas, Jiménez, de Cartago, quedan sujetos tanto la organización como los colaboradores, asimismo también los contratos externos

### **Capítulo Segundo**

#### ***Condiciones de Admisión***

Artículo 2. Cada persona que ingrese a la empresa debe complementar el formulario interno y cumplir con los siguientes requisitos.

- Original y fotocopia de la cédula de identidad o pasaporte.
- Hoja de delincuencia.
- Original y fotocopia de los títulos académicos.
- Presentar dos cartas de recomendación.
- Currículo Vitae.
- En caso de ser extranjero debe presentar los trámites migratorios al día.

Artículo 3. El departamento de Talento Humano debe realizar la apertura de la cuenta bancaria en el BAC San José en el cual se efectuará los pagos quincenales, además de ingresar el nuevo colaborador en planillas y la base de datos de la empresa.

Artículo 4. Se constituye inhabilidad por grado de consanguinidad y afinidad cuando exista parentesco hasta el tercer grado de consanguinidad, tercero de afinidad, primero civil, o con quien estén ligados por matrimonio o unión permanente, entre los empleados de la compañía.

Artículo 5. La empresa, una vez admitido el colaborador, estipula con él mismo un período inicial de prueba que tendrá por objeto apreciar por parte de la empresa, las aptitudes del trabajador. El periodo de prueba debe ser estipulado por escrito, además no podrá exceder los 3 meses.

Artículo 6. Durante el período de prueba, el contrato puede darse por terminado unilateralmente en cualquier momento y sin previo aviso.

### **Capítulo Tercero**

#### ***Políticas para la Regulación de las Jornadas y Horarios de Trabajo***

Artículo 7. Las horas de entrada y salida de los trabajadores son las que a continuación se expresan así:

***Personal Administrativo y Operativo.***

Días Laborables: lunes a viernes, horario: 08:00 am. a 5:00 pm, sábados: horario: 08:00 am. a 12:00 md.

Jornada Diurna: Aquella que se desarrolla entre las cinco y las diecinueve horas. Su duración es de ocho horas por día y cuarenta y ocho horas semanales. Sin embargo, dicha jornada de trabajo puede ser mayor de ocho horas y hasta de diez horas diarias, cuando el servicio que se presta no sea insalubre ni peligroso.

Artículo 8. Para establecer las jornadas y los horarios de trabajo la empresa tomará en cuenta sobre todo los siguientes aspectos: períodos de alta demanda, disponibilidad de mano de obra y materias primas, necesidades de los clientes y proveedores, número de trabajadores disponibles.

Artículo 9. Queda absolutamente prohibido a los trabajadores abandonar el trabajo en horas de labor sin causa justificada o sin licencia del patrono.

Artículo 10. Para efectos de aplicación de esta sección, se establecen las siguientes definiciones:

Ausencia: Se refiere a la no asistencia a un día completo de trabajo, o bien, 15 minutos después de la hora de ingreso a las instalaciones de la empresa donde se contará con los respectivos marcadores de entrada y salida.

Llegada Tardía: Se considera llegada tardía, cuando el colaborador se presenta a laborar a la Empresa entre 0 y los 14 minutos inclusive, después de la hora de ingreso indicada, dicho ingreso debe ser en el área de trabajo y no en el puesto de control en la entrada de las instalaciones de la empresa.

Ausencias y Llegadas Tardías Justificadas: Son aquellas ausencias y llegada tardías en donde medie un permiso emitido por el jefe inmediato del trabajador en forma escrita; también, lo son las incapacidades médicas extendidas por médicos de la Caja Costarricense de Seguro Social, la cual debe ser comunicada y presentada a la empresa el mismo día o a más tardar el día siguiente de extendida, en original y una copia.

Ausencias y Llegadas Tardías Injustificadas: Son aquellas ausencias y llegadas tardías en donde no ha mediado un permiso emitido por el jefe inmediato del trabajador en forma verbal o escrita.

Artículo 11. La Asociación no reconocerá trabajo suplementario o de horas extras sino cuando expresamente lo autorice a sus trabajadores.

Artículo 12. Esta política laboral será de observancia obligatoria para todos los colaboradores de la Asociación sin distinción de su puesto, función o forma de contratación y deberá ser aplicada con relación al Código de Trabajo y las recomendaciones que en esta materia formulen las autoridades de Inspección del Ministerio de Trabajo y el Ministerio de Salud.

Artículo 13. La empresa deberá suministrar a los trabajadores las condiciones necesarias para el efectivo cumplimiento de las jornadas y horarios de trabajo.

#### **Capítulo Cuarto**

##### ***Tratamiento de los Días Feriados, Descansos Semanales y Vacaciones Obligatorias***

Artículo 14. Los días feriados de pago obligatorio en Costa Rica, de acuerdo con la legislación vigente, son las siguientes fechas:

- 1 de enero.
- 11 de abril
- Jueves y Viernes Santo.
- 1 de mayo, Día del Trabajador.
- 25 de julio, Anexión de Guanacaste
- 15 de agosto Día de la Madre
- 15 de setiembre.
- 25 de diciembre.

Los días feriados de pago no obligatorio en Costa Rica, de conformidad con la legislación vigente, son las siguientes fechas:

- 2 de agosto.
- 12 de octubre.

Artículo 15. Cuando se trate de un día feriado de pago obligatorio, el colaborador tiene derecho al pago doble por la jornada de ese día en caso de haberlo laborado. Sin embargo, si el feriado es de pago no obligatorio, y la modalidad de pago sea semanal, la jornada que realice el trabajador ese día se le pagará en forma normal u ordinaria.

En el caso de feriados de pago no obligatorio, para los colaboradores cuya modalidad de pago sea quincenal o mensual, de igual manera tienen derecho al pago doble por el trabajo realizado durante ese día.

Artículo 16. Todo trabajador tiene derecho a vacaciones anuales remuneradas, cuyo mínimo se fija en dos semanas por cada cincuenta semanas de labores continuas, al servicio de un mismo patrono, por lo que debe solicitar las con un mes de anticipación.

## **Capítulo Quinto**

### ***Salarios***

Artículo 17. El pago de salarios es la retribución que el patrono debe pagar al colaborador con base al contrato de trabajo.

Artículo 18. El salario no puede ser inferior al que se fije como mínimo, de acuerdo con lo que indica la ley.

Artículo 19. El salario se pagará por quincena a cada colaborador de la asociación y se depositará en la cuenta asignada en el banco utilizado por la empresa.

## Capítulo Sexto

### *Seguridad y Riesgos*

Artículo 20. Los patronos deberán de registrar a todos los colaboradores de producción y administrativos en el Instituto Nacional de Seguros.

Artículo 21. En caso de que ocurra un accidente laboral la asociación deberá brindarle los primeros auxilios al trabajador, para ello se cuenta con un botiquín de emergencia, la jefatura deberá reportar el incidente al Instituto Nacional de Seguros. La notificación deberá realizarla en un plazo no mayor a los ocho días.

Artículo 22. Todo colaborador puede comunicar a la jefatura su estado de salud y en caso de ser incapacitado por un centro médico debe comunicar inmediatamente a la jefatura y debe entregar a la incapacidad dentro de los 3 primeros días de incapacitado.

Artículo 23. La empresa se va a encargar de brindarles a los trabajadores el equipo necesario para cada función que deban de realizar en su labor.

Artículo 24. La empresa está en la obligación de señalar las áreas necesarias para la prevención de riesgos, así como también las salidas de emergencia que serán utilizadas en caso de incendio o peligro en que sea necesario evacuar.

Artículo 25. Cada colaborador debe de conocer el plan de evacuación de emergencias y las personas asignadas para el manejo de los extintores y evacuación, además de recibir la capacitación adecuada.

Artículo 26. Todas las áreas de trabajo deben contar con la iluminación adecuada y seguridad de los colaboradores.

Artículo 27. Las máquinas y las herramientas utilizadas deben de estar en buen estado y siempre procurando su mantenimiento.

Artículo 28. Todas las áreas de trabajo deben de contar con extintores y detectores de humo, con relación a los extintores se debe mantener en regla según la fecha de caducidad para los respectivos cambios.

## **Capítulo Séptimo**

### ***Política para la Regulación del Uso de Uniformes y Utilización de Gafetes***

Artículo 29. Se regula el uso de los uniformes y presentación personal de los colaboradores durante la jornada laboral, así como sancionar el incumplimiento de esta política, el uso de un uniforme y el gafete para la seguridad de la empresa y generar una buena impresión que los clientes.

Artículo 30. Es deber de la empresa establecer las condiciones de entrega y uso del uniforme personal y gafete, así como los elementos de protección personal y de seguridad en el trabajo, procurar su uso y mantenimiento adecuado. La empresa se reserva la posibilidad de acordar la entrega total del uniforme o de una parte de este, ya sea de forma gratuita o través de un acuerdo de financiamiento.

Artículo 31. El uso del uniforme es obligatorio de lunes a sábado, se exceptúan los días feriados que la empresa cierra en su totalidad.

Artículo 32. El colaborador está en la obligación de cuidar y preservar los uniformes que la empresa le suministre para el ejercicio de sus labores cotidianas.

Artículo 33. Es absolutamente prohibido utilizar el uniforme o el gafete para fines distintos de aquellos para los cuales fueron entregados.

## **Capítulo Octavo**

### ***Política para el Uso de las Herramientas de Trabajo***

Artículo 34. Todo sistema y equipo tecnológico proporcionado por la compañía será de uso exclusivo para el desempeño de las labores asignadas por la empresa.

Artículo 35. La asignación y uso de claves (códigos de usuarios y contraseñas) que se les adjudiquen a los usuarios en los respectivos sistemas y que contribuyan con el desempeño diario,

son de uso estrictamente personal, por lo que será responsabilidad directa de cada colaborador mantener la confidencialidad de esta.

Artículo 36. Los colaboradores no deben involucrarse de ninguna forma en actividades fraudulentas, ilegales, sexualmente explícitas, obscenas, intimidantes, difamatorias.

Artículo 37. Los colaboradores se le está impedido para firmar, enviar, recibir, distribuir o revelar, información confidencial que sea propiedad de la compañía sin autorización expresa del gerente en caso de incumplimiento de esta obligación faculta a la empresa para iniciar un proceso disciplinario en contra del trabajador, así como tomar las medidas legales, civiles y penales del caso.

## **Capítulo Noveno**

### ***Política para la Prevención y Sanción del Hostigamiento Sexual***

Artículo 38. De conformidad con lo dispuesto por la Ley No. 7476 del 3 de febrero de 1995, y su modificación del 08 de abril del 2010, mediante la ley 8805, Ley contra el Hostigamiento Sexual en el Empleo y la Docencia, se prohíbe y se sanciona en la empresa el acoso u hostigamiento sexual en contra de la dignidad de la mujer y del hombre en las relaciones laborales, de acuerdo con la normativa establecida en esta política y la normativa nacional vigente.

Artículo 39. Se entiende por acoso u hostigamiento sexual, toda conducta sexual indeseada por quien la recibe se presenta de forma reiterada y que provoque efectos perjudiciales en los siguientes casos:

- Condiciones materiales de empleo.
- Desempeño y cumplimiento laboral.
- Estado general de bienestar personal También se considera acoso sexual la conducta grave que, habiendo ocurrido una sola vez, perjudique a la víctima en cualquiera de los aspectos indicados.

Artículo 40. El acoso sexual puede manifestarse por medio de los siguientes comportamientos:

- Requerimientos de favores sexuales que impliquen: Promesa, implícita o expresa, de un trato preferencial respecto de la situación de empleo, actual o futura, de quien la reciba.
- Amenazas, implícitas o expresas, físicas o morales, de daños o castigos referidos a la situación de empleo, actual o futura, de quien las reciba.
- Exigencia de una conducta cuya sujeción o rechazo sea, en forma implícita o explícita, condición para el empleo.
- Uso de palabras de naturaleza sexual, escritas u orales, que resulten hostiles, humillantes u ofensivas para quien las reciba. Acercamientos corporales u otras conductas físicas de naturaleza sexual, indeseadas u ofensivas para quien los reciba.

Artículo 41. Ninguna persona que haya denunciado ser víctima de hostigamiento sexual o haya comparecido como testigo de las partes, podrá sufrir por ello perjuicio personal alguno en su empleo, asimismo, quien haya denunciado hostigamiento sexual falso podrá incurrir, cuando así se tipifique, en cualquiera de las conductas propias de la difamación, la injuria o la calumnia, según el Código Penal.

Artículo 42. Quien formule una denuncia por hostigamiento sexual sólo podrá ser despedido por causa justificada originada en falta grave a los deberes derivados del contrato laboral, según lo establecido en el artículo 81 del Código de Trabajo, de presentarse una de estas causales, EL PATRONO tramitará el despido ante la Dirección Nacional e Inspección General de Trabajo, donde deberá demostrar la existencia de la falta, para que dicha entidad apruebe o rechace el despido.

Artículo 43. El trabajador que quiera denunciar por hostigamiento sexual a una persona o varias personas de la empresa, cualquiera que sea su rango, deberá hacerlo en forma escrita o verbal ante la Gerencia o a Talento Humano de donde se encuentre laborando. En el mismo acto debe ofrecer toda la prueba que considere oportuna. En caso de presentarse la denuncia verbal, en el mismo acto se levantará un acta de la denuncia, la cual debe ser firmada por el denunciante. En

caso de que la denuncia involucre a los gerentes o jefes, la tramitación correspondiente estará a cargo de un representante de la Dirección Nacional e Inspección General de Trabajo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

## **Capítulo Decimo**

### ***Sanciones sobre el Incumplimiento de la Política***

Artículo 44. Las sanciones de los trabajadores se aplicarán de acuerdo con el Reglamento interno de la empresa y las sanciones muy graves se aplicarán con base al Código de Trabajo.

Artículo 45. El incumplimiento de esta política laboral, si como normas del Código de Trabajo, deberá ser sancionado por el patrono una vez verificada su existencia en apego de lo estipulado en el artículo 603 del código de trabajo y demás legislación laboral vigente al respecto, de la siguiente manera:

- **Apercibimiento por escrito:** Cuando se incumpla alguna de las obligaciones del trabajador en materia de horarios de trabajo, si la falta no diera mérito para una sanción mayor.
- **Despido:** cuando un colaborador incurre en alguna falta grave a sus obligaciones contractuales, o bien, cuando sea apercibido en tres ocasiones por faltas menores. De ser reiterativas y considerarse como falta grave, puede establecerse el debido proceso en tres niveles, para generar causal de despido sin responsabilidad patronal por la vía de la amonestación verbal (con documento de “recibido” por escrito), la amonestación escrita y el despido como tal. Este es un procedimiento autorizado en Resolución No. 3774 del 02 de octubre de 1978, del Tribunal Superior de Trabajo según consta en el Pronunciamiento DAJ-AE-094-98 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Artículo 46. Las faltas leves serán las que incumplen el reglamento, pero no ponen en peligro la vida de las demás personas.

Artículo 47. Se considerarán faltas graves a las faltas que por ignorancia o negligencia del trabajador ponen en riesgo la vida de las personas o bienes de la empresa.

Artículo 48. Se considerará faltas muy graves a las faltas cometidas por los empleados que aun conociendo el reglamento ponen peligro la vida de terceros o bienes de la empresa, así como también serán faltas muy graves al trabajador que haga abandono de trabajo o presente permisos o incapacidades alteradas.

Artículo 49. Las faltas de los trabajadores serán estudiadas y analizadas y las amonestaciones serán de manera verbal, por escrita o la terminación del contrato de acuerdo con el artículo 172 de Código de Trabajo.

Artículo 50. De conformidad con el artículo 603 del Código de Trabajo, los derechos y acciones del patrono para despedir justificadamente a los trabajadores o para disciplinar las faltas provenientes del incumplimiento de esta Política Laboral, prescriben en un mes. Dicho plazo comenzará a computarse desde el día que se cometió la falta que dio causa para la separación o, en su caso, desde que fueron conocidos los hechos que dieron lugar a la sanción disciplinaria. El plazo de un mes se interrumpe con el inicio del procedimiento disciplinario

Artículo 51. Cuando algún trabajador no esté conforme con la sanción recibida deberá hacerlo saber a su jefe inmediato o bien a la Gerencia de Recursos Humanos de la empresa, quien en última instancia deberá estudiar el caso y ratificar o desestimar la sanción.

Artículo 52. El patrono una vez que recibe la denuncia tiene la obligación de informar a la Defensoría de los Habitantes de la República y a la Dirección Nacional e Inspección de Trabajo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, de la presentación de dicha denuncia, para que la Defensoría y el Ministerio tengan conocimiento formal de la situación con el fin de que ejerzan su rol contralor y asesor, para ello, tendrán acceso al expediente e intervención facultativa para controlar la legalidad del proceso. Al finalizar la investigación y tener una resolución, esta deberá ser comunicada a ambas instituciones

## **Capítulo Onceavo**

### ***Manejo de Desechos***

Artículo 53. Para el manejo de desechos, se estipula utilizar los recursos necesarios, minimizando la generación de residuos.

Artículo 54. Para el manejo de desechos, se implementa la reutilización de papel y el uso del cartón mediante asesorías de gestores ambientales.

Artículo 55. Manejar las prácticas adecuadas para reciclar, se educará al personal administrativo y de producción sobre el correcto manejo de los residuos sólidos.

Artículo 56. Utilizar el sistema que indique la cantidad que debe ser utilizada sin hacer gastos innecesarios.

## **Capítulo Duodécimo**

### ***Obligaciones de los Patronos y de los Colaboradores***

Es velar por el cumplimiento de los derechos y obligación tanto para los colaboradores como patronos con el objetivo de un buen funcionamiento del ambiente laboral sea agradable, por lo que se considera los artículos basados en las obligaciones de los patronos y de los trabajadores indispensable del código de trabajo y la reforma laboral.

## Estudio Legal

### Marco Legal

El marco legal será aplicado con base a las Leyes y Decretos del Gobierno de la República, los cuales son esenciales para construir una empresa comercial. El conocimiento de la legislación aplicable a la actividad comercial es fundamental para el desarrollo del proyecto empresarial y así mismo cumplir con los aspectos relevantes para iniciar con la operación del negocio.

Este marco incluye todos los aspectos que se refieren a permisos necesarios para la creación de la asociación, registro en el Ministerio de Hacienda, Ministerio de Trabajo, Registro Público, pago de impuestos, patentes y todo lo referente a inscripciones en el INS y a la CCSS para poder inscribirse como Patrono y responder por el bienestar de sus empleados.

### *Requisitos para Solicitud de Registro de Construcción de Constitución de una Asociación Cooperativa*

Se debe presentar ante el Departamento de Organizaciones Sociales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social la siguiente documentación:

**a.** Solicitud de inscripción firmada por la gerencia con indicación de la pretensión. Si la documentación se presenta impresa, las firmas deben ser en original, si los documentos se presentan en forma electrónica, se verificará el certificado y firma digital, en formato PDF.

**b.** Copia o transcripción en lo conducente del acta de la asamblea constitutiva firmada digitalmente por la gerencia de la cooperativa, el DOS de conformidad con la LAC artículo 32 inciso b) verificará que en el acta conste la siguiente información:

- i.** Fecha, hora y lugar de celebración.
- ii.** Nombre completo, nacionalidad, domicilio, profesión u oficio de los miembros fundadores.

