

Universidad Nacional de Costa Rica

Sede Regional Chorotega

Campus Liberia

Estudio de viabilidad económica-financiera para la comercialización de mora (*Rubus glaucus*) fresca y procesada, para la empresa SpoMora en Ciudad Quesada de San

Carlos

Trabajo final de graduación, para optar por el grado de Licenciatura en

Administración con énfasis en Gestión Financiera

Cascante Moraga Marianela

Montano Hernández Nicole Ariana

Varela Quirós Carlos Marcel

Tutora de Proyecto Final de Graduación:

Mora Peralta Marcela

I semestre, 2022

Dedicatoria

A Dios, por darme la sabiduría y persistencia necesaria para lograrlo. También a mi madre, hermanos y todos mis familiares quienes me apoyaron de una u otra manera y fueron un pilar muy importante para lograrlo. Y, por último, a mis compañeros por su esfuerzo y dedicación, sin ellos no se hubiese logrado.

Marianela Cascante Moraga

En primera instancia, a Dios por permitirme dar mi mayor esfuerzo y persistir a pesar de las dificultades. A mi familia, en especial a mi mamá y abuela, quienes me han apoyado en todo momento y son mi inspiración para seguir. A todas las personas que de una u otra manera han estado apoyándome. Por último, a mis compañeros, pues siempre tuvieron paciencia y fueron un apoyo para avanzar y cumplir con el objetivo.

Nicole Montano Hernández

Le dedico este logro a mis padres, quienes realizaron muchos sacrificios y esfuerzos al acompañarme durante el proceso universitario a pesar de la distancia, y siempre me apoyaron e impulsaron a cumplir las metas. De igual forma, a mis mejores amigas y sus familias por su apoyo, inspiración y cariño, así mismo, a la tutora por su paciencia y su sabiduría al guiarnos en el proceso; igualmente a mis compañeras por su esfuerzo. Por último, a quienes no he nombrado, aunque permanezcan anónimos en la dedicatoria, no lo son para mí.

Carlos Marcel Varela Quirós

Agradecimientos

Agradecer a Dios por brindarnos la capacidad de culminar nuestro Trabajo Final de Graduación y a nuestro equipo de trabajo por mantenernos firmes con los objetivos claros hasta poder cumplirlos, del mismo modo, agradecemos a nuestras familias por el apoyo incondicional en la elaboración del trabajo final.

Además, le agradecemos a la Universidad Nacional de Costa Rica, especialmente a la Sede Regional Chorotega, Campus Liberia, por brindarnos su apoyo en todos los años de carrera profesional, así mismo, por lograr formar grandes profesionales mediante el conocimiento que nos brindaron los diferentes docentes de la Universidad.

También, le agradecemos a nuestra tutora de tesis, MBA. Marcela Mora Peralta, por su comprensión, apoyo y dedicación durante el desarrollo del Trabajo Final de Graduación; igualmente a nuestros dos lectores por su tiempo y aportes al trabajo, en especial al MBA. Mauricio Contreras Navarro por su participación en el estudio financiero y por brindarnos su conocimiento.

Y, por último, le agradecemos al señor Alberto Varela Quirós por su interés en aceptarnos como grupo investigador del proyecto y por brindarnos la información necesaria para desarrollar los diferentes estudios del proyecto.

Tribunal examinador

Med. Wagner Castro Castillo
Decano Sede Regional Chorotega

Msc. Marlene Durán López
Directora Académica
Campus Liberia

Licda. Marcela Mora Peralta M.B.A
Tutora del Proyecto

MBA. Mauricio Contreras Navarro
Lector

**MAURO ANTONIO
ANGULO RUIZ
(FIRMA)**  Firmado digitalmente por
MAURO ANTONIO ANGULO RUIZ
(FIRMA)
Fecha: 2022.08.22 09:24:15
-06'00'

Msc. Mauro Antonio Angulo Ruiz.
Lector

Carta del filólogo

San José, 01 de agosto del 2022

Comisión de Trabajos Finales de Graduación
Universidad Nacional
Sede Regional Chorotegea, Campus Liberia
Presente

Por este medio expreso que Marianela Cascante Moraga, Nicole Ariana Montano Hernández y Carlos Marcel Varela Quirós me entregaron para efectos de la revisión filológica el trabajo de graduación denominado “Estudio de viabilidad económica-financiera para la comercialización de Mora (*Rubus glaucus*) fresca y procesada, para la empresa SpoMora en Ciudad Quesada de San Carlos”, el cual han elaborado para optar por el título de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera.