- iii.** Nombre completo de los integrantes del consejo de administración, del comité de vigilancia, del comité de educación y de los otros comités que haya designado la asamblea constitutiva.
  - iv.** Nombramiento de los puestos de suplentes en los términos del artículo 40 de la LAC.
  - v.** Acuerdo de aprobación del estatuto en el acta constitutiva.
- c.** Aportar copia del Estatuto aprobado por la asamblea, firmado digitalmente o en físico por la gerencia de la Asociación.
- d.** Copias de las actas de las sesiones de Integración del Consejo de Administración y los Comités de Educación y de Vigilancia, firmadas digitalmente o con firma original en físico por la gerencia, se debe incluir la siguiente información: fecha de celebración, calidades personales de las personas nombradas, vencimiento de los nombramientos de acuerdo con el estatuto, la elección del gerente (por tiempo indefinido) se debe indicar a partir de cuándo rige su nombramiento y calidades personales.
- e.** Nómina de asociados firmada digitalmente por la gerencia.
- f.** Nómina de asociados con capital suscrito y pagado, firmada digitalmente por el gerente.
- g.** Certificación emitida por el INFOCOOP, acerca de la existencia del 25% del capital social, de conformidad con el artículo 32, de la Ley de Asociaciones Cooperativas, en las cooperativas de autogestión una certificación de la entidad pública donde conste la tenencia cierta del recurso de que se trate.
- h.** Monto de los certificados de aportación suscrito y pagado por cada uno de los asociados según lo estipulado por el artículo 32 de la LAC y lo prescrito por el estatuto de la asociación cooperativa.
- i.** Certificación del INFOCOOP, en la que emitan el criterio técnico sobre el Estudio de posibilidad, viabilidad y utilidad o factibilidad (Decreto Ejecutivo 38255-MTSS, del 17 de enero

de 2014), o de la Comisión Permanente de Cooperativas de Autogestión (CPCA cuando son cooperativas autogestionarias (Decreto Ejecutivo 34734-MTSS).

**j.** En el caso de cooperativas de ahorro y crédito y de organismos de grado superior de esta clase deben aportar la autorización de la SUGEF cuando corresponda, ya sea para trámites de constitución o reformas estatutarias. (Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas N° 7391, artículo 48).

**k.** Si es una federación o confederación, presentar además las actas de las organizaciones que la integran en las que conste el acuerdo para participar en la constitución de la organización de grado superior, firmadas digitalmente por presidente y secretario.

**l.** Señalar lugar o medio para atender notificaciones.

#### ***Plazo para Resolver***

El DOS tiene un plazo de treinta días naturales para resolver las solicitudes de inscripción de la constitución de cooperativas. Las prevenciones hechas al trámite solicitado suspenden el cómputo del plazo.

#### ***Requisitos para Solicitud de Registro de Construcción de Constitución de una Asociación Cooperativa***

Se debe presentar ante el Departamento de Organizaciones Sociales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social la siguiente documentación:

**a.** Solicitud de inscripción firmada por la gerencia con indicación de la pretensión. Si la documentación se presenta impresa, las firmas deben ser en original, si los documentos se presentan en forma electrónica, se verificará el certificado y firma digital, en formato PDF.

**b.** Copia o transcripción en lo conducente del acta de la asamblea constitutiva firmada digitalmente por la gerencia de la cooperativa, el DOS de conformidad con la LAC artículo 32 inciso b) verificará que en el acta conste la siguiente información:

**i.** Fecha, hora y lugar de celebración.

- ii.** Nombre completo, nacionalidad, domicilio, profesión u oficio de los miembros fundadores.
  - iii.** Nombre completo de los integrantes del consejo de administración, del comité de vigilancia, del comité de educación y de los otros comités que haya designado la asamblea constitutiva.
  - iv.** Nombramiento de los puestos de suplentes en los términos del artículo 40 de la LAC.
  - v.** Acuerdo de aprobación del estatuto en el acta constitutiva.
- c.** Aportar copia del Estatuto aprobado por la asamblea, firmado digitalmente o en físico por la gerencia de la Asociación.
- d.** Copias de las actas de las sesiones de Integración del Consejo de Administración y los Comités de Educación y de Vigilancia, firmadas digitalmente o con firma original en físico por la gerencia, se debe incluir la siguiente información: fecha de celebración, calidades personales de las personas nombradas, vencimiento de los nombramientos de acuerdo con el estatuto, la elección del gerente (por tiempo indefinido) se debe indicar a partir de cuándo rige su nombramiento y calidades personales.
- e.** Nómina de asociados firmada digitalmente por la gerencia.
- f.** Nómina de asociados con capital suscrito y pagado, firmada digitalmente por el gerente.
- g.** Certificación emitida por el INFOCOOP, acerca de la existencia del 25% del capital social, de conformidad con el artículo 32, de la Ley de Asociaciones Cooperativas, en las cooperativas de autogestión una certificación de la entidad pública donde conste la tenencia cierta del recurso de que se trate.
- h.** Monto de los certificados de aportación suscrito y pagado por cada uno de los asociados según lo estipulado por el artículo 32 de la LAC y lo prescrito por el estatuto de la asociación cooperativa.

i. Certificación del INFOCOOP, en la que emitan el criterio técnico sobre el Estudio de posibilidad, viabilidad y utilidad o factibilidad (Decreto Ejecutivo 38255-MTSS, del 17 de enero de 2014), o de la Comisión Permanente de Cooperativas de Autogestión (CPCA cuando son cooperativas autogestionarias (Decreto Ejecutivo 34734-MTSS).

j. En el caso de cooperativas de ahorro y crédito y de organismos de grado superior de esta clase deben aportar la autorización de la SUGEF cuando corresponda, ya sea para trámites de constitución o reformas estatutarias. (Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas N° 7391, artículo 48).

k. Si es una federación o confederación, presentar además las actas de las organizaciones que la integran en las que conste el acuerdo para participar en la constitución de la organización de grado superior, firmadas digitalmente por presidente y secretario.

l. Señalar lugar o medio para atender notificaciones.

### ***Plazo para Resolver***

El DOS tiene un plazo de treinta días naturales para resolver las solicitudes de inscripción de la constitución de cooperativas. Las prevenciones hechas al trámite solicitado suspenden el cómputo del plazo.

### ***Permisos de Funcionamiento***

Como lo establece la Ley General de Salud en Costa Rica, es importante destacar que la salud de la población es un bien de interés público y que, además, el encargado de velar por dicha salud es el Poder Ejecutivo por medio del Ministerio de Salud, quien vela por 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.

Con base en lo anterior, se menciona también el Capítulo V Artículo 298 de la Ley General de Salud con respecto a los deberes y restricciones a que están sujetas las actividades industriales, señala que: “Toda persona, que opere establecimientos industriales deberá obtener la correspondiente autorización del Ministerio de Salud para su instalación y la debida aprobación de

este para iniciar su funcionamiento, así como para ampliar o variar, o modificar en cualquier forma la actividad original para la que fue autorizado”.

Para efectos de la obtención del Permiso Sanitario de Funcionamiento (P.S.F), como lo establece el Capítulo V Artículo 298 de la Ley General de Salud, los establecimientos o actividades agrícolas, industriales, comerciales o de servicios, se clasifican según su riesgo sanitario y ambiental en tres categorías:

1. Grupo A (RIESGO ALTO): Establecimientos o actividades de riesgo alto: aquellas actividades o establecimientos que por sus características representan o pueden representar un riesgo potencial en forma permanente a la salud de las personas o al ambiente.
2. Grupo B (RIESGO MODERADO): Establecimientos o actividades de riesgo moderado: aquellas actividades o establecimientos que por sus características representan un peligro potencial moderado para la salud de las personas o el ambiente.
3. Grupo C (RIESGO BAJO): Establecimientos o actividades de riesgo bajo: aquellas actividades o establecimientos que, por sus características, no representan una amenaza significativa a la salud de las personas y presentan bajo impacto al ambiente.

La clasificación correspondiente para la APROAGRI es la del Grupo C (Riesgo Bajo).

### ***Condiciones Previas***

Como lo señala el Capítulo II Artículo 8 del Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento del Ministerio de Salud, todas las personas interesadas, independientemente del grupo de riesgo al que su actividad o establecimiento pertenezca, podrán efectuar o iniciar trámites de solicitud de P.S.F. por primera vez, cuando su actividad o establecimiento cumpla o cuente con la aprobación de las siguientes condiciones, según corresponda:

1. Resolución Municipal de Ubicación emitida por autoridad competente del gobierno local.

2. Visado de planos del proyecto, cuando medie alguna construcción nueva, modificación o ampliación.
3. Viabilidad (Licencia) ambiental, a excepción de los establecimientos o actividades que no están contemplados en la lista taxativa definida en el Reglamento General sobre los Procedimientos de Evaluación de Impacto Ambiental (EIA), oficializado mediante el Decreto N.º 31849-MINAE-S-MOPT-MAG-MEIC, del 24 de mayo del 2004 y sus reformas.
4. Constancia de que cuenta con la disponibilidad de Alcantarillado Sanitario del EAAS correspondiente, cuando el establecimiento o actividad vierta aguas residuales directamente a la red del alcantarillado sanitario, a excepción de las actividades exoneradas según el Reglamento de Vertido y Reusó de Aguas Residuales.
5. Permiso de vertido otorgado por el MINAE, si corresponde, según Decreto Ejecutivo N.º 34431-MINAE-S de 4 de marzo del 2008 “Reglamento del Canon Ambiental por Vertidos”.
6. Permiso de ubicación y funcionamiento para calderas otorgado por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, cuando la actividad o establecimiento utilice calderas.
7. Los que cuenten con equipos emisores de radiaciones ionizantes o que utilicen material natural o artificialmente radiactivo deben contar para su funcionamiento con una autorización previa otorgada por el Ministerio, para el funcionamiento del equipo y uso del material radioactivo.
8. Encontrarse al día en el pago de las cuotas obrero patronal según artículo 74 de la Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social.
9. Servicio profesional o regencia, cuando alguna ley especial lo requiere según el tipo de actividad o establecimiento.
10. Incorporación del responsable técnico del establecimiento ante el colegio profesional respectivo.

11. Autorización y registro del establecimiento extendido por el colegio profesional correspondiente cuando así lo establezca la Ley General de Salud.

### ***Requisitos para la Solicitud del Trámite***

Para realizar el trámite de P.S.F. por primera vez, independientemente del grupo de riesgo al que el establecimiento pertenezca, se den presentar los siguientes documentos:

1. Formulario unificado de solicitud de P.S.F.
2. Declaración Jurada, según Anexo N. ° 4.
3. Copia del comprobante de pago de servicios de conformidad con el artículo 11 de este reglamento.
4. Copia de la cédula de identidad. En caso de persona jurídica debe aportar certificación registral o notarial de la personería y cédula jurídicas vigentes.
5. Si se trata de un trámite de un establecimiento de salud y afín se deberá aportar además un listado del personal profesional y técnico en ciencias de la salud y afines a la salud que laboran o están autorizadas para laborar en el establecimiento, detallando nombre completo, cédula y profesión.

### ***Pago del Permiso***

Para el correspondiente trámite de otorgamiento del P.S.F. la persona interesada debe cumplir con el pago del servicio que requiere el Ministerio de Salud, según lo menciona el Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento, dicho pago se realizará en el Banco Nacional de Costa Rica, a las siguientes cuentas: Fideicomiso 872-03 Ministerio de Salud, Cédula Jurídica, 3-110-728227, Cuenta Corriente: 100-01-000-213715-6, Cuenta Cliente: 15100010012137157, Cuenta IBAN: CR85015100010012137157.

### ***Requisitos para Operar (Formularios)***

A continuación, se detallan los requisitos que necesita una nueva empresa para lograr incorporar y registrar una nueva empresa en Costa Rica, contempla los procedimientos, tiempo y costos implicados en el lanzamiento de una empresa comercial o industrial.

### **Disponibilidad del Nombre de la Empresa**

Las empresas también pueden ser registradas por su número, en cuyo caso el nombre no tiene que ser verificado. Sin embargo, las empresas que tienen previsto comercializar su nombre primero deben verificar la disponibilidad del nombre de la empresa.

El nombre de la empresa se puede verificar en línea, en la página del Registro Nacional:  
<https://www.rnpdigital.com/>.

### ***Autenticar las Escrituras Públicas de Incorporación***

Para el registro ante la sección mercantil del Registro Público, de acuerdo con la estructura de tarifas establecida por el Decreto Ni 36562-JP del 31 de enero 2011, la sección 95 a, aunque el notario puede negociar tarifas, la tarifa para autenticar la escritura de constitución es de ₡150.000 colones para cualquier empresa.

### ***Crear una Cuenta Bancaria con Capital Inicial***

Pagar el registro y los timbres; como requisito previo para el registro de la empresa, el 25% del capital social indicado en el contrato social (si se paga en efectivo) debe ser depositado en un banco nacional, la cantidad depositada podrá ser retirada una vez que la empresa ha sido debidamente registrada.

*Presente el Formulario D-140 en el Ministerio de Hacienda.*

Ciudadanos o sociedades de Costa Rica con un representante legal pueden registrarse electrónicamente como contribuyente en el siguiente sitio web:  
<https://www.hacienda.go.cr/contenido/12493-tributacion-digital>

*Seguro de Riesgos Laborales con el Instituto Nacional de Seguros*

Conforme al código de trabajo, el patrono debe de asegurar a sus empleados por riesgos del trabajo, por lo cual debe de suscribir una póliza, una vez que esta queda suscrita la empresa queda automáticamente registrada como patrono en el INS.

Requisitos antes el Instituto Nacional de Seguros:

1. Aportar personería jurídica y fotocopia de la cédula de identidad del representante legal.
2. Presentar la boleta de inscripción ante el Ministerio de Hacienda
3. Presentar recibo de agua, luz o teléfono.
4. Presentar el formulario de inscripción.
5. Nombres completos de los trabajadores, ocupación número de cedula, salario y forma de pago: mensual, quincenal u otro.
6. El INS valora el caso, define la tarifa y calcula la prima. Todos los pasos se realizan a la vez y se define el mismo día.

### ***Solicitar Permiso Sanitario***

Los precios dependen de la clasificación de riesgo de la empresa y varían de entre los ¢16.563,3 y ¢55.212.

Requisitos para el permiso sanitario:

1. Formulario de solicitud PSF.
2. Declaración jurada.
3. Copia del comprobante de pago de servicios, otorgado por el banco recaudador según lo establece el Decreto ejecutivo no.32161-s del 09 setiembre del 2004 “Reglamento de registro sanitario de establecimientos regulados por el Ministerio de salud”
4. Calificación del IMAS como beneficiario, en el caso de solicitar exoneración del pago por el trámite de permiso sanitario de funcionamiento.

5. Certificación registral o notarial de la personería jurídica vigente, con no más de un mes de emitida.

### *Registro como Empleador con la Caja Costarricense de Seguro Social*

Se debe presentar los siguientes requisitos para inscribirse como patrono:

1. Original certificación de personería jurídica extendida por el Registro Nacional o por un Notario Público o certificación digital, con no más de un mes de emitida.
2. Fotocopia de la escritura de constitución de la sociedad.
3. Fotocopia de la cedula de identidad del representante legal.
4. Fotocopia de la cedula de identidad de cada trabajador.
5. Número de localización de recibo de electricidad como dirección de correspondencia
6. Llenar el formato de solicitud de inscripción, debe de ser firmado por el patrono o representante patronal
7. Indicar lugar o medio para notificaciones
8. Brindar un correo electrónico para la presentación de las planillas en línea
9. Detallar el número de póliza del INS ante riesgos de trabajo.
10. Solicitar la licencia de negocio o patente de la municipalidad.
11. Se debe contar con el permiso de funcionamiento que emite el Ministerio de Salud. Se presenta el respectivo formulario de solicitud de permiso sanitario de funcionamiento.

### ***Impuestos***

Todas las personas físicas o jurídicas que se dediquen al ejercicio de cualquier tipo de actividad lucrativa deberán obtener la respectiva licencia y pagarán a la Municipalidad el impuesto correspondiente que las faculte para llevar a cabo esas actividades.

### ***Impuesto sobre el Valor Agregado***

El impuesto de ventas recae sobre el valor agregado en la venta de productos y en la prestación de servicios que se indican en la Ley N° 6826 y sus reformas. La empresa debe declarar el impuesto mediante el formulario D-104. (Anexo 5)

Se debe aplicar el 13% sobre el precio neto de la venta, y a ese monto se le debe restar el crédito fiscal (impuesto pagado sobre las compras, importaciones, así como impuesto pagado por adquisición de materias primas).

**Tabla No 42 Costos Legales**

<b>Costos Legales</b>	
Permiso Sanitario	¢28,750
Registro de Marca	¢287,500
Timbres	¢28,790
Inscripción de la Caja	¢8,900
Inscripción MTSS	¢75,000
<b>Total</b>	<b>¢428,940</b>

**Fuente: Duarte, (2023).**

## **Estudio Ambiental**

### **Recolección de Residuos**

El cantón de Jiménez se preocupa mucho porque las personas entiendan la importancia de reciclar, lo cual es de gran ayuda ya que, mediante el fomento de este tipo de programas, brinda la oportunidad de enviar nuestros residuos a gran cantidad de centros de distribuidos en los dos cantones, por lo tanto, se establecerá un plan de desecho de residuos en base a este programa.

Al pasar por los diferentes procesos de inspección, se determinar cuáles productos pueden ser reciclados y de igual manera todos los residuos que se obtengan de los suministros de oficina se recolectarán mediante estantes de reciclaje y haciendo conciencia, todos los residuos se almacenarán en la bodega de la asociación.

En el almacén los productos se deberán etiquetar y clasificar, en su debida categoría, se debe tener en cuenta sobre la recolección de los residuos al almacén de la empresa, los cuales se efectuarán cada martes en las horas de la mañana.

Se asignará a un operario la labor de transportar la cantidad de residuos almacenada al camión recolector que llegará a la puerta del almacén.

### **Responsabilidad Ambiental**

Se contará con un programa de manejo integral de los residuos generados en la asociación para que tengan una adecuada disposición final.

- A nivel de oficinas se adoptará la medida de cantidad mínima de impresiones, además de una reutilización del material ya impreso y por último destinarlo al reciclaje, este material es entregado a través de la Municipalidad de Jiménez para su disposición final.
- En cuanto a material de empaque como lo es el contra papel de las etiquetas, las cuales son sobrantes del proceso, se contará con un convenio con el proveedor para que las mismas sean recolectadas.

- Con respecto a los residuos de origen orgánico, se desarrolla un plan en donde los restos se reutilicen de dos formas: un 80% se destina para alimentación animal, y el 20% restante se utiliza para la producción de abono orgánico que es utilizado para el manejo de los cultivos de los socios.