He revisado los aspectos de estructura gramatical, acentuación, ortografía, puntuación y los vicios de dicción que se trasladan al escrito, además del ordenamiento correcto de ideas para una óptima coherencia y cohesión, por consiguiente, se realizaron todas las correcciones pertinentes.

Se extiende esta carta para los fines que Marianela Cascante Moraga, Nicole Ariana Montano Hernández y Carlos Marcel Varela Quirós consideren necesarios.

Atentamente,

KAROLINA
CALVO
MORALES
(FIRMA)

KAROLINA
CALVO MORALES
(FIRMA)
2022.08.01
08:44:06 -06'00'

Licda. Karolina Calvo Morales
Filóloga Española
Colegiada # 56247, Colypro
Carné #125, Asociación Costarricense de Filólogos

C.c.: Archivo

Tabla de contenido

Dedicatoria.....	ii
Agradecimientos	iii
Tribunal examinador	iv
Carta del filólogo	v
Tabla de contenido	vi
Tabla de Figuras.....	x
Índice de tablas.....	xi
Lista de siglas y abreviaturas	xiii
Resumen ejecutivo	xiv
Introducción	xvi
Capítulo I.	1
Caracterización del problema.....	1
1.1 Planteamiento del problema.	2
1.2 Interrogante de la investigación	8
1.3 Justificación de la investigación.....	9
1.4 Delimitación temporal, espacial e institucional.....	10
1.5 Marco contextual	10
1.5.1 Localización.....	10
1.5.2 Actividades de la región	13
1.5.3 Generalidades de la empresa.	15
1.6 Objetivos de la investigación	17
1.6.1 Objetivo general.	17
1.6.2 Objetivos específicos.....	17
Capítulo II	18
Marco Metodológico.....	18
2.1 Conceptualización, operacionalización, instrumentalización de variables	19
2.2 Estrategia de Investigación aplicada	24
2.2.1 Tipo de investigación.....	24
2.2.2 Enfoque de la investigación.....	25
2.3 Fuentes de información	25
2.3.1 Fuentes primarias.....	25
2.3.2 Fuentes secundarias.....	26
2.4 Población y muestra	26
2.4.1 Población.	26
2.4.2 Censo.	27
2.5 Recopilación de la información.....	27
2.5.1 Instrumentos y Técnicas para la recolección de datos.	27
2.5.2 Análisis e interpretación de la información.	29
2.6 Alcances y Limitaciones	30
2.6.1. Alcances.....	30
2.6.2. Limitaciones.	30
Capítulo III.....	31
Esquema de Fundamentación Teórica	31
3.1 Antecedentes	32

3.1.1 Investigaciones Internacionales	32
3.1.2 Investigaciones Nacionales	36
3.2 Marco Teórico.....	37
3.2.1 Estudio de mercado.	38
3.2.2 Estudio técnico.	38
3.2.3 Estudio organizacional.	39
3.2.4 Estudio legal.	39
3.2.5 Estudio ambiental.	39
3.2.6 Estudio financiero.....	40
3.3 Marco Conceptual	40
3.3.1 Variables sobre la temática.....	40
3.3.1.1 Mora (<i>Rubus glaucus</i>).	40
3.3.1.2 Fruta procesada.....	40
3.3.1.3 Construcción.	41
3.3.1.7 Empaque.	41
3.3.1.8 Etiqueta.	41
3.3.2 Variables sobre el estudio de mercado.	41
3.3.2.1 Mercado	41
3.3.2.2 Estudio del mercado.	42
3.3.2.3 Censo	42
3.3.2.4 Comercialización.	42
3.3.2.5 Fuerzas de Porter	42
3.3.2.6 Competencia.	43
3.3.2.7 Oferta.	43
3.3.2.8 Demanda.	43
3.3.2.9 Precio.....	43
3.3.2.10 Consumidor	43
3.3.3 Variables sobre el estudio técnico.	44
3.3.3.1 Inversión	44
3.3.3.2 Costo	44
3.3.3.3 Costos fijos	44
3.3.3.4 Costo variable.....	44
3.3.3.5 Depreciación.....	45
3.3.3.6 Vida útil	45
3.3.4 Variables sobre el estudio organizacional.	45
3.3.4.1 Estructura organizacional	45
3.3.4.2 Organigrama	45
3.3.4.3 Manual de funciones.....	46
3.3.4.4 Modelo de negocio	46
3.3.5 Variables sobre el estudio legal.....	46
3.3.5.1 Patente	46
3.3.5.2 Permiso sanitario de Funcionamiento.....	46
3.3.5.3 Permiso sanitario.	47
3.3.5.4 Póliza de riesgo.....	47
3.3.5.5 Tramite.....	47
3.3.5.6 Impuesto	47

3.3.6 Variables sobre el estudio ambiental.....	48
3.3.6.1 Ley Ambiental	48
3.3.6.1 Impacto ambiental.	48
3.3.7 Variables sobre el estudio financiero.	48
3.3.7.1 Balance general.....	48
3.3.7.2 Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) (WACC).....	48
3.3.7.3 Flujo de efectivo.	49
3.3.7.4 Índice de Deseabilidad (ID).....	49
3.3.7.5 Estados Proyectados	49
3.3.7.6 Período de recuperación (PR).....	49
3.3.7.7 Indicadores de endeudamiento	49
3.3.7.8 Capital de trabajo neto.	50
3.3.7.9 Tasa interna de retorno (TIR).	50
3.3.7.10 Valor actual neto (VAN).	50
Capítulo IV.....	51
4.1 Estudio de mercado	52
4.1.1 Producto.....	53
4.1.2 Perfil del consumidor	54
4.1.3 Oferta del producto en el mercado.	55
4.1.4 Demanda.....	60
4.1.5 Precio Ventas actuales.....	63
4.1.6 Comercialización.....	65
4.1.7 Análisis de las cinco fuerzas de Porter	67
4.2 Estudio Técnico.....	70
4.2.1 Localización	70
4.2.2 Distribución de la infraestructura	72
4.2.3 Etapas del proceso productivo.....	73
4.2.4 Inversiones en obra física	78
4.2.5 Inversión activos.....	79
4.2.6 Costos hundidos	80
4.2.7 Balance de materia prima	80
4.2.8 Inversión en insumos	81
4.2.9 Costo de Planilla.....	82
4.2.10 Gastos Legales.....	83
4.2.11 Gastos operativos	84
4.2.12 Resumen de costos y gastos de la empresa	85
4.3 Estudio Organizacional	85
4.3.1 Diagnóstico de la situación actual de la empresa.	85
4.3.2 Estructura organizacional.	88
4.3.3 Descripción y análisis de Puestos.....	89
4.4 Estudios legal y ambiental	92
4.4.1. Etapa de constitución de la empresa.....	92
4.4.2 Etapa de producción	94
4.4.3 Etapa de comercialización.....	102
4.4.4 Estudio Ambiental	104
4.4.5 Desglose de costos del estudio legal y ambiental.....	106

4.5 Estudio Financiero	107
4.5.1 Supuestos.....	107
4.5.2 Horizonte de evaluación.....	108
4.5.3 Costos de Producción: Costo de ventas.....	108
4.5.4 Ventas proyectadas.....	109
4.5.5 Punto de equilibrio (PE).....	110
4.5.6 Inversión.....	114
4.5.7 Gastos operativos	116
4.5.8 Flujo de caja mensual sin financiamiento	120
4.5.9 Flujo de caja anual sin financiamiento.....	122
4.5.10 Flujos de efectivo del inversionista.....	123
4.5.11 Flujo de efectivo mensual con financiamiento.....	124
4.5.12 Flujo de efectivo anual con financiamiento.....	125
4.5.13 Estado de resultados.....	126
4.5.14 Balance de situación financiera	129
4.5.15 Capital de trabajo.....	129
4.5.16 Valor de desecho	130
4.5.17 Amortización anual de la deuda.....	131
4.5.18 Costo de capital (CAPM y DAMODARAN)	132
4.5.19 Indicadores de evaluación	133
4.5.20 Simulación financiera (variables críticas y su efecto en la rentabilidad del proyecto)	135
Capítulo V.....	137
Conclusiones	138
Recomendaciones.....	139
Referencias.....	140
Anexos	152