### **Principios de La Gestión Integral de Los Residuos Sólidos y Líquidos**

Para el cumplimiento de la gestión integral de los residuos sólidos se establecen estrategias que contemplan la responsabilidad compartida de todos hacia cambios de hábitos que garanticen un ambiente saludable; fundamentados en los siguientes principios:

a) Responsabilidad Compartida: se requiere la participación conjunta, coordinada y diferenciada de todas y todos los generadores, productores, importadores, distribuidores, consumidores, gestores, tanto a nivel público como privado.

b) Responsabilidad Extendida de quien Produce: los fabricantes importadores y distribuidores de productos tienen la responsabilidad sobre los impactos ambientales de su producto a través de todo el ciclo de vida de este.

c) Internalización de Costos: es responsabilidad de quien genera los residuos, manejarlos de forma integral y sostenible, así como asumir los costos que implica en proporción a la cantidad y calidad de residuos generados.

d) Prevención en la Fuente: la generación de residuos debe ser prevenida principalmente desde la fuente en cualquier actividad.

e) Precautorio: cuando exista peligro de daño grave o irreversible, la falta de certeza científica absoluta no debe utilizarse como razón para postergar la adopción de medidas eficaces, en función de los costos para impedir la degradación del ambiente y la salud.

f) Acceso a la Información: todos tenemos derecho de acceder a información que tengan las autoridades competentes en esta materia, las municipalidades, los generadores y gestores sobre los indicadores, la gestión, la disposición de los residuos y cualquier otro aspecto que determinen las normas.

g) Deber de Informar: las autoridades competentes y las municipalidades tienen la obligación de informar, de manera diferenciada, bajo el principio de igualdad, equidad social y de género; por medios idóneos sobre los riesgos e impactos a la salud y al ambiente asociados a la gestión integral de residuos. Asimismo, generadores y gestores están obligados a informar a las autoridades y a la población sobre los riesgos o impactos en la salud y al ambiente asociados a cada residuo que producen o gestionan.

h) Participación Ciudadana: la Municipalidad y las demás instituciones públicas, ubicadas en el cantón, deben fomentar, en hombres y en mujeres, la participación, consciente, informada y organizada en la toma de decisiones y acciones tendientes a proteger y mejorar el ambiente.

### ***Jerarquía de los Elementos de los Sistemas de Manejo Integral de Residuos Sólidos***

- Evitar la generación de residuos en su origen.
- Reducir al máximo la generación de residuos en su origen.
- Reutilizar los residuos generados, ya sea, en la misma cadena de producción o en otra paralela.
- Valorizar los residuos por medio de la recuperación energética, el reciclaje o el procesamiento, entre otros.
- Tratar los residuos generados antes de disponerlos finalmente o utilizarlos para otro fin.
- Disponer la menor cantidad de residuos de manera adecuada (Relleno Sanitario).

### ***Plan de Residuos Sólidos (PRESOL)***

El Plan de Residuos Sólidos Costa Rica conocido como (PRESOL) fue declarado de interés público nacional mediante Decreto Ejecutivo N° 34647-S-MINAE y surgió de la necesidad de resolver el problema de la deficiente gestión de los residuos sólidos y sus impactos ambientales y sanitarios negativos en el país; como producto de un esfuerzo nacional participativo y consensuado entre muchos actores y sectores.

Con el PRESOL se pretende cambiar el paradigma de pasar de la cultura tradicional de manejo adecuado de los desechos a la cultura de la gestión integral de residuos sólidos. Pasar de un enfoque tradicionalista en que la disposición final de residuos se realiza en rellenos sanitarios, -en el mejor de los casos- a otro de gestión integral de residuos, con un esquema en el que todos ganan y participan.

### **Política Nacional de Residuos**

La Política Nacional fue elaborada por el Ministerio de Salud y representa el compromiso del gobierno de Costa Rica en busca de la GIR, la misma fue oficializada en el 2010 y viene a complementar y unificar iniciativas previas que se venían dando a nivel nacional y local como el PRESOL, la Ley 8839 para la GIR y los PMGIRS elaborados en varios cantones gracias al Programa CYMA, entre otros.

La Política para la GIR tiene como propósito “que el Estado costarricense garantice y respete el acceso y ejercicio al derecho de un ambiente saludable y el derecho de la sociedad a estar informada corresponsablemente en materia de la gestión integral de residuos”. Esta política se formula considerando diversos enfoques: Derechos Humanos, Género, Diversidad y Cohesión Social, para permitir la construcción de acciones estratégicas que promuevan la salud ambiental y humana, así como la reducción de brechas e inequidades sociales.

Ley para la Gestión Integral de Residuos (Ley GIR) El Estado costarricense, con la promulgación de la Ley para la Gestión Integral de Residuos Sólidos (N° 8839) en el año 2010, incursiona en una regulación integral que representa un cambio de paradigma en lo que respecta al manejo técnico, económico, social y ambiental de los residuos sólidos.

Esta Ley tiene por objeto regular la gestión integral de residuos y el uso eficiente de los recursos, mediante la planificación y ejecución de acciones regulatorias, operativas, financieras, administrativas, educativas, ambientales y saludables de monitoreo y evaluación.

Esta norma utiliza la gestión integral de residuos como su marco filosófico, que incluye una serie de acciones que buscan no solo regular en el sentido tradicional de la palabra, sino utilizar otras herramientas como las económicas y educativas que promuevan dicha gestión.

Asimismo, incluye acciones de monitoreo y evaluación para determinar si estas herramientas están siendo eficientes y efectivas. La gestión integral de los residuos va más allá de la simple disposición de la “basura” en rellenos sanitarios.

### **Actores Sociales de Juan Viñas**

Este se efectuó el 24 de agosto de 2012 en la sala de sesiones de la Municipalidad de Jiménez donde se invitaron los actores sociales del distrito de Juan Viñas identificados previamente, las observaciones concretas presentadas por los participantes de este distrito se resumen en:

1. Impartir charlas de sensibilización a instituciones y comunidad en general.
2. Aplicación correcta del reglamento municipal por mala separación de los residuos.
3. Fomentar programas de recolección de residuos no tradicionales.
4. Organizar proyectos de reforestación en la comunidad.
5. Incentivar a los centros educativos para la adecuada selección de sus residuos.

### **Frecuencia de la Recolección Selectiva de Residuos**

La Municipalidad de Jiménez desde el año 2004 implementó la recolección selectiva de los diferentes tipos de residuos generados en el cantón, específicamente iniciando en una primera etapa con el distrito de Juan Viñas y ampliando servicios posteriormente en el año 2010 hacia el distrito de Pejibaye.

Desde este periodo a la fecha la recuperación de materiales valorizables en estos distritos provenientes de viviendas, comercios e industria ha aumentado su cantidad y en consecuencia variando la composición de los materiales recolectados en esta zona.

Cuadro No 8 Calendario de Recolección

Tipo de residuo	Frecuencia de recolección	Día
Residuos Sólidos Biodegradables	Dos veces por semana	Lunes/ Viernes
Residuos Disposición Final	Dos veces por semana	Lunes y viernes
Residuos Sólidos Reciclables	Una vez por semana en viviendas y comercios	Miércoles

Fuente: Municipalidad de Jiménez, (2023).

Tabla No 43 Tarifa de Recolección

Tarifa de Recolección Municipalidad de Jiménez	
Categoría	Monto Mensual
Residencial	₡3,210
Comercial A	₡8,025
Comercial B	₡4,815

Fuente: Municipalidad de Jiménez, (2023).

Tabla No 44 Proyección de Recolección

Proyección Tarifa de Recolección Municipalidad de Jiménez							
Categoría	Monto Mensual	Inflación	2023	2024	2025	2026	2027
Comercial A	₡8,025	4.42%	₡96,300	₡100,556	₡105,001	₡109,642	₡114,488
<b>Total</b>	₡8,025	-	₡96,300	₡100,556	₡105,001	₡109,642	₡114,488

Fuente: Duarte, (2023).

## SETENA

### EDA

Toda aquella actividad productiva clasificada en el D.E. N° 42837-MINAE:

Artículo 1°—Ámbito de aplicación del EDA. El Estudio de Diagnóstico Ambiental es un instrumento de aplicación voluntaria. Podrá utilizarse para actividades en operación que soliciten un Permiso Ambiental, que reúnan las siguientes condiciones:

Las actividades, obras o proyectos que iniciaron de previo al 17 de enero de 1997, fecha en que se promulgó el primer reglamento de evaluación de impacto ambiental conforme a los parámetros establecidos en la Ley Orgánica del Ambiente.

Las actividades, obras o proyectos cuya ejecución se inició entre el 12 de febrero del 2002 hasta el 24 de junio del 2004 inclusive, periodo durante el cual el reglamento de evaluación de impacto ambiental estuvo parcialmente suspendido por la Sala Constitucional.

Las actividades, obras o proyectos que no requirieron Evaluación de Impacto Ambiental, y que, por motivos de conveniencia, requieran voluntariamente someterse a un proceso de permiso ambiental.

Las actividades, obras o proyectos que como resultado de un proceso sancionatorio administrativo o judicial, requieran obtener permiso ambiental.

### Registro Ambiental D2

Deberá ser utilizado para proyectos de muy bajo impacto ambiental (IAP), categoría C y B2 (solo cuando se cumpla lo indicado en el Artículo 30bis: actividades, obras o proyectos (AOP) localizados en territorios con Planes Reguladores Vigentes y con variable ambiental aprobada por SETENA), se le recuerda que toda la información ingresada se presenta bajo fe de juramento. Se debe recordar que todos los documentos que va a presentar deben de estar firmados digitalmente o en su defecto, el documento debe ser escaneado con la debida autenticación o certificación emitida por un abogado con firma digital.

## Estudio Económico

### Inversión Inicial

Luego de realizar los estudios de mercado, técnico, administrativo, legal y ambiental, se identificaron ciertos elementos que comprenden la inversión inicial del proyecto, es importante tomar en cuenta que esta comprende tantos activos fijos, diferidos y capital de trabajo, necesarios para el establecimiento de la empresa propuesta.

**Tabla No 45 Inversión Inicial**

Inversión Inicial	Monto	Total
<b>Inversión Fija</b>		
Maquinaria	¢41,889,068	
Equipo Planta	¢589,100	
Equipo Oficina	¢1,822,594	
Alquiler Local	¢1,440,000	
<b>Total</b>		¢45,740,762
<b>Inversión Diferida</b>		
Gastos de Legales	¢158,240	
Gastos Ambientales	¢96,300	
Patente	¢273,000.00	
<b>Total</b>		¢527,540
<b>Capital de Trabajo</b>		
Salarios + Cargas Sociales	¢6,337,940	
Servicios Públicos	¢184,336	
Póliza RT (INS)	¢37,500	
Insumos Generales	¢5,720,028	
Insumos Producción	¢498,592	
Promoción	¢953,321	
<b>Total</b>		¢13,731,717
<b>Inversión Final</b>		<b>¢60,000,019</b>

**Fuente: Duarte, (2023).**

El local comprende el área de oficina, recepción, bodega, parqueos y vigilancia con condiciones óptimas, ya que se trata de un edificio recién construido y sin utilizar por lo que para todo el funcionamiento de la Asociación es ideal y representa desde ya una buena impresión, tanto para futuros asociados como para clientes.

La inversión en maquinaria y equipo comprende tanto oficina, recepción y planta, entiéndase esto como computadoras, licencias de softwares, impresoras toda la maquinaria de producción, lo anterior, en busca de convertir a la Asociación en un referente en la industria, sobresaliendo sobre sus mejores rivales.

Los trámites legales comprenden los diferentes elementos evaluados en el estudio legal, los cuales permitirán a la Asociación iniciar operaciones sin inconvenientes para esta y sus colaboradores, es importante tener en consideración, la existencia de algunos de estos como lo son las pólizas e impuestos, por los cuales se debe seguir sufragando dinero durante la vida del proyecto.

Ante la reconocida importancia de la publicidad, para que la organización salga a flote debido a que será necesario para la asociación captar nuevos miembros y clientes valiéndose de la ubicación privilegiada de las instalaciones seleccionadas, es requerido la inversión en elementos publicitarios como el rotulo luminoso, lonas y otros elementos que se ubicaran en la infraestructura.

A la hora de seleccionar estos elementos, se consideraron factores que permiten la reducción de costos, debido a que se selecciona un modelo de rotulo por el cual no se deberá cancelar el impuesto municipal hacia estos, por otro lado, dichos materiales permitirán a los transeúntes de la zona distinguir la compañía y, a su vez, grabar la posición geográfica en la mente de los posibles consumidores.

## **Inflación**

Previo a realizar las proyecciones de costos, gastos e ingresos las cuales permiten la construcción del flujo de efectivo del proyecto. Es importante considerar el efecto de las variables económicas y financieras que pueden afectar la tasa de crecimiento del negocio, lo que lleva a considerar la consecuencia del aumento de precios (inflación) en la evaluación del proyecto.

La inflación es un factor determinante para medir la conveniencia cualquier proyecto, actualmente, de acuerdo con el plan macroeconómico 2022-2023 realizado por el Banco Central de Costa Rica la meta inflacionaria de largo plazo es de  $3,2\% \pm 1$  punto porcentual, el cumplimiento de este objetivo promueve el crecimiento económico y bienestar de la población, al considerarse un porcentaje bajo y estable.

Un factor para tomar que permitirá visualizar en el horizonte del proyecto el comportamiento de la inflación es que acuerdo con el Banco Central, la economía costarricense se ha caracterizado por una inflación alta en los últimos, llegando a un tope de 12,13%, números acompañado de una pandemia, sin embargo, esta tendencia se vio reducida en los últimos meses por que para el mes de marzo refleja una inflación del 4.42%.

**Tabla No 46 Inflación**

Mes	Nivel	Variación		
		% Mensual	% Interanual	% Acumulada
nov-20	99,47	0,00	0,24	0,36
dic-20	100,00	0,53	0,89	0,89
ene-21	100,18	0,18	0,96	0,18
feb-21	99,92	-0,26	0,41	-0,08
mar-21	99,95	0,03	0,47	-0,05
abr-21	100,24	0,29	1,21	0,24
may-21	100,22	-0,01	1,34	0,22
jun-21	100,76	0,54	1,91	0,76
jul-21	100,55	-0,21	1,44	0,55
ago-21	100,83	0,28	1,72	0,83
sep-21	101,47	0,63	2,09	1,47
oct-21	101,96	0,49	2,50	1,96
nov-21	102,80	0,82	3,35	2,80
dic-21	103,30	0,48	3,30	3,30
ene-22	103,68	0,37	3,50	0,37
feb-22	104,81	1,09	4,90	1,47
mar-22	105,74	0,88	5,79	2,36
abr-22	107,41	1,58	7,15	3,98
may-22	108,96	1,44	8,71	5,48
jun-22	110,89	1,78	10,06	7,35
jul-22	112,10	1,09	11,48	8,52
ago-22	113,06	0,86	12,13	9,45
sep-22	111,98	-0,95	10,37	8,41
oct-22	111,13	-0,76	8,99	7,58
nov-22	111,29	0,14	8,26	7,73
dic-22	111,44	0,13	7,88	7,88
ene-23	111,61	0,16	7,65	0,16
feb-23	110,66	-0,85	5,58	-0,69

<b>mar-23</b>	110,41	-0,23	<b>4,42</b>	-0,92
---------------	--------	-------	-------------	-------

Fuente: BCCR, (2023).

**Nota:** Para efectos de estudio se realiza el corte de inflación a la fecha del 30 de marzo de 2023.

### Tipo de Cambio

Por otro lado, otra variable a tomar en cuenta previo a efectuar las proyecciones para la construcción del flujo de caja proyectado es el tipo de cambio, específicamente el tipo de cambio del colon con el dólar, ya que en el caso de efectuarse el proyecto el inversionista deberá incurrir en egresos en dólares.

El tipo de cambio en el país se maneja con el sistema de flotación administrada para fijar el precio del dólar, en el cual los precios se fijan en base a la oferta y la demanda, sin embargo, a pesar de no existir límites en la cotización, en caso de importantes fluctuaciones el Banco Central de Costa Rica interviene.

**Tabla No 47 Tipo de Cambio del dólar**

Fecha	Compra	Venta	Fecha	Compra	Venta	Fecha	Compra	Venta
<b>15-feb-23</b>	564,54	571,70	<b>15-mar-23</b>	542,74	550,08	<b>12-abr-23</b>	534,44	541,23
<b>16-feb-23</b>	560,53	568,07	<b>16-mar-23</b>	542,78	549,62	<b>13-abr-23</b>	534,61	541,45
<b>17-feb-23</b>	558,05	564,84	<b>17-mar-23</b>	542,87	549,36	<b>14-abr-23</b>	535,52	540,81
<b>18-feb-23</b>	556,68	563,74	<b>18-mar-23</b>	540,32	547,37	<b>15-abr-23</b>	533,47	540,55
<b>19-feb-23</b>	556,68	563,74	<b>19-mar-23</b>	540,32	547,37	<b>16-abr-23</b>	533,47	540,55
<b>20-feb-23</b>	556,68	563,74	<b>20-mar-23</b>	540,32	547,37	<b>17-abr-23</b>	533,47	540,55
<b>21-feb-23</b>	555,94	562,13	<b>21-mar-23</b>	539,23	546,33	<b>18-abr-23</b>	533,06	539,69
<b>22-feb-23</b>	557,94	563,30	<b>22-mar-23</b>	538,68	545,01	<b>19-abr-23</b>	532,76	538,53
<b>23-feb-23</b>	559,63	566,93	<b>23-mar-23</b>	540,59	545,83	<b>20-abr-23</b>	531,87	537,51
<b>24-feb-23</b>	560,05	565,99	<b>24-mar-23</b>	539,39	546,78	<b>21-abr-23</b>	532,45	537,84
<b>25-feb-23</b>	558,05	565,39	<b>25-mar-23</b>	542,43	547,41			
<b>26-feb-23</b>	558,05	565,39	<b>26-mar-23</b>	542,43	547,41			
<b>27-feb-23</b>	558,05	565,39	<b>27-mar-23</b>	542,43	547,41			
<b>28-feb-23</b>	556,40	564,27	<b>28-mar-23</b>	541,05	547,52			
<b>01-mar-23</b>	555,10	562,73	<b>29-mar-23</b>	539,29	546,42			
<b>02-mar-23</b>	553,21	562,15	<b>30-mar-23</b>	540,22	546,48			

03-mar-23	555,78	561,81	31-mar-23	540,39	545,95
04-mar-23	551,97	559,42	01-abr-23	537,94	545,40
05-mar-23	551,97	559,42	02-abr-23	537,94	545,40
06-mar-23	551,97	559,42	03-abr-23	537,94	545,40
07-mar-23	550,68	557,21	04-abr-23	539,11	545,10
08-mar-23	547,00	554,33	05-abr-23	536,10	543,31
09-mar-23	548,59	554,28	06-abr-23	537,03	544,00
10-mar-23	544,79	552,56	07-abr-23	537,03	544,00
11-mar-23	545,13	552,12	08-abr-23	537,03	544,00
12-mar-23	545,13	552,12	09-abr-23	537,03	544,00
13-mar-23	545,13	552,12	10-abr-23	537,03	544,00
14-mar-23	543,70	550,11	11-abr-23	537,03	544,00

**Fuente: BCCR, (2023).**

Para la elaboración de las proyecciones de los gastos en dólares con los que cuenta el actual proyecto, se utiliza el tipo de cambio de venta promedio del mes de marzo 2023.