Tabla de Figuras

<i>Figura 1. Ubicación del Cantón de San Carlos, Alajuela, Costa Rica.....</i>	<i>11</i>
<i>Figura 2. Ubicación de Ciudad Quesada, San Carlos.....</i>	<i>12</i>
<i>Figura 3. Ubicación de la construcción de las instalaciones de SpoMora.....</i>	<i>13</i>
<i>Figura 4. Distribución de una muestra de 69 comercios, según tipo de negocio.....</i>	<i>52</i>
<i>Figura 5. Disponibilidad de comercios a comprar los productos de SpoMora.....</i>	<i>53</i>
<i>Figura 6. Preferencia de compra de los comercios a SpoMora, según su presentación.....</i>	<i>54</i>
<i>Figura 7. Nivel de importancia al comprar productos a base de mora.....</i>	<i>55</i>
<i>Figura 8. Comercios que actualmente consumen mora.....</i>	<i>56</i>
<i>Figura 9. Presentaciones que consumen los comercios.....</i>	<i>56</i>
<i>Figura 10. Uso de la mora en diferentes comercios</i>	<i>57</i>
<i>Figura 11. Frecuencia de compra de mora.....</i>	<i>59</i>
<i>Figura 12. Intención de compra de productos ofrecidos por SpoMora.....</i>	<i>60</i>
<i>Figura 13. Disposición de compra de mora en los próximos 8 meses.....</i>	<i>61</i>
<i>Figura 14. Compra de kilogramos de mora, mensual, quincenal y semanal.....</i>	<i>61</i>
<i>Figura 15. Días de la semana y horario de entrega a los comercios.</i>	<i>62</i>
<i>Figura 16. Precio por producto.</i>	<i>64</i>
<i>Figura 17. Forma de pago.</i>	<i>66</i>
<i>Figura 18. Frecuencia de pago.....</i>	<i>67</i>
<i>Figura 19. Macro localización microempresa SpoMora.....</i>	<i>71</i>
<i>Figura 20. Micro localización ubicación de SpoMora</i>	<i>72</i>
<i>Figura 21. Distribución de área de producción.....</i>	<i>73</i>
<i>Figura 22. Flujogramas de los procesos productivos de pulpa de mora y congelada.</i>	<i>74</i>
<i>Figura 23. Isologo.....</i>	<i>86</i>
<i>Figura 24. Organigrama funcional de la microempresa SpoMora</i>	<i>89</i>