**Nota:** Para efectos de estudio se realiza el corte del tipo de cambio a la fecha del 30 de marzo de 2023.

### **Tasas de Interés**

En gran parte de los proyectos de inversión es requerido de contraer una obligación con un acreedor para obtener el dinero para ejecutar las aspiraciones propuestas, dichos acreedores son principalmente intermediarios financieros, los cuales prestan dinero obtenido de un agente superavitario a un agente deficitario a un plazo determinado.

El comportamiento de las tasas de interés fijadas por los intermediarios financieros depende de diferentes factores, sin embargo, en la economía costarricense hay dos variables importantes a considerar para posibles variaciones de las tasas, estos son la Tasa de Política Monetaria (TPM) y el Encaje Mínimo Legal (EML).

La Tasa de Política Monetaria (TPM) es a la que deben cancelar los intermediarios financieros en el caso de la necesidad de fondearse a través del BCCR, la reducción o incremento de esta tasa afecta las tasas activas que debe cancelar el público en general, al encontrarse en su

punto más bajo, beneficia de forma indirecta la ejecución de proyectos de inversión, actualmente es de 9%.

Con respecto al Encaje Mínimo Legal en colones, en 2023 rondo en un 12% a un 15%, lo que incide en que los intermediarios financieros reduzcan sus reservas, lo que conlleva a mayor oferta de dinero en la economía en esta moneda y, a su vez, mayor posibilidad de colocar prestamos con mejores condiciones.

Por otro lado, la tasa activa negociada por actividad económica y por grupo de intermediario financiero, tanto en colones como en dólares, sitúa las tasas promedio ponderada de los bancos públicos por debajo de las de los privados entre los primeros meses del 2023, lo cual demuestra como mejor opción obtener una obligación con una entidad estatal.

Es relevante considerar para el análisis, que en ocasiones la base de la tasa de los préstamos en colones es la Tasa Básica Pasiva, la cual durante el 2023 se encuentra en los niveles altos en comparación a años anteriores que eran relativamente bajos, llegando a su punto más bajo en abril con un 6.71%.

En el caso de las obligaciones en dólares los intermediarios financieros suelen tomar como base la tasa Prime Rate, (TPR), esta última disminuye en relación con la Tasa de la Reserva Federal de Estados, la cual ha aumentado a febrero del 2023 en 0.50 pp, ubicando a la prime en 4.50%.

Es importante mencionar que muchos deudores sufrieron en el año 2022 un profundo incremento en sus cuotas, solo la tasa básica, que se usa de referencia para los créditos, más que se duplicó e inició ese año en 2,90% y llegó a 6,32% en diciembre.

No obstante, los expertos vaticinan que para todo el año 2023 traerá menor crecimiento económico, pero unas tasas más estables e inflación a la baja, esto beneficia a quienes ya mantienen créditos en entidades financieras como bancos y cooperativas porque sus cuotas no fluctuarán tanto y, por consiguiente, también es una buena noticia para quienes están pensando en solicitar un préstamo.

Por último, se selecciona al Banco Popular como acreedor para el análisis del proyecto, en el cual se pretende asumir una obligación en colones de TBP + 6,6%.

**Tabla No 48 Características Principales del Crédito (PYMES)**

Condiciones del Crédito		
Entidad Bancaria		BPDC
<b>Plazo</b>	Anual	Mensual
	5 años	60 meses
	Tasa de Interés	14.40%
	Cuota Mensual BPDC	€939,046.16
	Tipo de Cuota	Nivelada

Fuente: BPDC, (2023).

Se analizaron las opciones de crédito en los bancos estatales que ofrecen mayor seguridad financiera, la futura asociación analiza a profundidad la opción que ofrece en Banco Popular y de Desarrollo Comunal, solicitando un crédito a 60 meses, con una tasa del 14.40%, con una cuota nivelada, mensualmente se prevé el pago de €939,046.16 colones.

**Tabla No 49 Financiamiento**

Financiamiento para Inversión Inicial y Capital de Trabajo				
Mes	Cuota mensual	Interés del Periodo	Cuota de Amortización	Saldo Final
1	€939,046	€480,000	€459,046	€39,540,972
2	€939,046	€474,492	€464,555	€39,076,418
3	€939,046	€468,917	€470,129	€38,606,289
4	€939,046	€463,275	€475,771	€38,130,518
5	€939,046	€457,566	€481,480	€37,649,038
6	€939,046	€451,788	€487,258	€37,161,780
7	€939,046	€445,941	€493,105	€36,668,675
8	€939,046	€440,024	€499,022	€36,169,653
9	€939,046	€434,036	€505,010	€35,664,643
10	€939,046	€427,976	€511,071	€35,153,572
11	€939,046	€421,843	€517,203	€34,636,369
12	€939,046	€415,636	€523,410	€34,112,959
Primer Año		€5,381,495	-	-
13	€939,046	€409,356	€529,691	€33,583,268
14	€939,046	€402,999	€536,047	€33,047,221

15	€939,046	€396,567	€542,480	€32,504,741
16	€939,046	€390,057	€548,989	€31,955,752
17	€939,046	€383,469	€555,577	€31,400,175
18	€939,046	€376,802	€562,244	€30,837,931
19	€939,046	€370,055	€568,991	€30,268,939
20	€939,046	€363,227	€575,819	€29,693,120
21	€939,046	€356,317	€582,729	€29,110,392
22	€939,046	€349,325	€589,722	€28,520,670
23	€939,046	€342,248	€596,798	€27,923,872
24	€939,046	€335,086	€603,960	€27,319,912
Segundo Año		€4,475,508	-	-
25	€939,046	€327,839	€611,207	€26,708,705
26	€939,046	€320,504	€618,542	€26,090,163
27	€939,046	€313,082	€625,964	€25,464,199
28	€939,046	€305,570	€633,476	€24,830,723
29	€939,046	€297,969	€641,078	€24,189,645
30	€939,046	€290,276	€648,771	€23,540,875
31	€939,046	€282,490	€656,556	€22,884,319
32	€939,046	€274,612	€664,434	€22,219,884
33	€939,046	€266,639	€672,408	€21,547,477
34	€939,046	€258,570	€680,477	€20,867,000
35	€939,046	€250,404	€688,642	€20,178,358
36	€939,046	€242,140	€696,906	€19,481,452
Tercer Año		€3,430,095	-	-
37	€939,046	€233,777	€705,269	€18,776,183
38	€939,046	€225,314	€713,732	€18,062,451
39	€939,046	€216,749	€722,297	€17,340,154
40	€939,046	€208,082	€730,964	€16,609,190
41	€939,046	€199,310	€739,736	€15,869,454
42	€939,046	€190,433	€748,613	€15,120,841
43	€939,046	€181,450	€757,596	€14,363,245
44	€939,046	€172,359	€766,687	€13,596,558
45	€939,046	€163,159	€775,888	€12,820,670
46	€939,046	€153,848	€785,198	€12,035,472
47	€939,046	€144,426	€794,621	€11,240,851
48	€939,046	€134,890	€804,156	€10,436,695
Cuarto Año		€2,223,798	-	-
49	€939,046	€125,240	€813,806	€9,622,889
50	€939,046	€115,475	€823,572	€8,799,318
51	€939,046	€105,592	€833,454	€7,965,863

52	¢939,046	¢95,590	¢843,456	¢7,122,407
53	¢939,046	¢85,469	¢853,577	¢6,268,830
54	¢939,046	¢75,226	¢863,820	¢5,405,010
55	¢939,046	¢64,860	¢874,186	¢4,530,824
56	¢939,046	¢54,370	¢884,676	¢3,646,147
57	¢939,046	¢43,754	¢895,292	¢2,750,855
58	¢939,046	¢33,010	¢906,036	¢1,844,819
59	¢939,046	¢22,138	¢916,908	¢927,910
60	¢939,046	¢11,135	¢927,911	¢0
Quinto Año		¢831,859	-	-

Fuente: BPDC, (2023).

### Pronóstico de Costos, Ingresos y Gastos

#### Costos

Durante el desarrollo del estudio técnico, se observó la necesidad de materia prima y mano de obra para la prestación de los servicios que pretende comercializar la asociación, con base en estos resultados más las estimaciones realizadas de la demanda máxima de los productos y servicios en el estudio de mercado y los resultados de la aplicación de la encuesta, se procede a cuantificar los costos y realizar un pronóstico de estos.

Tabla No 50 Costos Mensuales

Detalle	Inflación	2023	2024	2025	2026	2027
Mantenimiento Equipos y Maquinaria	4.42%	¢958,045	¢1,000,391	¢1,044,608	¢1,090,780	¢1,138,992
Alquiler		¢1,440,000	¢1,503,648	¢1,570,109	¢1,639,508	¢1,711,974
Insumos Generales		¢67,560	¢70,546	¢73,664	¢76,920	¢80,320
Insumos Agrícolas		¢1,846,080	¢1,927,677	¢2,012,880	¢2,101,849	¢2,194,751
<b>Total</b>		¢4,311,685	¢4,502,262	¢4,701,262	¢4,909,057	¢5,126,038

**Fuente: Duarte, (2023).**

En la tabla anterior se reflejan todos los costos necesarios para el funcionamiento que engloban las tablas ya presentadas en el estudio técnico, en otras palabras, los costos para la puesta en marcha en el día a día, cabe recalcar que en esta tabla no se contabilizan los costos iniciales, dicho lo anterior para abrir operaciones se necesitan en cuanto a costos ¢4,311,685.

Tabla No 51 Proyección de Ventas

Paquete		Precio	Cant	2023	Inc. Ventas	2024		2025		2026		2027			
Verdura	Paq. Peq.	€12,416	400	€4,966,400	10%	440	484	532	586	€6,009,344	€6,605,312	€7,275,776			
	Paq. Med.	€21,828		€8,731,200						€9,604,320			€10,564,752	€11,612,496	€12,791,208
	Paq. Gde.	€40,828		€16,331,200						€17,964,320			€19,760,752	€21,720,496	€23,925,208
Olores	Paq. Peq.	€8,214		€3,285,600						€3,614,160			€3,975,576	€4,369,848	€4,813,404
	Paq. Med.	€13,424		€5,369,600						€5,906,560			€6,497,216	€7,141,568	€7,866,464
	Paq. Gde.	€23,844		€9,537,600						€10,491,360			€11,540,496	€12,685,008	€13,972,584
Ensalada	Paq. Peq.	€8,222		€3,288,800						€3,617,680			€3,979,448	€4,374,104	€4,818,092
	Paq. Med.	€13,440		€5,376,000						€5,913,600			€6,504,960	€7,150,080	€7,875,840
	Paq. Gde.	€23,876		€9,550,400						€10,505,440			€11,555,984	€12,702,032	€13,991,336
Fruta	Paq. Peq.	€7,289		€2,915,600						€3,207,160			€3,527,876	€3,877,748	€4,271,354
	Paq. Med.	€11,574		€4,629,600						€5,092,560			€5,601,816	€6,157,368	€6,782,364
	Paq. Gde.	€20,144		€8,057,600						€8,863,360			€9,749,696	€10,716,608	€11,804,384
<b>Total</b>		€205,099	€82,039,600	€90,243,560	€99,267,916	€109,112,668	€120,188,014								

Fuente: Duarte, (2023).

En la tabla anterior, se proyecta las ventas optimas por mes para el correcto funcionamiento de la asociación, a su vez, se proyecta la cantidad de socios con los que se desea iniciar y su respectivo crecimiento estimado a cinco años lo cual para el caso de la asociación es fundamental, pues con estos datos se estima, a su vez, el capital social que corresponde al número de socios por su aporte mensual a la asociación.

### Ingresos Principales

Para realizar la proyección de ingresos para la Asociación se trabaja con la demanda proyectada y con un aspiracional de las ventas que se requieren por mes y de esta forma ir creciendo a cinco años en un 10%.

**Tabla No 52 Proyecciones Ingresos**

Ingresos	Inf.	2023	Inc.	2024	2025	2026	2027
Por Ventas	4.42%	₡82,039,600	10%	₡90,243,560	₡99,267,916	₡109,112,668	₡120,188,014
Por Socios		₡86,376,000		₡94,703,510	₡103,833,876	₡113,844,500	₡124,820,248
<b>Total</b>		₡168,415,600		₡184,947,070	₡203,101,792	₡222,957,168	₡245,008,262

**Fuente: Duarte, (2023).**

Se pretende como Asociación iniciar en una primera instancia con la mayor cantidad de miembros, captar a los agricultores de la zona y explicarles los beneficios que pertenecer a la misma les representaran son mayoritarios que a la permanencia individual en el sector, así mismo con respecto a las ventas y como una unidad se trata de tener un beneficio en todas las aristas que representa la producción, comercialización y ganancias.

## Gastos

Durante la elaboración del estudio de mercado, técnico, administrativo, ambiental y legal se identificaron diferentes gastos, los cuales serán egresos que se realicen de forma constante, como los gastos en publicidad, salarios, patentes, seguro, entre otros.

Adicional a los gastos mencionados anteriormente, se deben incorporar, las salidas de dinero por servicios públicos, como el agua y la luz, así como también la telefonía, internet, otros gastos administrativos, contables y la depreciación de activos, todos los anteriores necesarios para las operaciones de la asociación.

**Tabla No 53 Gastos Generales**

Detalle	Mensual	Inflación	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Servicios</b>	€61,445	5.58%	€737,343	€778,487	€821,926	€867,790	€916,212
<b>Alquiler</b>	€120,000	5.58%	€1,440,000	€1,520,352	€1,605,188	€1,694,757	€1,789,325
<b>Talento Humano</b>	€2,192,484	5.58%	€26,309,805	€27,777,892	€29,327,898	€30,964,395	€32,692,208
<b>Legales</b>	€428,940	5.58%	€5,147,280	€5,434,498	€5,737,743	€6,057,909	€6,395,941
<b>Ambientales</b>	€8,025	5.58%	€96,300	€101,674	€107,347	€113,337	€119,661
<b>Total</b>	€2,810,894	-	€33,730,727	€35,612,902	€37,600,102	€39,698,188	€41,913,346

**Fuente: Duarte, (2023).**

## CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el siguiente capítulo, se muestran las conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación realizada. Esta se encuentra dividida en dos secciones, en la primera parte se muestran los resultados obtenidos con el fin de dar respuesta a los objetivos planteados y en la segunda parte se determinan las recomendaciones que tienen como objetivo tomarlas en consideración en la propuesta final del estudio.

En esta investigación se organizó el estudio en un diagrama de flujo en donde se desarrolló el principal problema de la investigación, se formularon los objetivos a los cuales se les darían solución, así como la justificación y antecedentes de la investigación.

Adicionalmente, se construyó un marco teórico que forma la base para la explicación de cada variable a presentar y seguidamente la metodología a realizar en donde tuvo como fin un diagrama de tipo cuantitativo en donde se busca identificar las variables que interfieran en la creación y desarrollo de una asociación de productores agrícolas en la zona central oriental de la provincia de Cartago, específicamente a desarrollar en los cantones de Jiménez y Turrialba.

A continuación, se desglosan las conclusiones y recomendaciones respectivas pertenecientes a cada objetivo específico que se formuló:

### Conclusiones Objetivas

**Realizar los estudios de mercado, técnico, legal, administrativo y económico, necesarios en la pre-inversión para obtener la información requerida para la apertura de una Asociación de Productores Agrícolas.**

De acuerdo con los estudios realizados, se demuestra que, si existe demanda suficiente para comercializar los productos agrícolas en los cantones de Jiménez y Turrialba, ya que estimando que de acuerdo con la capacidad máxima de cada productor se abastece gran número de hogares en la región, concentrados específicamente en los distritos de Juan Viñas y Turrialba Centro, es decir que existe demanda suficiente para la oferta existente.

En relación con estos mismos estudios se determina que Juan Viñas, es el lugar idóneo para llevar a cabo el proyecto ya que se encuentra cerca de la materia prima, maquinaria y equipos

necesarios, así mismo el terreno previsto tiene las condiciones topográficas adecuadas para instalar la asociación, además se determinó el proceso de producción más adecuado para que el proyecto resulte exitoso.

### **Identificar los requerimientos de impacto ambiental para la operación de una Asociación de Productores Agrícolas.**

El impacto ambiental que tendrá la asociación de productores agrícolas es mínimo o nulo, lo que es positivo para el medio ambiente, ya que los desechos sólidos serán tratados y utilizados como abono orgánico, los desechos líquidos estarán libres de químicos contaminantes, por lo que es viable la implementación de la planta con el medio ambiente.

Adicionalmente, contar con un sector altamente resiliente, productivo y competitivo desarrollando actividades agropecuarias regenerativas, eficientes e innovadoras permite que estos se inserten en las cadenas globales de valor algo muy importante en todos los sectores de la economía nacional, mejorando aún más la dinámica de crecimiento, su retorno social y sus beneficios medioambientales, por, sobre todo.

### **Elaborar el estudio financiero mediante los evaluadores financieros de la rentabilidad del proyecto de apertura de una Asociación de Productores Agrícolas en la Región.**

Al contar Cartago con más de 2.300 personas dedicadas a la producción agropecuaria de distintas comunidades de Cartago siendo el conjunto de los cantones de Jiménez la mitad de esta provincia y concentrando gran cantidad de productores desde el punto de vista económico el sector se encuentra bien, haciendo la salvedad en procesos de comercialización y producción que se pueden modificar para reducir costos de estos.

Este sector según el Ministerio de Agricultura y Ganadería ha sido beneficiado desde el año pasado con una serie de proyectos que impulsa la mejorar la competitividad, cuya inversión supera los ¢4.500 millones, por lo que para efectos de este estudio los productores cuentan con los recursos para asociarse y mejorar de esta forma sus emprendimientos.

Al contar con este recurso es factible la creación de dicho centro sin embargo se debe tomar en cuenta los mecanismos correctores por sobre todo a la inversión inicial que en todo proyecto

resulta alta y encontrar la manera de amortizarla en el tiempo, por lo que en la propuesta se debe valorar con carácter de vital este estudio.

**Efectuar un análisis de sensibilidad de las variables del proyecto a fin de identificar sus riesgos.**

Como cualquier nuevo proyecto los riesgos siempre están presentes y si algo hemos aprendido en el sector económico de lo sucedido en la Pandemia Covid-19, es que siempre se debe estar alerta ante cualquier eventualidad que acontezca sin importar su origen y desarrollo.

Socialmente el proyecto es positivo, puesto que brinda trabajo directo a miembros de la comunidad ya sea como operarios o abastecedores de materia prima, entre otros cargos laborales que se necesiten para la operación de la asociación y además indirectamente se ven beneficiados todas las personas de la comunidad.

Como último punto positivo se tiene la disposición a fortalecer la capacidad rural a través de la potenciación de este tipo de organizaciones de productores por parte del Estado costarricense, sin embargo, los productores suelen verse obstaculizados por problemas de ejecución tales cómo hacerlo o ponerlo en marcha, la instalación de dicha asociación vendría a solventar esta necesidad en una región poco atendida por parte de otras agrupaciones de esta índole.

La implementación de una asociación para los productores de Jiménez y Turrialba vendría a dar una guía práctica que ayude a los agricultores a diseñar, ejecutar y evaluar los proyectos y programas de fortalecimiento acorde a su producción entre otras ayudas que se pueden implementar con forme la institución se establezca en el mercado local y nacional.