Índice de tablas

<i>Tabla 1. Delimitación temporal, espacial e institucional.....</i>	<i>10</i>
<i>Tabla 2. Operacionalización del estudio de mercado.....</i>	<i>19</i>
<i>Tabla 3. Operacionalización del estudio técnico.....</i>	<i>20</i>
<i>Tabla 4. Operacionalización del estudio organizacional.....</i>	<i>21</i>
<i>Tabla 5. Operacionalización del estudio legal y estudio ambiental.....</i>	<i>22</i>
<i>Tabla 6. Operacionalización del estudio Financiero.....</i>	<i>23</i>
<i>Tabla 7. Proveedores que venden mora a comercios en Ciudad Quesada.....</i>	<i>58</i>
<i>Tabla 8. Proyección de demanda a 5 años.....</i>	<i>63</i>
<i>Tabla 9. Proyección de ventas a 5 años.....</i>	<i>65</i>
<i>Tabla 10. Resultado de fuerzas de Porter.....</i>	<i>70</i>
<i>Tabla 11. Inversiones en obra física.....</i>	<i>79</i>
<i>Tabla 12. Inversión en activos.....</i>	<i>79</i>
<i>Tabla 13. Costos hundidos.....</i>	<i>80</i>
<i>Tabla 14. Balance de materia prima.....</i>	<i>81</i>
<i>Tabla 15. Inversión de insumos de producción.....</i>	<i>82</i>
<i>Tabla 16. Costo de Planilla.....</i>	<i>83</i>
<i>Tabla 17. Gastos legales.....</i>	<i>83</i>
<i>Tabla 18. Gastos Operativos del proyecto.....</i>	<i>84</i>
<i>Tabla 19. Resumen de costos y gastos de la empresa.....</i>	<i>85</i>
<i>Tabla 20. Análisis FODA para la micro empresa SpoMora.....</i>	<i>87</i>
<i>Tabla 21. Cuadro de costos en colones del estudio legal.....</i>	<i>106</i>
<i>Tabla 22. Costo de ventas.....</i>	<i>109</i>
<i>Tabla 23. Unidades vendidas anuales de los productos ofrecidos a mercado.....</i>	<i>110</i>
<i>Tabla 24. Participación relativa para cada producto de SpoMora.....</i>	<i>111</i>
<i>Tabla 25. Punto de equilibrio para los productos de SpoMora.....</i>	<i>111</i>
<i>Tabla 26. Calculo del punto de equilibrio de unidades de cada producto para el año 2023.....</i>	<i>112</i>
<i>Tabla 27. Punto de equilibrio en dólares para el 2023.....</i>	<i>112</i>
<i>Tabla 28. Comprobación de punto de equilibrio para el año 2023.....</i>	<i>113</i>
<i>Tabla 29. Calculo del punto de equilibrio de unidades de cada producto para el año 2024.....</i>	<i>113</i>
<i>Tabla 30. Punto de equilibrio en dólares para el año 2024.....</i>	<i>114</i>
<i>Tabla 31. Comprobación de punto de equilibrio para el año 2024.....</i>	<i>114</i>
<i>Tabla 32. Inversiones en obra física.....</i>	<i>114</i>
<i>Tabla 33. Inversión en activos.....</i>	<i>115</i>
<i>Tabla 34. Inversión de insumos de producción.....</i>	<i>116</i>
<i>Tabla 35. Gastos operativos mensuales.....</i>	<i>118</i>
<i>Tabla 36. Gastos operativos anuales.....</i>	<i>119</i>
<i>Tabla 37. Flujo de caja mensual sin financiamiento.....</i>	<i>121</i>
<i>Tabla 38. Flujo de caja anual sin financiamiento.....</i>	<i>122</i>
<i>Tabla 39. Flujo de efectivo mensual con financiamiento.....</i>	<i>124</i>
<i>Tabla 40. Flujo de efectivo anual con financiamiento.....</i>	<i>126</i>
<i>Tabla 41. Estado de resultados sin financiamiento.....</i>	<i>127</i>
<i>Tabla 42. Estado de resultados con financiamiento.....</i>	<i>128</i>

Tabla 43. <i>Balance de situación financiera.....</i>	<i>129</i>
Tabla 44. <i>Capital de trabajo.....</i>	<i>130</i>
Tabla 45. <i>Valor de desecho.....</i>	<i>131</i>
Tabla 46. <i>Amortización anual de la deuda.....</i>	<i>131</i>
Tabla 47. <i>Datos Costo Promedio Ponderado de Capital del proyecto.....</i>	<i>132</i>
Tabla 48. <i>Costo Promedio Ponderado del Capital</i>	<i>133</i>
Tabla 49. <i>Flujo de efectivo del inversionista pesimista.....</i>	<i>136</i>

Lista de siglas y abreviaturas

INIAP: Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias

PROCOMER: Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica

MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería Costa Rica

APROCAM: La Asociación Cámara Nacional de Productores Comerciantes Agroindustriales de Mora y Frutales de Altura

CENADA: Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos

INEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

CPPC: Costo Promedio Ponderado de Capital

ID: Índice de Deseabilidad

PR: Período de Recuperación

TIR: Tasa Interna de Retorno

VAN: Valor Actual Neto

Resumen ejecutivo

Tipo de modalidad:

Proyecto de Graduación para el grado académico de Licenciatura en Administración con Énfasis en Gestión Financiera.

Tema:

Estudio de viabilidad económica-financiera para la comercialización de mora (*Rubus glaucus*) fresca y procesada, para la empresa SpoMora en Ciudad Quesada de San Carlos

Problemática:

La mora (*Rubus glaucus*), también conocida como “mora de castilla con espinas”, es diferenciada por sus características morfológicas, principalmente por ser una planta arbustiva y presentar espinas en sus tallos. Es originaria de las zonas tropicales en Colombia, Ecuador, Panamá, Guatemala, Honduras, México y El Salvador.

El principal uso de la mora (*Rubus glaucus*) en Costa Rica se da en dos sectores: sector industrial en vinos, jaleas, néctares, pulpas, jugos, mermeladas, refrescos y colorantes; y sector culinario en mora en fresca, para decorar platos o en refrescos y batidos.