Como cualquier nuevo proyecto, los riesgos siempre están presentes y si algo hemos aprendido en el sector económico de lo sucedido en la Pandemia Covid-19, es que siempre se debe estar alerta ante cualquier eventualidad que acontezca sin importar su origen y desarrollo.

Socialmente el proyecto es positivo, puesto que brinda trabajo directo a miembros de la comunidad ya sea como operarios o abastecedores de materia prima, entre otros cargos laborales que se necesiten para la operación de la asociación y además indirectamente se ven beneficiados todas las personas de la comunidad.

Como último punto positivo se tiene la disposición a fortalecer la capacidad rural a través de la potenciación de este tipo de organizaciones de productores por parte del Estado costarricense, sin embargo, los productores suelen verse obstaculizados por problemas de ejecución tales como hacerlo o ponerlo en marcha, la instalación de dicha asociación vendría a solventar esta necesidad en una región poco atendida por parte de otras agrupaciones de esta índole.

La implementación de una asociación para los productores de Jiménez y Turrialba vendría a dar una guía práctica que ayude a los agricultores a diseñar, ejecutar y evaluar los proyectos y programas de fortalecimiento acorde a su producción entre otras ayudas que se pueden implementar con forme la institución se establezca en el mercado local y nacional.

## Conclusiones Generales

Durante el desarrollo de los estudios para este proyecto, se identificaron diferentes factores importantes a tomar en cuenta para el establecimiento de la Asociación, posiblemente, uno de los más relevantes es la demanda de los servicios por los productores de los cantones de Jiménez y Turrialba, la cual de acuerdo con el resultado es aceptable, a su vez, cuenta con características que inciden en la viabilidad del negocio como una alta frecuencia de consumo de los productos agrícolas.

Por otro lado, gracias a lo anterior se identificó la necesidad con la que se encontrará la Asociación bajo el modelo de negocio planteado, de captar constantemente nuevos socios, clientes, lo que incide en la frecuente elaboración de estrategias de captación de estos que pueden implicar un efecto de aumento sobre los gastos de la compañía con el fin de generar ingresos para la subsistencia de esta.

Adicionalmente, durante el estudio de mercado se dio a conocer la inexistencia de competidores en los Cantones de Jiménez y Turrialba; sin embargo, se denota la existencia de una importante cantidad de competencia con muy poca diferenciación en los Cantones aledaños, así como también productos sustitutos, los cuales pueden llegar a incidir en la captación de clientes y obtención de ingresos de la compañía.

Por otra parte, se estableció la factibilidad técnica del proyecto debido a que las características necesarias desde este punto de vista para el establecimiento de la Asociación son poco especializadas y de fácil accesibilidad en el país, se logró encontrar una ubicación idónea de cómodo acceso y de un tamaño que cumple con los requisitos establecidos por el proyecto, así como también, se estableció los procesos a seguir para la producción de los productos, la mano de obra necesaria y la cantidad y costo de la maquinaria y equipo requerida para la prestación de los servicios.

Con respecto al estudio administrativo, se determinó que la figura legal idónea para inscribir a la empresa es una Asociación de Productores, debido que por sus características reduce ciertos riesgos legales y puede implicar el pago de menos cargas tributarias; por otro lado, se comprobó que la estructura legal apta de acuerdo con la mano de obra requerida es la simple, con base con lo

anterior se detalló los perfiles de puesto, jornadas y se fijaron los salarios tomando la consideración las leyes, normativas y resoluciones aplicables.

Por lo que se refiere al estudio legal, se decretó la factibilidad del negocio desde el ámbito legal, en el cual se identificaron los diferentes tramites y requerimientos necesarios para establecer la empresa ante diferentes organismos a nivel nacional, así como también los costos relacionados, y se observó la existencia de algunas exigencias adicionales a tomar en cuenta a futuro para la realización de eventos masivos.

En cuanto al estudio económico, se observaron ciertos elementos en la coyuntura económica actual que pueden beneficiar la apertura de la Asociación como el bajo nivel de tasas de interés, la baja inflación, el bajo precio del dólar, sin embargo, se debe tomar en cuenta que el panorama actual sigue aún ligado a las consecuencias vividas por la Pandemia del COVID-19.

Así pues, en el estudio económico se desarrolló la estimación de ingresos, costos y gastos de la empresa, en donde se hecho a ver el importante peso que tienen los costos sobre la apertura y funcionamiento de una Asociación de Productores Agrícolas, a su vez, se identificaron gastos de gran tamaño que inciden en la rentabilidad como la carga salarial, maquinaria, y se llegó a concluir que la Asociación debe vender entre 300 a 400 productos mensuales para que llegue a ser rentable.

## **Recomendaciones Objetivas**

### **Realizar los estudios de mercado, técnico, legal, administrativo y económico, necesarios en la pre-inversión para obtener la información requerida para la apertura de una Asociación de Productores Agrícolas.**

Determinar muy bien en el estudio de mercado qué productos y servicios ya son populares dentro del mercado objetivo, que competidores tienen un marketing más eficiente para ofrecer productos y servicios, si existen brechas y oportunidades dentro del sector que permitirán ajustar los productos y servicios para captar a los posibles, otros factores fuera de la competencia y la demanda que puedan afectar el éxito de la asociación de productores agrícolas.

Poner un mayor énfasis en el Intercambio de experiencias y conocimientos entre los participantes en este sector, a su vez dejar muy en claro en la propuesta la responsabilidad ante sus miembros, representatividad, legitimidad, procedimientos democráticos, servicios a los miembros, derechos y obligaciones de los miembros, vías de comunicación en doble sentido, gestión financiera y administrativa transparente y eficiente, conocimientos técnicos internos.

### **Identificar los requerimientos de impacto ambiental para la operación de una Asociación de Productores Agrícolas.**

A la hora de implementar la propuesta se debe dar seguimiento a estos factores en el espectro ambiental, en específico con: atmósfera, cambio climático, agua, suelo, biodiversidad, salud pública, consumo de recursos, generación de residuos, paisaje, todo partiendo desde la idea del producto que se desea cultivar hasta su proceso final que es estar en manos del consumidor.

Sin embargo, algo muy importante que no se debe dejar de lado no solo por la parte ambiental sino también por los deseos de los productores de subir de nivel en determinado momento es decir pasar de venta local a nacional y por qué no internacional, para llegar a este momento se le debe dar un especial seguimiento a la contaminación por fertilizantes.

Un exceso de fertilización, un exceso de riego o la abundancia de precipitaciones concentradas en periodos cortos favorecen el lavado de los fertilizantes y su lixiviación, pudiendo contaminar los acuíferos subyacentes a las áreas agrícolas quedando retenidos en el suelo.

### **Elaborar el estudio financiero mediante los evaluadores financieros de la rentabilidad del proyecto de apertura de una Asociación de Productores Agrícolas en la Región.**

Establecer el tamaño y la capacidad instalada para el proyecto, es fundamental para la inversión total en equipos, instrumentos de embalaje, menaje entre otras que son necesarios para el buen funcionamiento de la asociación, realizar, además, los cálculos en cuanto a los costos directos e indirectos de producción y la materia prima necesaria estimando los gastos involucrados en el proyecto, como los servicios públicos, alquileres, manejo de desechos entre otros.

Los procesos de operación deben estar bien diseñados y elaborados para que no falle en ningún momento la operación de esta forma se evita inconvenientes y se mantendrá el buen funcionamiento de la asociación por último uno de los procesos más importantes y por el cual se debe tener cuidado a la hora de elaborarlo es el de servicio, ya que es uno de los factores que los futuros clientes o socios tienen en cuenta a la hora de dar referencia de una empresa en este caso de una asociación de productores agrícolas regional.

### **Efectuar un análisis de sensibilidad de las variables del proyecto a fin de identificar sus riesgos.**

Prevenir y anticiparse al riesgo en otras palabras tener un panorama claro implementando soluciones tecnológicas que permitan automatizar las tareas y procesos, también conocidas como Task Manager, así se tendrá visibilidad de lo que sucede en la operación en tiempo real.

Mejorar los programas de auditoría y control interno mediante la ejecución de auditorías inteligentes, que usen como fuente de información el análisis multimedia en los espacios de trabajo mediante algoritmos de procesamiento de imágenes y redes neuronales, se logran disminuir costos operativos, enfocar los recursos de la asociación y garantizar el cumplimiento de procedimientos para una correcta toma de decisiones.

Tener herramientas que permitan integrar datos de diversas fuentes, de forma manual y automática, y mediante modelos de datos robustos de la operación, que se puedan realizar análisis en tiempo real que ayuden a generar acciones y resultados como por ejemplo las Apps.

## **Recomendaciones Generales**

Luego de detallar las conclusiones del estudio de factibilidad, se procede a brindar una serie de recomendaciones que permitirán mejorar la factibilidad del establecer una Asociación de Productores Agrícolas, para que de llegar a ser puesta en marcha sea de una manera menos riesgosa y permita al inversionista obtener un mejor nivel de ganancias.

Seguidamente, teniendo en cuenta los resultados del estudio de mercado, evaluar la demanda de los productos propuestos en otras provincias en este caso Limón y Cartago, con el fin de visualizar de manera más profunda las repercusiones que podrían tener clientes externos a los cantones de Jiménez y Turrialba, y prever una futura expansión a esas mismas provincias como meta a mediano plazo.

Adicionalmente, se recomienda realizar estrategias publicitarias que permitan atraer constantemente socios y clientes nuevos, por medio de todas las redes sociales disponibles, realizando estrategias de puja o concursos que generen que la empresa obtenga mejor posicionamiento que los rivales, a los cuales se les observo falencias en el estudio de mercado en este tema.

Por otro lado, establecer paquetes con un solo tipo de producto con precios fijos, estos podrían ser llamativos para clientes que buscan pocas complicaciones a la hora de organizar su rutina diaria y no se alimentan de verduras de todo tipo e implicarían menor grado de complejidad de diseño y ejecución para la Asociación, así como una posible reducción de costos.

Adicionalmente, se recomienda brindar los productos a Instituciones con un alto consumo de productos agrícolas como lo son: El Ministerio de Educación, Hospitales públicos y privados entre, así como también, buscar convenios con la empresa privada que cuenten con cafeterías o provean alimentación a sus colaboradores.

Con respecto al resultado del análisis técnico y económico, se debe valorar establecer en la Asociación bodegas y compra de vehículos en caso de ampliación de ventas y zona de cobertura.

Con motivo de los resultados obtenidos en el estudio financiero, se recomienda realizar el proyecto con financiamiento, debido a que se obtuvo un valor actual neto positivo, el cual aumenta la inversión inicial y es superior al obtenido en el escenario sin financiamiento.

Así mismo, la tasa interna de retorno se encuentra por encima de la tasa de descuento utilizada, adicionalmente, se observó que los flujos netos de efectivo son superiores a los que se obtendrían si se realizara el proyecto sin asumir alguna obligación bancaria, a su vez es importante, tomar en cuenta que se no se tardaría un año para recuperar la inversión.

Seguir las recomendaciones brindadas permitirían aumentar el grado de factibilidad de establecer una Asociación de Productores Agrícolas y reducir considerablemente el riesgo de invertir en esta.

## CAPÍTULO VI PROPUESTA

### Estudio Financiero

#### Tasa de Descuento

Teniendo en cuenta las variaciones del valor del dinero en el tiempo, durante la evaluación del proyecto los flujos de efectivo futuros deben ser traídos a valor presente, con el fin de determinar si se percibirá una ganancia superior a la inversión inicial. Por lo anterior, para descontar los flujos netos de efectivos se utilizó para el cálculo de la tasa de descuento el método CAPM (Proyecto sin Financiamiento) y Costo Capital Promedio Ponderado (WACC) (Proyecto apalancado).

#### Proyecto sin Financiamiento

Para evaluar el flujo de efectivo del proyecto sin apalancamiento se utilizó el método CAPM, el cual permite vincular el riesgo atribuible a factores de mercado, para el cálculo se siguió la siguiente fórmula:

$$K_e = R_f + \beta (R_m - R_f)$$

- **Tasa Libre de Riesgo (Rf):** Rendimiento de bonos de U.S GT10:GOV: **20%**.
- **Beta ( $\beta$ ):** (variabilidad del rendimiento respecto al mercado) **11.36%** (Beta sin financiamiento promedio en mercados financieros de USA, Damodaran.com)
- **Rendimiento de mercado (Rm):** Rendimiento Bono de Gobierno de Costa Rica a 10 años G, bde23, USP3699PGB78 = **9.50%** al 30/04/2023.
- **Prima de riesgo (Rf):** 9.50% - 9.06% = **0.44%**

$$20\% + 11.36\% (9.50\% - 9.06\%) = \mathbf{25\%}$$

La utilización de este método se debe a la necesidad de llevar a cabo una evaluación financiera del proyecto, contemplando posibles riesgos del mercado, por lo que, para el cálculo, se utilizó como base Rendimiento de bonos de U.S a 10 años, instrumentos que se suelen usar como

referencia debido a que se considera el de más bajo riesgo en América por las condiciones económicas de Estados Unidos.

Ante el bajo dinamismo de la Bolsa de Valores Nacional, lo que incide en no poder realizar una comparativa a nivel de mercado nacional, conlleva a la utilización de betas por sector provenientes de los mercados financieros estadounidenses, con el fin de analizar la tendencia de rentabilidad de mercado de las empresas de servicios comparables con el modelo de negocio planteado y así extraer una beta funcional para el proyecto.

La utilización del Rendimiento Bono de Gobierno de Costa Rica como valor  $R_m$ , se debe a la poca información referente a la rentabilidad actual de empresas bajo el modelo de negocio planteado, sin embargo, es importante tener en cuenta que la prima riesgo de mercado requerida es diferente para cada inversionista.

Por último, debido a que el método CAPM por su naturaleza fue creado para economías más desarrolladas es pertinente ajustarlo con el riesgo país, por lo cual se procedió a realizarlo para identificar la tasa de descuento más razonable para el escenario sin financiamiento.

### **Proyecto con Financiamiento**

El cálculo de la tasa de descuento del proyecto financiado, se utilizó el método de costo promedio ponderado de capital (CPPC) o WACC por sus siglas en inglés, la utilización de esta técnica se debe a que permite ponderar los costos de las diferentes fuentes de capital sean estas propias o de algún tercero, tal cual como se desarrolla en el escenario planteado, para la aplicación se manejó la siguiente fórmula:

$$K_a = \left( K_d * \frac{D}{E} + D \right) + K_e - \left( \frac{E}{E} + D \right)$$

$$((1-30\%) (31.70\% * 80\%) + (13.79\% * 80\%)) = \mathbf{28.78\%}$$

Por último, es importante resaltar que el resultado del WACC es más cercano al costo de la deuda, ya que este pondera por las fuentes de financiamiento y al tener mayor relevancia la deuda se obtiene un resultado más próximo.

Tabla No 54 FNE sin Financiamiento

Año	0	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Inversión Inicial</b>	<b>₪60,000,019</b>					
<b>Ingresos</b>		₪82,039,600	₪90,243,560	₪99,267,916	₪109,112,668	₪120,188,014
<b>Costos</b>		₪48,930,400	₪53,823,440	₪59,205,784	₪65,126,362	₪71,638,999
<b>Margen de Contribución</b>		₪33,109,200	₪36,420,120	₪40,062,132	₪43,986,306	₪48,549,015
<b>Gastos de Operación</b>						
<b>Alquiler</b>		₪1,440,000	₪1,503,648	₪1,570,109	₪1,639,508	₪1,711,974
<b>Servicios</b>		₪737,343	₪769,933	₪803,964	₪839,500	₪876,606
<b>Talento Humano</b>		₪26,309,805	₪28,043,641	₪30,103,355	₪32,353,623	₪34,821,515
<b>Publicidad y Marketing</b>		₪953,321	₪993,345	₪1,037,251	₪1,083,098	₪1,130,971
<b>INS RT</b>		₪150,000	₪156,630	₪163,553	₪170,782	₪178,331
<b>Patente</b>		₪273,000	₪285,067	₪297,667	₪310,823	₪324,562
<b>Impuesto Ambiental</b>		₪96,300	₪100,556	₪105,001	₪109,642	₪114,488
<b>Total, de Gastos</b>		₪29,959,768	₪31,852,820	₪34,080,901	₪36,506,976	₪39,158,446
<b>UAI</b>		₪52,079,832	₪58,390,740	₪65,187,015	₪72,605,692	₪81,029,568
<b>Depreciación</b>		₪381,169	₪381,169	₪381,169	₪381,169	₪381,169
<b>Gastos Financieros</b>		₪0	₪0	₪0	₪0	₪0
<b>UAI</b>		₪51,698,662	₪58,009,570	₪64,805,846	₪72,224,522	₪80,648,399
<b>Impuesto Renta</b>	<b>30%</b>	₪15,509,599	₪17,402,871	₪19,441,754	₪21,667,357	₪24,194,520
<b>UN</b>		₪36,189,064	₪40,606,699	₪45,364,092	₪50,557,166	₪56,453,879
<b>Depreciación</b>		₪381,169	₪381,169	₪381,169	₪381,169	₪381,169
<b>Valor Residual</b>						₪448,000
<b>FNE Nominal</b>	<b>-₪60,000,019</b>	<b>₪36,570,233</b>	<b>₪40,987,869</b>	<b>₪45,745,261</b>	<b>₪50,938,335</b>	<b>₪57,283,048</b>
<b>Ajuste por Inflación</b>	<b>4.42%</b>	₪2,301,929	₪2,580,871	₪2,881,266	₪3,209,172	₪3,581,507
<b>FNE REAL</b>	<b>-₪60,000,019</b>	<b>₪34,268,304</b>	<b>₪38,406,998</b>	<b>₪42,863,995</b>	<b>₪47,729,163</b>	<b>₪53,701,541</b>

Fuente: Duarte, 2023.

Tabla No 55 FNE con Financiamiento

Año	0	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Inversión Inicial</b>	₪60,000,019					
<b>(-) Financiamiento</b>	₪40,000,019					
	<b>₪20,000,000</b>					
<b>Ingresos</b>		₪82,039,600	₪90,243,560	₪99,267,916	₪109,112,668	₪120,188,014
<b>Costos</b>		₪48,930,400	₪53,823,440	₪59,205,784	₪65,126,362	₪71,638,999
<b>Margen de Contribución</b>		₪33,109,200	₪36,420,120	₪40,062,132	₪43,986,306	₪48,549,015
<b>Gastos de Operación</b>						
<b>Alquiler</b>		₪1,440,000	₪1,503,648	₪1,570,109	₪1,639,508	₪1,711,974
<b>Servicios</b>		₪737,343	₪769,933	₪803,964	₪839,500	₪876,606
<b>Talento Humano</b>		₪26,309,805	₪28,043,641	₪30,103,355	₪32,353,623	₪34,821,515
<b>Publicidad y Marketing</b>		₪953,321	₪993,345	₪1,037,251	₪1,083,098	₪1,130,971
<b>INS RT</b>		₪150,000	₪156,630	₪163,553	₪170,782	₪178,331
<b>Patente</b>		₪273,000	₪285,067	₪297,667	₪310,823	₪324,562
<b>Impuesto Ambiental</b>		₪96,300	₪100,556	₪105,001	₪109,642	₪114,488
<b>Total, de Gastos</b>		₪29,959,768	₪31,852,820	₪34,080,901	₪36,506,976	₪39,158,446
<b>UAI</b>		₪52,079,832	₪58,390,740	₪65,187,015	₪72,605,692	₪81,029,568
<b>Depreciación</b>		₪381,169	₪381,169	₪381,169	₪381,169	₪381,169
<b>Gastos Financieros</b>		₪6,912,002	₪5,916,674	₪5,064,673	₪4,335,360	₪3,711,068
<b>UAI</b>		₪44,786,660	₪52,092,896	₪59,741,173	₪67,889,162	₪76,937,330
<b>Impuesto Renta</b>	<b>30%</b>	₪13,435,998	₪15,627,869	₪17,922,352	₪20,366,749	₪23,081,199
<b>UN</b>		₪31,350,662	₪36,465,028	₪41,818,821	₪47,522,414	₪53,856,131
<b>Depreciación</b>		₪381,169	₪381,169	₪381,169	₪381,169	₪381,169
<b>Valor Residual</b>						₪448,000
<b>FNE Nominal</b>	<b>₪20,000,000</b>	<b>₪31,731,831</b>	<b>₪36,846,197</b>	<b>₪42,199,991</b>	<b>₪47,903,583</b>	<b>₪54,685,301</b>
<b>Ajuste por Inflación</b>	<b>4.42%</b>	₪2,301,929	₪2,580,871	₪2,881,266	₪3,209,172	₪3,581,507
<b>FNE REAL</b>	<b>-₪20,000,000</b>	<b>₪29,429,903</b>	<b>₪34,265,326</b>	<b>₪39,318,724</b>	<b>₪44,694,411</b>	<b>₪51,103,794</b>

Fuente: Duarte, 2023.

## Indicadores de Rentabilidad

### Valor Actual Neto.

Observar las variaciones del valor del dinero en el tiempo, es fundamental a la hora de realizar el análisis financiero de un proyecto, ya que este es vital para la toma de decisiones, anteriormente, se proyectaron los flujos de efectivo del proyecto bajo dos posibles escenarios, uno con financiamiento y otro sin financiamiento, el resultado fue descontado de acuerdo con las tasas obtenidas de la aplicación del CAPM y WACC con el fin de medir la ganancia neta que generaría la empresa a valor actual.

El resultado obtenido de la aplicación del método de evaluación de proyectos VAN para cada uno de los escenarios realizados, se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla No 56 Escenarios de Ganancias en Valor Actual del Proyecto**

Sin Financiamiento	Con Financiamiento
¢107,921,370	¢133,250,827

**Fuente: Duarte, 2023.**

Con base en lo detallado en la tabla anterior, se observa que el resultado los dos escenarios es positivo y superior a la inversión inicial, lo que indica la aceptación del proyecto, a pesar de que se garantiza la recuperación de la ganancia, es importante tomar en cuenta que el escenario más favorable es el proyecto con financiamiento debido a que genera un valor actual es superior.

### Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno TIR, es el siguiente método para analizar, el cálculo de esta se realizó de igual forma en los dos escenarios posibles planteados anteriormente, con el fin de identificar el más favorable, es transcendental tener en consideración que esta tasa debe ser superior a la de descuento, el resultado obtenido de la aplicación cada uno de los escenarios realizados, se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla No 57 Escenario de Ganancias en Valor Actual del Proyecto**

Sin Financiamiento	Con Financiamiento
59%	160%

**Fuente: Duarte, 2023.**

En la tabla se observa que la TIR de los dos escenarios es superior a las tasas de descuento utilizadas, lo cual indica que son favorables, al igual que en el cálculo del VAN se demostró que el proyecto con financiamiento genera un mejor resultado, debido a que el porcentaje es mayor que el resto.

### **Análisis de Sensibilidad**

Este análisis lo realizan frecuentemente distintas empresas a la hora de tomar decisiones referentes a una inversión, usualmente se calculan los flujos netos de efectivo y el VAN como se hizo anteriormente en esta investigación, teniendo estos flujos se comienzan a cambiar algunas variables como la inversión inicial, los costos de producción, los ingresos entre otros, para con esto obtener nuevos flujos de caja y realizar las estimaciones y con esto evaluar que sucede en caso de que esas variables lleguen a cambiar.

Para la toma de decisiones se tienen que plantear tres posibles escenarios del proyecto los cuales son:

#### ***Pesimista***

Se refleja el peor caso, es decir el resultado de las variables indican que el proyecto sería un fracaso. Ya sea por factores internos o externos.

#### ***Optimista***

Se plantean metas que superen lo proyectado, siempre queriendo un poco más y que no se aleje mucho de la realidad.

**Probable**

Este es el que sería en caso de que los análisis de inversión sean los más realistas, siendo objetivo y utilizando la información recolectada siendo esta confiable y verídica.

**Tabla No 58 Sensibilidad Optimista**

<b>Optimista</b>				
<b>Indicadores</b>	Sin Financiamiento	Variación	Con Financiamiento	Variación
<b>VAN</b>	₡137.766.618	<b>4.20%</b>	₡113.183.470	<b>15.06%</b>
<b>TIR</b>	69%	<b>32.84%</b>	87%	<b>45.87%</b>
<b>PR</b>	1.62		4.92	

**Fuente: Duarte, 2023.**

Se desprende de este escenario que la mejor opción sería el proyecto sin financiar ya que nos aumenta el VAN de ₡133,250,827 a ₡137,766,168, el TIR de 160% a 69% y en cuanto al periodo de recuperación 2 a 1.62, por lo que plantea ser la opción más recomendable.

**Tabla No 59 Sensibilidad Pesimista**

<b>Pesimista</b>				
<b>Indicadores</b>	Sin Financiamiento	Variación	Con Financiamiento	Variación
<b>VAN</b>	₡24.707.907	<b>81.31%</b>	-₡42.935.383	<b>-132.22%</b>
<b>TIR</b>	22%	<b>62.86%</b>	-15%	<b>-109.38%</b>
<b>PR</b>	3.66		-6.77	

**Fuente: Duarte, 2023.**

En el ámbito con todas las condiciones dadas a manera de declive se ve reflejado el escenario pesimista el cual va en concordancia todos sus indicadores al igual que el proyectado para este estudio es decir VAN, TIR y PRI se decantan a no financiar obteniendo diferencias de VAN, TIR y del PRI que nos indican que si se financia el proyecto no es viable al encontrarse estos en negativo, por lo que la mejor opción es no financiar.

**Tabla No 60 Sensibilidad Probable**

<b>Probable</b>				
<b>Indicadores</b>	Sin Financiamiento	Variación	Con Financiamiento	Variación
<b>VAN</b>	€125.207.431	<b>5.30%</b>	€104.755.102	<b>21.39%</b>
<b>TIR</b>	66%	<b>12.34%</b>	85%	<b>46%</b>
<b>PR</b>	1.57		4.22	

**Fuente: Duarte, 2023.**

Para el caso que más se acerca a la realidad los resultados son diversos ya que contamos con un VAN de €133,250,827 a €125,207,431 sin financiamiento, pese a esto en el caso del TIR, la mejor opción se encuentra en la opción con Financiamiento que se pasa de 12.34% a 46% , sin embargo el periodo de recuperación es más tardío que pasa de 1.57 a 4.22 respectivamente, siendo a pesar de esto la opción sin financiar la mejor opción en este caso.

### ***Escenario Optimista.***

Ante la posibilidad de obtener un resultado superior a lo esperado, se desarrolló un flujo neto de efectivo basado los siguientes aspectos:

- Aumento de las ventas en un 20%.
- Disminución de los Precios en cuanto a insumos en un 20%.
- Disminución de los Costos en un 20%.
- Disminución de los Gastos en un 20%.
- Disminución de la Inflación en un 2%.

Este escenario optimista proyectado, en el que se observa resultados muy atractivos, planteando el siguiente panorama:

**Tabla No 61 FNE sin Financiamiento Escenario Optimista**

		2023	2024	2025	2026	2027
<b>Inversión Inicial</b>	₡60,000,019					
<b>Ingresos</b>		₡78,758,016	₡92,540,669	₡100,613,365	₡115,183,598	₡128,474,014
<b>Costos</b>		₡39,144,320	₡43,058,752	₡47,364,627	₡52,101,090	₡57,311,199
<b>Margen de Contribución</b>		₡39,613,696	₡49,481,917	₡53,248,738	₡63,082,509	₡71,162,814
<b>Gastos de Operación</b>						
Alquiler		₡1,152,000	₡1,202,918	₡1,256,087	₡1,311,606	₡1,369,579
Servicios		₡589,874	₡615,946	₡643,171	₡671,600	₡701,285
Talento Humano		₡21,047,844	₡22,434,912	₡24,082,684	₡25,882,899	₡27,857,212
Publicidad y Marketing		₡762,657	₡794,676	₡829,801	₡866,478	₡904,777
INS RT		₡120,000	₡125,304	₡130,842	₡136,626	₡142,665
Patente		₡218,400	₡228,054	₡238,134	₡248,658	₡259,650
Impuesto Ambiental		₡77,040	₡80,445	₡84,001	₡87,714	₡91,590
<b>Total, de Gastos</b>		₡23,967,815	₡25,482,256	₡27,264,720	₡29,205,581	₡31,326,757
<b>UAII</b>		₡54,790,201	₡67,058,413	₡73,348,645	₡85,978,017	₡97,147,256
Depreciación		₡381,169	₡381,169	₡381,169	₡381,169	₡381,169
Gastos Financieros		₡0	₡0	₡0	₡0	₡0
<b>UAI</b>		₡54,409,032	₡66,677,244	₡72,967,476	₡85,596,848	₡96,766,087
Impuesto Renta	<b>30%</b>	₡16,322,710	₡20,003,173	₡21,890,243	₡25,679,054	₡29,029,826
<b>UN</b>		₡38,086,322	₡46,674,071	₡51,077,233	₡59,917,794	₡67,736,261
Depreciación		₡381,169	₡381,169	₡381,169	₡381,169	₡381,169
Valor Residual					₡448,000	
<b>FNE Nominal</b>	-₡60,000,019	₡38,467,492	₡47,055,240	₡51,458,403	₡60,298,963	₡68,565,430
Ajuste por Inflación	<b>2.42%</b>	₡1,325,923	₡1,622,814	₡1,775,037	₡2,080,668	₡2,350,964
<b>FNE REAL</b>	-₡60,000,019	₡37,141,569	₡45,432,426	₡49,683,365	₡58,218,295	₡66,214,467

Fuente: Duarte, 2023.

Tabla No 62 FNE con Financiamiento Escenario Optimista

		2023	2024	2025	2026	2027
<b>Inversión Inicial</b>		€60,000,019				
<b>( - ) Financiamiento</b>		€40,000,019				
		€20,000,000				
<b>Ingresos</b>		€78,758,016	€92,540,669	€100,613,365	€115,183,598	€128,474,014
<b>Costos</b>		€39,144,320	€43,058,752	€47,364,627	€52,101,090	€57,311,199
<b>Margen de Contribución</b>		€39,613,696	€49,481,917	€53,248,738	€63,082,509	€71,162,814
<b>Gastos de Operación</b>						
Alquiler		€2,592,000	€2,706,566	€2,826,196	€2,951,114	€3,081,553
Servicios		€1,327,217	€1,385,879	€1,447,135	€1,511,100	€1,577,891
Talento Humano		€47,357,648	€50,478,553	€54,186,039	€58,236,522	€62,678,727
Publicidad y Marketing		€1,715,978	€1,788,021	€1,867,052	€1,949,576	€2,035,748
INS RT		€270,000	€281,934	€163,553	€170,782	€178,331
Patente		€273,000	€285,067	€535,801	€559,481	€584,212
Impuesto Ambiental		€173,340	€181,001	€189,002	€197,356	€206,078
<b>Total, de Gastos</b>		€53,709,183	€57,107,022	€61,214,778	€65,575,932	€70,342,539
<b>UAI</b>		€25,048,833	€35,433,647	€39,398,587	€49,607,667	€58,131,474
Depreciación		€381,169	€381,169	€381,169	€381,169	€381,169
Gastos Financieros		€6,912,002	€5,916,674	€5,064,673	€4,335,360	€3,711,068
<b>UAI</b>		€17,755,661	€29,135,804	€33,952,745	€44,891,137	€54,039,237
Impuesto Renta	<b>30%</b>	€5,326,698	€8,740,741	€10,185,824	€13,467,341	€16,211,771
<b>UN</b>		€12,428,963	€20,395,063	€23,766,922	€31,423,796	€37,827,466
Depreciación		€381,169	€381,169	€381,169	€381,169	€381,169
Valor Residual						€448,000
<b>FNE Nominal</b>	-€20,000,000	€12,810,132	€20,776,232	€24,148,091	€31,804,965	€38,656,635
Ajuste por Inflación	<b>2.42%</b>	€606,182	€857,494	€953,446	€1,200,506	€1,406,782
<b>FNE REAL</b>	-€20,000,000	€12,203,951	€19,918,738	€23,194,645	€30,604,460	€37,249,853

Fuente: Duarte, 2023.

**Escenario Pesimista.**

Para este modelo se pronostican adversidades de tal manera que el flujo neto de efectivo permita ver su comportamiento en un ambiente negativo, aumentando el grado de incertidumbre, modificando las variables basado en los siguientes aspectos:

- Disminución de las ventas en un 40%.
- Aumento de los Precios en cuanto a insumos en un 20%.
- Aumento de los Costos en un 20%.
- Aumento de los Gastos en un 20%.
- Aumento de la Inflación en un 4%.

Se desprende en este escenario cambios de los mercados actuales negativos, los cuales son muy volátiles, en el que se observa resultados, que aún se mantienen optimistas siendo atractivos, planteando el siguiente panorama:

**Tabla No 63 FNE sin Financiamiento Escenario Pesimista**

	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Inversión Inicial</b>	<b>¢60,000,019</b>				
<b>Ingresos</b>	¢61,529,700	¢69,528,561	¢76,942,890	¢80,850,026	¢87,495,233
<b>Costos</b>	¢58,716,480	¢64,588,128	¢71,046,941	¢78,151,634	¢85,966,799
<b>Margen de Contribución</b>	¢2,813,220	¢4,940,433	¢5,895,949	¢2,698,391	¢1,528,435
<b>Gastos de Operación</b>					
Alquiler	¢1,728,000	¢1,804,378	¢1,884,131	¢1,967,410	¢2,054,369
Servicios	¢884,811	¢923,920	¢964,757	¢1,007,400	¢1,051,927
Talento Humano	¢31,571,765	¢33,652,369	¢36,124,026	¢38,824,348	¢41,785,818
Publicidad y Marketing	¢1,143,985	¢1,192,014	¢1,244,701	¢1,299,718	¢1,357,165
INS RT	¢180,000	¢187,956	¢196,264	¢204,938	¢213,997
Patente	¢327,600	¢342,080	¢357,200	¢372,988	¢389,474
Impuesto Ambiental	¢115,560	¢120,667	¢126,001	¢131,570	¢137,386
<b>Total, de Gastos</b>	¢35,951,722	¢38,223,383	¢40,897,080	¢43,808,372	¢46,990,136
<b>UAII</b>	¢25,577,978	¢31,305,178	¢36,045,810	¢37,041,654	¢40,505,097
Depreciación	¢381,169	¢381,169	¢381,169	¢381,169	¢381,169

Gastos Financieros		€0	€0	€0	€0	€0
<b>UAI</b>		€25,196,809	€30,924,008	€35,664,640	€36,660,485	€40,123,928
Impuesto Renta	<b>30%</b>	€7,559,043	€9,277,202	€10,699,392	€10,998,145	€12,037,178
<b>UN</b>		€17,637,766	€21,646,806	€24,965,248	€25,662,339	€28,086,750
Depreciación		€381,169	€381,169	€381,169	€381,169	€381,169
Valor Residual						€448,000
<b>FNE Nominal</b>	-€60,000,019	€18,018,935	€22,027,975	€25,346,418	€26,043,509	€28,915,919
Ajuste por Inflación	<b>6.42%</b>	€1,642,106	€2,009,792	€2,314,141	€2,378,074	€2,600,427
<b>FNE REAL</b>	-€60,000,019	€16,376,829	€20,018,183	€23,032,277	€23,665,435	€26,315,492

Fuente: Duarte, 2023.

Tabla No 64 FNE con Financiamiento Escenario Pesimista

	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Inversión Inicial</b>	€60,000,019				
( - )					
<b>Financiamiento</b>	€40,000,019				
	€20,000,000				
<b>Ingresos</b>	€59,068,512	€65,959,838	€72,752,717	€77,281,303	€83,926,511
<b>Costos</b>	€58,716,480	€64,588,128	€71,046,941	€78,151,634	€85,966,799
<b>Margen de Contribución Gastos de Operación</b>	€352,032	€1,371,710	€1,705,776	-€870,331	-€2,040,288
Alquiler	€3,168,000	€3,308,026	€3,454,240	€3,606,918	€3,766,343
Servicios	€1,622,154	€1,693,853	€1,768,721	€1,846,900	€1,928,533
Talento Humano	€57,881,570	€61,696,009	€66,227,381	€71,177,971	€76,607,332
Publicidad y Marketing	€2,097,306	€2,185,359	€2,281,952	€2,382,816	€2,488,136
INS RT	€330,000	€344,586	€163,553	€170,782	€178,331
Patente	€273,000	€285,067	€654,867	€683,811	€714,036
Impuesto Ambiental	€211,860	€221,223	€231,002	€241,212	€251,874
<b>Total, de Gastos</b>	€65,583,890	€69,734,123	€74,781,717	€80,110,410	€85,934,586
<b>UAII</b>	-€6,515,378	-€3,774,284	-€2,029,000	-€2,829,106	-€2,008,075
Depreciación	€381,169	€381,169	€381,169	€381,169	€381,169
Gastos Financieros	€6,912,002	€5,916,674	€5,064,673	€4,335,360	€3,711,068

<b>UAI</b>		-C13,808,550	-C10,072,127	-C7,474,842	-C7,545,636	-C6,100,312
Impuesto Renta	<b>30%</b>	-C4,142,565	-C3,021,638	-C2,242,453	-C2,263,691	-C1,830,094
<b>UN</b>		-C9,665,985	-C7,050,489	-C5,232,389	-C5,281,945	-C4,270,219
Depreciación		C381,169	C381,169	C381,169	C381,169	C381,169
Valor Residual						C448,000
<b>FNE Nominal</b>	-C20,000,000	-C9,284,816	-C6,669,320	-C4,851,220	-C4,900,776	-C3,441,049
Ajuste por Inflación	<b>6.42%</b>	-C418,287	-C242,309	-C130,262	-C181,629	-C128,918
<b>FNE REAL</b>	-C20,000,000	-C8,866,528	-C6,427,011	-C4,720,958	-C4,719,147	-C3,312,131

Fuente: Duarte, 2023.

### *Escenario Probable.*

Las variaciones efectuadas para dicho flujo neto de efectivo permiten ver su comportamiento, reduciendo el grado de incertidumbre, modificando las variables basado en los siguientes aspectos:

- Aumento de las ventas en un 05%.
- Aumento de los Precios en cuanto a insumos en un 05%.
- Aumento de los Costos en un 05%.
- Aumento de los Gastos en un 05%.
- Aumento de la Inflación en un 1%.

En este escenario probable, se basa en el constante cambio de los mercados actuales, los cuales son volátiles, en el que se observa resultados, que aún se mantienen optimistas siendo atractivos, planteando el siguiente panorama:

**Tabla No 65 FNE sin Financiamiento Escenario Probable**

		2023	2024	2025	2026	2027
<b>Inversión Inicial</b>	C60,000,019					
<b>Ingresos</b>		C90,448,659	C99,278,171	C109,195,220	C119,090,734	C130,719,848
<b>Costos</b>		C51,376,920	C56,514,612	C62,166,073	C68,382,680	C75,220,949
<b>Margen de Contribución</b>		C39,071,739	C42,763,559	C47,029,147	C50,708,054	C55,498,899

<b>Gastos de Operación</b>						
Alquiler		₡1,512,000	₡1,578,830	₡1,648,614	₡1,721,483	₡1,797,573
Servicios		₡774,210	₡808,430	₡844,162	₡881,475	₡920,436
Talento Humano		₡27,625,295	₡29,445,823	₡31,608,523	₡33,971,305	₡36,562,590
Publicidad y Marketing		₡1,000,987	₡1,043,012	₡1,089,114	₡1,137,253	₡1,187,520
INS RT		₡157,500	₡164,462	₡171,731	₡179,321	₡187,248
Patente		₡286,650	₡299,320	₡312,550	₡326,364	₡340,790
Impuesto Ambiental		₡101,115	₡105,584	₡110,251	₡115,124	₡120,212
<b>Total, de Gastos</b>		₡31,457,757	₡33,445,460	₡35,784,945	₡38,332,325	₡41,116,369
<b>UAII</b>		₡58,990,902	₡65,832,710	₡73,410,275	₡80,758,409	₡89,603,479
Depreciación		₡381,169	₡381,169	₡381,169	₡381,169	₡381,169
Gastos Financieros		₡0	₡0	₡0	₡0	₡0
<b>UAI</b>		₡58,609,733	₡65,451,541	₡73,029,106	₡80,377,240	₡89,222,309
Impuesto Renta	<b>30%</b>	₡17,582,920	₡19,635,462	₡21,908,732	₡24,113,172	₡26,766,693
<b>UN</b>		₡41,026,813	₡45,816,079	₡51,120,374	₡56,264,068	₡62,455,616
Depreciación		₡381,169	₡381,169	₡381,169	₡381,169	₡381,169
Valor Residual						₡448,000
<b>FNE Nominal</b>	-₡60,000,019	₡41,407,982	₡46,197,248	₡51,501,543	₡56,645,237	₡63,284,786
Ajuste por Inflación	<b>5.42%</b>	₡3,197,307	₡3,568,133	₡3,978,837	₡4,377,106	₡4,856,509
<b>FNE REAL</b>	-₡60,000,019	₡38,210,675	₡42,629,115	₡47,522,706	₡52,268,131	₡58,428,277

Fuente: Duarte, 2023.

Tabla No 66 FNE con Financiamiento Escenario Probable

	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Inversión Inicial</b>	₡60,000,019				
<b>( - ) Financiamiento</b>	₡40,000,019				
	₡20,000,000				
<b>Ingresos</b>	₡90,448,659	₡99,278,171	₡109,195,220	₡119,090,734	₡130,719,848
<b>Costos</b>	₡51,376,920	₡56,514,612	₡62,166,073	₡68,382,680	₡75,220,949

<b>Margen de Contribución</b>		¢39,071,739	¢42,763,559	¢47,029,147	¢50,708,054	¢55,498,899
<b>Gastos de Operación</b>						
Alquiler		¢2,952,000	¢3,082,478	¢3,218,723	¢3,360,991	¢3,509,547
Servicios		¢1,511,553	¢1,578,363	¢1,648,126	¢1,720,975	¢1,797,042
Talento Humano		¢53,935,099	¢57,489,463	¢61,711,878	¢66,324,928	¢71,384,105
Publicidad y Marketing		¢1,954,308	¢2,036,357	¢2,126,365	¢2,220,351	¢2,318,491
INS RT		¢307,500	¢321,092	¢163,553	¢170,782	¢178,331
Patente		¢273,000	¢285,067	¢610,217	¢637,187	¢665,352
Impuesto Ambiental		¢197,415	¢206,140	¢215,252	¢224,766	¢234,700
<b>Total, de Gastos</b>		¢61,130,875	¢64,998,960	¢69,694,115	¢74,659,980	¢80,087,568
<b>UAI</b>		¢29,317,784	¢34,279,211	¢39,501,106	¢44,430,754	¢50,632,279
Depreciación		¢381,169	¢381,169	¢381,169	¢381,169	¢381,169
Gastos Financieros		¢6,912,002	¢5,916,674	¢5,064,673	¢4,335,360	¢3,711,068
<b>UAI</b>		¢22,024,612	¢27,981,368	¢34,055,263	¢39,714,225	¢46,540,042
Impuesto Renta	<b>30%</b>	¢6,607,384	¢8,394,410	¢10,216,579	¢11,914,267	¢13,962,013
<b>UN</b>		¢15,417,229	¢19,586,958	¢23,838,684	¢27,799,957	¢32,578,029
Depreciación		¢381,169	¢381,169	¢381,169	¢381,169	¢381,169
Valor Residual						¢448,000
<b>FNE Nominal</b>	-¢20,000,000	¢15,798,398	¢19,968,127	¢24,219,854	¢28,181,127	¢33,407,199
Ajuste por Inflación	<b>5.42%</b>	¢1,589,024	¢1,857,933	¢2,140,960	¢2,408,147	¢2,744,270
<b>FNE REAL</b>	-¢20,000,000	¢14,209,374	¢18,110,194	¢22,078,894	¢25,772,980	¢30,662,929

Fuente: Duarte, 2023.

## RECOMENDACIONES DE INTERPRETACIÓN DE INDICADORES

### **Demanda**

Una previsión adecuada de la demanda proporciona a cualquier proyecto una valiosa información sobre sus perspectivas en sus mercados actuales y en otros, lo que permite tomar decisiones informadas sobre precios, planes de crecimiento empresarial y potencial de mercado, para el caso de este estudio se analizó los 15 distritos que comprenden los cantones de Jiménez y Turrialba, que según los registros del Ministerio de Agricultura y Ganadería comprenden 3.599 productores agrícolas, de esta demanda se recomienda abarcar al inicio un 10% que refleja la cantidad de 360 productores e ir creciendo un 5% anual.

Para esto se cuanta con un costo de asociación de ₡20.000 el cual en el proceso de encuestas los participantes decidieron como el precio de pertenencia, el mismo ajustado anualmente acorde a la inflación.

### **Oferta**

Se presenta un panorama de un Oferta competitiva o de mercado libre en este estudio y se recomienda continuar en este tipo de oferta ya que es en la que los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que existe tal cantidad de productores del mismo artículo, que la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que se ofrecen al consumidor, caracterizada porque ningún productor domina el mercado.

El competidor que representa una amenaza sería el centro agrícola cantonal de Alvarado, sin embargo, ninguno de los productores de la zona se encuentra entre sus filas, el mismo realiza un cobro del mismo monto que se recomienda en este estudio y está conformado por 425 productores, sus ventas se centran en la GAM.

### **Micro localización y Macro localización**

En efecto estas sirven como base para hacer atractivas las ubicaciones de propiedades por lo que es un requisito muy importante previo para una inversión, se recomienda seleccionar la cabecera del Cantón de Jiménez es decir Juan Viñas ya que los indicadores socioeconómicos y características físicas más relevantes disminuyen los costos de inversión, resultando en una

calificación de 98 con una ponderación de 8.95 para Juan Viñas, mientras que Turrialba califica con 77 y una ponderación de 7.

### ***Alquiler***

Se recomienda Plaza Nogales sobre la Ruta Nacional 10, con un aumento por contrato según inflación por el monto anual de ₡1440000.

### **Costos**

Referente a los costos se recomienda recortar lo posible sin bajar la calidad de los productos, comprando por ejemplo materiales de oficina, insumos de limpieza entre otro al mayoreo, así como la instalación de un protocolo de ahorro.

### **Insumos**

Para efectos de insumos se recomienda no perjudicar al asociado por lo que se establecerá la utilización de la escala de precios establecida por El Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos (SENADA) en su boletín de precios en el cual se sugieren precios de compra y venta trabajando de esta manera se le asegura al socio un precio justo y una estabilidad económica.

### **Equipos**

Al tratarse de un proyecto nuevo la inversión en equipo es alta, por lo que se deberá asegurar realizar un buen análisis a la hora de concretar la compra, se recomienda equipo con una vida útil no menor a 5 años ya que este sector está en constante cambio tecnológico que optimiza los procesos de producción, pasado este tiempo se deberá realizar el reemplazo del equipo.

### **Productos**

Los productos que se insta comercializar en un principio por su efecto de altas ventas son derivados agrícolas de la zona, en otras palabras, comercializar producción autóctona bajo la modalidad de paquetes pequeños, mediano y grandes a precios establecidos bajo el modelo del índice de precios de SENADA el cual se incrementara año a año según inflación, dichos precios

recomendados son verduras venta: paquetes, pequeño: ₡12.916, mediano: ₡21828, grande: ₡40.652, olores venta: paquetes, pequeño: ₡8.214, mediano: ₡13.424, grande: ₡23.844, ensalada venta: paquetes, pequeño: ₡8.222, mediano: ₡13.440, grande: ₡23.876 y frutas venta: paquetes, pequeño: ₡7.289, mediano: ₡11.574, grande: ₡20.144.

### **Gastos**

La recomendación de disminución en este rubro es casi obvia sin embargo se debe ser prudente a la hora de disminuir gastos ya que no todos lo permiten de la misma forma, por ejemplo, una adecuada utilización de los servicios como lo es el ahorro en cuanto a agua y energía.

### **Ventas**

Para el correcto funcionamiento de la empresa se recomienda un aumento del 10% anual, es decir pasar en 2024: 440 productos, 2025: 484 productos, 2026: 532 productos, 2027: 586 productos, teniendo ingresos en 2023 siguiendo las recomendaciones ₡82.039.600.

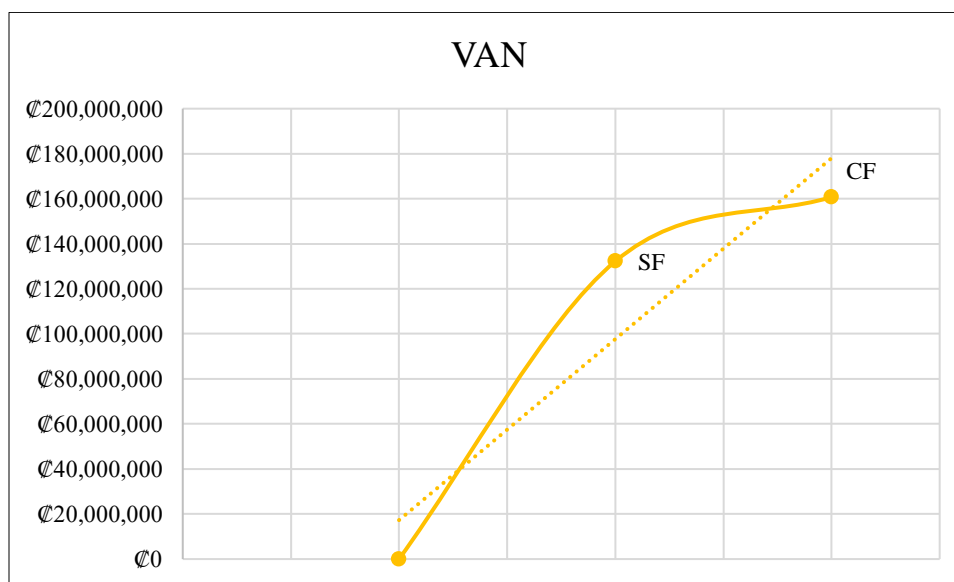
### **Capital de Trabajo e Inversión Total**

Para efectos de este estudio se basa en un análisis trimestral para calcular el capital de trabajo y que de este modo se ajuste a la realidad actual por consiguiente no quede de forma elevada este rubro, en el caso de la inversión total se recomienda mantener estos montos ya que son imperantes a la hora de realizar los cálculos de flujo y aseguren el correcto funcionamiento del proyecto.

### **Flujo Neto de Efectivo**

Se recomienda trabajar bajo el modelo con financiamiento debido a los siguientes factores: al actualizar los cobros y pagos del proyecto para conocer cuánto se generará con la inversión, nos refleja un valor actual neto (VAN) de ₡133.250.827, lo que resulta en beneficios para el proyecto, es decir el dinero en el tiempo generara ganancias para el proyecto.

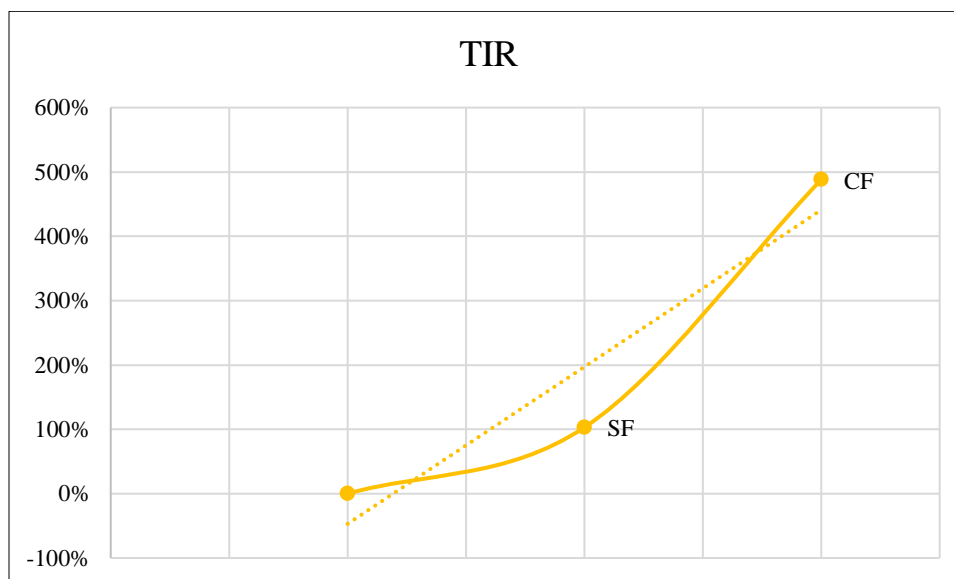
Gráfico No 23 Valor Actual Neto



Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

Seguidamente la tasa interna de retorno (TIR) nos da una medida relativa de la rentabilidad, es decir, lo que se ve reflejado en 160%, en este caso la tasa de descuento es inferior a la TIR, el proyecto es viable, por lo que le cuesta al proyecto financiarse a largo plazo por la inversión, una vez descontados los pagos futuros a su valor presente.

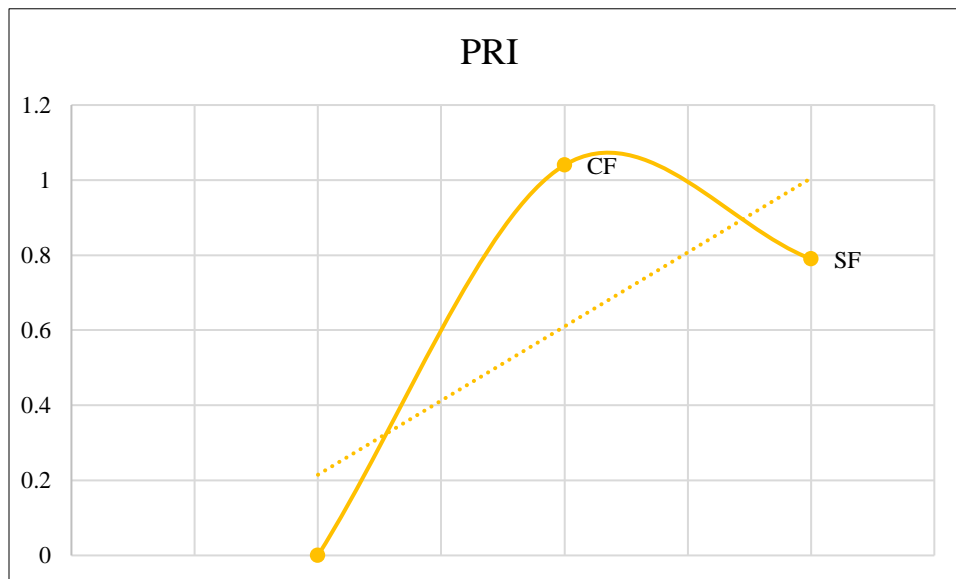
Gráfico No 24 Tasa Interno de Retorno



Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).

Por último, el periodo de recuperación que nos presenta este modelo es de 2 por lo que veremos la recuperación antes de culmine el primer año del proyecto.

**Gráfico No 25 Periodo de Recuperación**



**Fuente: A. Duarte Guzmán, (2023).**

## REFERENCIAS

- Aceves, P. (2018). *Administración de proyectos*. Grupo Editorial Patria.
- Agudelo, D. (2021). *Inversiones en renta variable: Fundamentos y aplicaciones al mercadeo accionario colombiano*. Universidad EAFIT.
- Aranday, F. R. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión.: Una propuesta metodológica*. IMCP.
- Armstrong, G. Kotler, P. y Merino, M. J. (2011). *Introducción al marketing*. México: Pearson Educación
- Barraza, C. (2018). *Manual para la Presentación de Referencias Bibliográficas de Documentos Impresos y Electrónicos*, [http://www.utemvirtual.cl/manual\\_referencias.pdf](http://www.utemvirtual.cl/manual_referencias.pdf)
- Barreix, A. D., Zambrano, R., Costa, M. P., da Silva Bahía, Á. A., de Jesús, E. A., de Freitas, V. P., ... & de Administración Tributaria, S. (2018). *Factura electrónica en América latina* (Vol. 595). Inter-American Development Bank.
- Barrios García, F., & Rodríguez Espin, E. A. (2021). *Estrategias de crecimiento y competitividad en las pymes para su posicionamiento en el mercado*.
- Barro, R. J., y Martin, X. S., (2018). *Crecimiento económico*. Reverté.
- Bancos, S., & del Ecuador, S. (2020). *Libro I.-normas de control para las entidades de los sectores financieros público y privado*. *Recuperado: <https://bit.ly/3dKLL1x>*.
- Beltrán, A., y Cueva, H. (2021). *Evaluación privada de proyectos*. Universidad del pacifico.
- Bermúdez, W., & Urueta, L. (2019). *Gestión estratégica como plataforma impulsora del capital social en las Pymes*. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 4(8), 571-590.
- Bencardino, C. M. (2019). *Estadística básica aplicada*. Ecoe Ediciones.
- Bollaín Sánchez, M. (2019). *Ingeniería de instrumentación de plantas de proceso*. Ediciones Díaz de Santos.

- Castro Fallas, J. M. (2021). *Internacionalización de las PYMES agroindustriales y de turismo: ventajas y desventajas en la Región Chorotega, Costa Rica*. (Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Costa Rica), <https://repositorio.una.ac.cr/handle/11056/22817>
- Campero, M., & Alarcón, L. F. (2018). *Administración de proyectos civiles: Tercera edición*. Ediciones UC.
- Cevallos-Ponce, Á. A. (2019). Evaluación financiera de proyectos de inversión para la PYMES. *Domino de las Ciencias*, 5(3), 375-390.
- Charan, R. (2021). *Repensar la ventaja competitiva: Nuevas reglas para la era digital*.
- Consejo Nacional de Rectores (CONARE), Defensoría de los Habitantes de la República de Costa Rica, (2021), *Programa Estado de la Nación*, <https://estadonacion.or.cr/informe/?id=46a93411-b4f1-4a0f-8bfd-f465df792725>
- Córdoba Brenes, C., Obando Quesada, J. (2020). *Modelo de gestión estratégico y organizacional para el fortalecimiento operativo del Centro Agrícola Cantonal de Nandayure*. (Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Costa Rica), <https://repositorio.una.ac.cr/handle/11056/18012>
- Cortés, C. M. (2018). *Estudio de los residuos sólidos en Colombia*. U. Externado de Colombia.
- Chavarría Solera, F. (2016). *Indicadores de gestión ambiental: Instrumento para medir la calidad ambiental de la Universidad Nacional de Costa Rica*.
- Chiavenato, I. (2018). *Introducción a la Administración de recursos humanos*. México. ed.
- Dalfiume, S. (2018). *Las evaluaciones de impacto ambiental transfronterizas en el Perú: una primera aproximación*. Universidad del Pacífico.
- Díaz, C. (2016). *El arte de dirigir proyectos*, Madrid, España: Editorial RAMA.
- Díaz, J. A. R. (2021). *Evaluación financiera de proyectos 2a Edición: Con aplicaciones en Excel*. Ediciones de la U.

- Espinosa Quintero, L. (2020). *Teoría general de las sociedades comerciales*. Universidad Sergio Arboleda.
- Fernández Collado, C., Baptista Lucio, P., & Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. Editorial McGraw Hill.
- Fisher, L y Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia*. México: McGraw Hill.
- Flores, I y J, Palencia. (2013). Estudio de factibilidad para la creación de un centro de atención telefónica de multiservicios profesionales en la ciudad de Guayaquil. (Tesis para optar por el grado de Ingeniería Comercial). Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador.
- Galindo, L. M., & Martínez, J. G. (2017). Fundamentos de administración. *Vida Científica Boletín Científico de la Escuela Preparatoria No. 4, 5(9)*.
- Gherzi, J. H. (2018). *Apuntes de contabilidad financiera*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
- González, H. D. L. (2016). *Metodología de la investigación: propuesta, anteproyecto y proyecto*. Ecoe ediciones.
- Goolsbee, A, Levitt, S y Syverson, C. (2018). *Microeconomía*. España: Editorial Reverte.
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*, Ciudad de México, México: Editorial Mc Graw Hill Education.
- Hernández, N. B., & Ricardo, J. E. (2018). *Gestión empresarial y posmodernidad*. Infinite Study.
- Hinkelammert, F. J. (2020). *Totalitarismo del mercado: el mercado capitalista como ser supremo* (Vol. 19). Ediciones Akal.
- Kirberg, A. S. (2021). *Dirección efectiva de equipos de venta.: La gerencia de ventas para el siglo XXI*. ECOE ediciones.
- Lemache Aguagallo, J. M. (2021). *Estudio de factibilidad para la construcción de un centro de acopio y procesamiento de productos agrícolas del cantón Chambo de la provincia de*

*Chimborazo* (Tesis de Maestría, Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador).  
<https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/20071>

León Veliz, J. F. (2022). *Estudio de factibilidad para la creación de un Call Center/Delivery en Guayaquil* (Master's thesis).

Ley N°2: *Código de Trabajo*, (1949)

Ley N°17: *Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social*, (1943)

Ley N°7794: *Código Municipal*, (1998)

Ley N°3284 *Código de Comercio de la Republica de Costa Rica*, (1964)

Ley 1060 de 2006. *Ley de Desarrollo, Promoción y Fomento de la Actividad Agropecuaria Orgánica*. 14 de agosto de 2007. D.O.No. 8591

Ley N°5395: *Ley General de la Salud*, (1974)

Ley N°7978: *Ley de Marcas y otros Signos Distintivos*, (2000)

Ley 1060 de 2006. *Reglamento de la Ley de Centros Agrícolas Cantonales*, 28 de octubre de 1999. D.O.No. 30629

Lozano, R. A. M. (2020). *Formulación y evaluación de proyectos: enfoque para emprendedores*. Ecoe Ediciones.

Luna, J. P. S., & Güenaga, J. B. (2019). *Gestión de la innovación empresarial: conceptos, modelos y sistemas*. Fondo Editorial de la PUCP.

Macías Fajardo, J. L. (2017). *Estudio de viabilidad técnica, económica y financiera de un centro de acopio para el secado y almacenamiento de maíz, para el cantón Balzar, provincia del Guayas*, Ecuador (Tesis de Maestría, Universidad Católica de Loja, Ecuador),  
<https://dspace.utpl.edu.ec/handle/20.500.11962/21233>

Martínez, F. (2016). *Comercialización agropecuaria. Un enfoque económico de las estrategias comerciales. Primera edición. Ediciones Universidad Católica de Chile. Santiago. Chile.*

- Martín, L. A. G., y López, J. E. N. (2022). *La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones*. ARANZADI/CIVITAS.
- Martínez López, E. (2017). Proyecto y viabilidad del negocio o microempresa. UF1819 (2a. ed.). México: IC Editorial.
- Menudo, J. M., & O’Kean, J. M. (2019). Ediciones, reimpressiones y traducciones en español del Tratado de Economía Política de Jean Baptiste Say. *Revista de Historia Economica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 37(1), 169-192.
- Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica – MIDEPLAN, (2022), *Índice de Desarrollo Social*. <https://www.mideplan.go.cr/indice-desarrollo-social>
- Mishkin, F. S., & Eakins, S. G. (2019). *Financial markets*. Pearson Italia.
- Mokate, K., & Castro, R. (2018). *Evaluación económica y social de proyectos de inversión: Segunda edición*. Universidad de los Andes.
- Molina-Aguilar, G., Murillo-Quesada, R. (2016). *Modelo de análisis financiero de sistemas de producción de leche y compañías comparables del sector agropecuario*. (Tesis de Maestría, Instituto Tecnológico de Costa Rica), <https://repositoriotec.tec.ac.cr/handle/2238/7092>
- Molina Arce, D. (2017). *Plan de optimización de estados financieros de una empresa constructora para mejorar su posición financiera, acceso a capital ya proyectos de mayor envergadura*. (Tesis de Maestría, Universidad de Costa Rica), <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/handle/10669/74308>
- Municipalidad de Jiménez, (2015-2025), *Plan Cantonal de Desarrollo Humano Local 2015-2025*. <https://munijimenez.go.cr/index.php/component/sppagebuilder/?view=page&id=46>
- Municipalidad de Jiménez, (2015-2020) *Plan Estratégico Municipal 2015-2020*. <https://munijimenez.go.cr/index.php/component/sppagebuilder/?view=page&id=46>
- Municipalidad de Jiménez, (2020-2024), *Plan de Gobierno de la Alcaldía 2020-2024*. <https://munijimenez.go.cr/index.php/component/sppagebuilder/?view=page&id=46>

- Municipalidad de Jiménez, (2021), *Plan Anual Operativo 2021*.  
<https://munijimenez.go.cr/index.php/component/sppagebuilder/?view=page&id=46>
- Navarro, D. B., Molina, J. P., Thompson, J. S. (2021). *Optimización económica para el cultivo de papa, zanahoria y cebolla en Cartago, Costa Rica*. *Revista Tecnología en Marcha*, (34), 38-49. <https://dialnet.unirioja.es/revista/22308/V/34>
- Ocampo, J. (2013). *Costos y evaluación de proyectos*, Ciudad de México, México: Editorial Patria.
- Ochoa Miranda, M. (2018). *Gestión integral de residuos: análisis normativo y herramientas para su implementación*. Editorial Universidad del Rosario.
- Parrales Cevallos, D. M., Morocho Tenesaca, E. P. (2017). *Plan de negocio para la creación de un centro de distribución de productos agrícolas en la parroquia Santiago de Quito, cantón Colta* (Tesis de Maestría, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil). <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2061>
- Palacios Osorio, J., Ortiz Toro, T., & Grajales Gutiérrez, F. (2020). *Marketing digital como estrategia gerencial de las MIPYMES frente a los retos del comercio virtual*.
- Pérez, J. B. (2019). *Fundamentos de estrategia*. Editorial Elearning, SL.
- Pin Pilataxi, C. J. (2018). *Estudio de factibilidad de Creación de una Empresa de Asesoramiento Agrícola para los pequeños y medianos Agricultores del cantón Milagro* (Tesis de Maestría, Universidad de Guayaquil). <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/35423>
- Presidencia de la República de Costa Rica (2020), *Sector Agropecuario invierte ¢4.530 millones para mejorar productividad en Cartago*. (2020, septiembre 14). <https://www.presidencia.go.cr/comunicados/2020/09/sector-agropecuario-invierte-%E2%82%A14-530-millones-para-mejorar-productividad-en-cartago/>
- Quijada, J. A. B. (2019). *Operaciones y procesos de producción*. Editorial Elearning, SL.
- Ráez, R. N., Jiménez, W. G., & Buitrago, J. D. (2021). Theories of competitiveness: a synthesis. *Revista republicana*, (31), 119-144.

- Ríos, V. R. (2018). *Investigación de mercados: Aplicación al marketing estratégico empresarial*. ESIC editorial.
- Ross, S. A. (2018). *Fundamentos de finanzas corporativas*.
- Rubio, M. C. (2019). *Finanzas aplicadas: teoría y práctica*. Ediciones de la U.
- Torres, M., & Regina, V. (2020). *Planificación estratégica y la gestión administrativa según los colaboradores de la Clínica del Pacífico SA, Chiclayo*.
- Solórzano, N. Costa Rica Ministerio de Agricultura y Ganadería Buenas prácticas agropecuarias  
Obtenido de [http://www. mag.go.cr/bibliotecavirtual/a00136](http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/a00136).
- Vargas Padilla, R. 2013. *Eficiencia financiera sin descuidar lo social*. El Solidarista. Enero del 2013.  
Disponible en: <https://www.scribd.com/document/142665810/solidaristaene-feb-baja-resolucion.pdf>. Revisado en: julio del 2018.
- Vicuña Ancín, J. M. S. (2022). *El plan de marketing en la práctica 24*. ESIC editorial.
- Villarroya, J. M., & de Guevara, J. F. (2019). *Condiciones financieras de las empresas españolas: Efectos sobre la inversión y la productividad*. Fundación BBVA.
- Yuni, J. A., & Urbano, C. A. (2020). *Metodología y técnicas para investigar: recursos para la elaboración de proyectos, análisis de datos y redacción científica*.
- Zúñiga Romero, A. R. (2021). *Estrategia de Reactivación Turística para la Cámara de Turismo de Turrialba, Post Pandemia del COVID-19*. <https://www.inder.go.cr/turrialba-jimenez/Caracterizacion-Turrialba-Jimenez.pdf>
- Zutter, C. J., & Smart, S. B. (2019). *Principles of Managerial Finance: Brief*. Harlow, UK: Pearson.

**ANEXOS**

**Universidad Internacional de la Américas**  
**Instituto de Estudios de Postgrado**  
**Escuela de Ciencias Económicas - Administración de Empresas**

La siguiente, es una entrevista bajo el modelo de encuesta es realizada con el fin de obtener información sobre los productores agrícolas de la provincia de Cartago, tiene como objetivo principal conocer la aceptación del sector hacia la creación de una asociación de productores agrícolas en la región central oriental (Turrialba – Jiménez), para el desarrollo de una entidad que propicie la producción, venta y capacitación de los futuros asociados.

---

**CONFIDENCIALIDAD**

Las respuestas que usted coloque serán anónimas y absolutamente confidenciales, además, como usted podrá observar en el cuestionario en ningún momento se le pediría su nombre o número de identificación.

---

***Instrucciones:***

- Lea detenidamente cada pregunta y responda lo que usted considere adecuado.
- No hay preguntas correctas o incorrectas, estas simplemente reflejan su opinión sobre el tema de estudio.
- El cuestionario cuenta con preguntas de marque con X (cerradas) y otras donde deberá escribir su opinión (abiertas), lea cuidadosamente las preguntas cerradas debido a que en algunas se pueden marcar más de una opción de respuesta.
- Si no puede contestar alguna pregunta o si esta no tiene sentido para usted, por favor pregúntele a la persona que le entrego el cuestionario para evacuar su duda o explicarle la importancia de su participación.

## Cuestionario

### 1. Genero

- Masculino.
- Femenino.
- Prefiere no Responder.

### 2. Edad

- 20 a 25 años.
- 26 a 30 años.
- 31 a 35 años.
- 36 a 40 años.
- 41 a 45 años.
- 46 a 50 años.
- 51 años o más.

### 3. Nivel de Estudios

- Primaria.
- Secundaria.
- Técnico.
- Universitario.
- Ninguno.

### 4. ¿A qué parte del sector agrícola pertenece? (Puede seleccionar varias opciones si es el caso).

- Cultivo de Hortalizas.
- Cultivo de Frutas.
- Cultivo de Invernaderos y Viveros.

- Actividades Relacionadas con el Cultivo de Granos y Semillas.
  - Agricultura Industrial y de Gran Escala.
  - Actividades de Apoyo a la Agricultura.
5. ¿El terreno en el cual desarrolla su producción es?
- Propio.
  - Alquilado.
  - Ambos.
6. ¿Cuál es la cantidad de trabajadores con los que cuenta?
- 10 o menos socios.
  - 15 socios.
  - 20 socios.
  - 25 o más socios.
7. ¿Cuenta con medio de transporte para sus productos?
- Si.
  - No.
8. Si contesto que, si a la pregunta anterior, ¿El medio de transporte es?
- Propio.
  - Alquilado.
9. ¿Cuál es su cantidad de producción mensual?
- Pequeña, (5-10 Hectáreas).
  - Mediana, (11-15 Hectáreas).
  - Grande, (16-20 Hectáreas).
  - Grande, (21 o más Hectáreas).
10. Con sus palabras ¿Cada cuanto cosecha?

---

---

---

---

11. Con sus palabras ¿Cuál es el costo de producción estimado por cosecha?

---

---

---

---

12. ¿Sabe que es una Asociación?

( ) Si.

( ) No.

13. Con sus palabras ¿Que considera que es una Asociación de Productores Agrícolas?

---

---

---

---

14. ¿Estaría interesado en pertenecer a una Asociación de Productores Agrícolas?

( ) Si.

( ) No, ( ¿Por qué?)

---

---

---

---

15. Con sus palabras ¿Que debería ofrecer una Asociación de Productores Agrícolas?

---

---

---

---

16. ¿Qué ventajas considera más importantes en una Asociación de Productores Agrícolas?

- Mejor Rendimiento.
- Control de Ventas.
- Políticas y Objetivos más coherentes.
- Distribución de Recursos más Equitativos.

17. ¿En la Asociación de Productores Agrícolas cuales necesidades se debe considerar?

- Gestión eficiente de los recursos.
- Optimización de los Métodos de Producción.
- Innovación, Investigación y Tecnología.
- Políticas Agrícolas y Alimentarias Sostenibles.

18. Ordene según importancia los siguientes objetivos de una Asociación de Productores Agrícolas, en donde 5 es más importante y 1 menos importante.

- Organizar la producción agrícola y la mejoría de los medios y sistemas de trabajo, que permitan a sus asociados mayor beneficio de sus explotaciones.
- Promover el establecimiento de almacenes y plantas de industrialización necesarias para la conservación y transformación de sus productos o materias primas.
- Vigilar la observancia y aplicación de las especificaciones y clasificaciones de productos y subproductos, de acuerdo con las leyes y disposiciones en la materia.

( ) Fomentar el mejoramiento de la vida del campo y del hogar campesino tanto en lo físico como en lo social.

( ) Obtener créditos, tanto para uso de la asociación, como de sus socios, destinados para cultivos, empaque, transporte, industrialización de productos agrícolas y sus subproductos.

19. En sus palabras luego de las preguntas anteriores, ¿Que esperaría en una Asociación de Productores Agrícolas?

---

---

---

---

20. ¿Debe contar la Asociación de Productores Agrícolas con alianzas estratégicas con participantes del sector agrícola?

( ) Si.

( ) No, ( ¿Por qué?)

---

---

---

---

21. ¿Debe contar la Asociación de Productores Agrícolas con alianzas estratégicas con otros sectores ajenos al del sector agrícola?

( ) Si.

( ) No, ( ¿Por qué?)

---

---

---

---

22. En sus palabras, ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por pertenecer a una Asociación de Productores Agrícolas?

---

---

***¡Muchas Gracias por su Participación!***



**Universidad Internacional de las Américas**  
**Instituto de Estudios de Postgrado**  
**Escuela de Ciencias Económicas - Administración de Empresas**

La siguiente, es una entrevista con el fin de obtener información de expertos sobre los productores agrícolas de la provincia de Cartago, tiene como objetivo principal conocer la aceptación del sector hacia la creación de una asociación de productores agrícolas en la región central oriental (Turrialba – Jiménez), para el desarrollo de una entidad que propicie la producción, venta y capacitación de los futuros asociados.

---

**CONFIDENCIALIDAD**

Las respuestas que usted refiera serán anónimas y absolutamente confidenciales, además, como usted podrá observar durante el desarrollo de la entrevista en ningún momento se le pediría su nombre o número de identificación.

---

***Instrucciones:***

- Se le leerá detenidamente cada pregunta y responderá según sus conocimientos y experiencia lo que usted considere adecuado.
- No hay preguntas correctas o incorrectas, estas simplemente reflejan su opinión sobre el tema de estudio.
- Si no puede contestar alguna pregunta o si esta no tiene sentido para usted, por favor pregúntele a la persona que lo entrevistara para evacuar su duda o explicarle la importancia de su participación.

### Entrevista

1. Con sus palabras ¿Cómo se encuentra actualmente el sector agrícola de la Región Central Oriental de Cartago?

---

---

---

---

---

2. Con sus palabras ¿Qué retos tiene el sector agrícola de la Región Central Oriental de Cartago?

---

---

---

---

---

3. Con sus palabras ¿Cuál es su opinión sobre las Asociaciones de Productores Agrícolas?

---

---

---

---

---

4. Con sus palabras ¿Qué debería ofrecer este tipo de Asociaciones de Productores Agrícolas?

---

---

---

---

---

5. Con sus palabras ¿Representa una ventaja o desventaja este tipo de Asociaciones de Productores Agrícolas?

---

---

---

---

---

6. Con sus palabras ¿Desde el punto de vista económico que factores influyen en la participación de los agricultores de en este tipo de Asociaciones de Productores Agrícolas?

---

---

---

---

---

7. Con sus palabras ¿Cómo se da el manejo de residuos producto de la producción por parte del sector agrícola en la zona?

---

---

---

---

---

23. Con sus palabras ¿Qué debe cambiar en el manejo de residuos producto de la producción por parte del sector agrícola en la zona?

---

---

---

---

---

***¡Muchas Gracias por su Participación!***