En Costa Rica, existen diferentes productores de mora ubicados en Pérez Zeledón y zonas aledañas, con un total de 1393 hectáreas de mora.

SpoMora se ubica en San José de la Montaña en San Carlos, pues la ubicación geográfica favorece a la producción de mora (*Rubus glaucus*) y, tomando en consideración de que no hay ninguna otra producción de consideración en la Región Norte, se convierte en una oportunidad de negocio para el comercializador de mora, principalmente de mora fresca y procesada en Ciudad Quesada.

Objetivo General:

Determinar la viabilidad económica-financiera para la comercialización de la fruta de mora (*Rubus glaucus*), para la empresa SpoMora, con el fin de impulsar su comercialización como fruta fresca y procesada en el distrito de Ciudad Quesada del cantón de San Carlos.

Objetivos Específicos:

1. Realizar un estudio de mercado identificando la demanda de (*Rubus glaucus*) como fruta fresca y procesada entre los establecimientos comerciales alimenticios en la zona de Ciudad Quesada.

2. Confeccionar un estudio técnico para tener conocimiento de los costos e inversión en cuanto a infraestructura, mano de obra, equipo y recursos materiales para la puesta en marcha del proyecto de la comercialización de mora (*Rubus glaucus*) fresca y procesada.
3. Hacer un estudio organizacional para que el proyecto tenga una estructura organizativa que facilite la gestión operativa del negocio.
4. Identificar los aspectos legales requeridos para la comercialización (*Rubus glaucus*).
5. Elaborar un estudio financiero donde se descubra el rendimiento y viabilidad de la comercialización de (*Rubus glaucus*).

Nombre e información de contacto de los sustentantes

Nombre	Teléfono	Correo
Carlos Marcel Varela Quirós	8426-7483	carlos.varela24@hotmail.com
Nicole Ariana Montano Hernández	8694-9301	ary97.montano@gmail.com
Marianela Cascante Moraga	7195-8434	marianelacascantemoraga@gmail.com

Nombre, información y firma de responsable académico

Nombre	Correo Electrónico	Firma
Mora Peralta Marcela	marcela.mora.peralta@una.cr	

Introducción

La mora es una fruta cultivada en varios países del mundo, los principales productores de mora están: España, Estados Unidos, México, Polonia, Holanda, Serbia, Australia, Chile, Bélgica y Francia. La mora (*Rubus glaucus*) o castilla es una de las variedades de la fruta que más se cultiva porque se adapta a los cambios climáticos y niveles de humedad.

Además, la fruta es utilizada en el área culinaria, industrial y medicinal por tener muchos beneficios nutricionales que favorecen a la salud y la hacen más apetecida en el mercado.

En lo que respecta a la producción de la fruta de mora en Costa Rica, se cultiva principalmente 2 tipos de mora, las cuales se conocen como: criolla y la híbrida, dentro de la criolla se encuentra la mora de castilla (*Rubus glaucus*) y los principales productores se ubican en Pérez Zeledón, El Guarco y la zona de los Santos.

Por lo tanto, se elabora el presente proyecto con el propósito de determinar la viabilidad de la comercialización de mora (*Rubus glaucus*) en Ciudad Quesada en San Carlos, a partir de la valoración de datos obtenidos de diferentes estudios. Dicho lo anterior, el presente proyecto está conformado por 4 capítulos, los cuales son:

Capítulo I: en este apartado se desarrollará la caracterización del problema lo cual va a incluir el contexto donde se desarrolla el proyecto, la delimitación además el planteamiento del problema, así como la justificación, por último, los objetivos que permitirán conocer la viabilidad del proyecto y le permitirá al inversionista realizar la toma de decisiones.

Capítulo II: se abarcará el marco metodológico donde se especifican las técnicas e instrumentos que se van a utilizar para desarrollar el estudio de mercado, técnico, ambiental, legal organizacional y por último el estudio financiero, además de presentar las estrategias de investigación de los estudios mencionados.

Capítulo III: este capítulo estará constituido por la fundamentación teórica lo cual va a incorporar los antecedentes, así como la conceptualización de los diferentes estudios y el marco teórico de la investigación.

Capítulo IV: se presenta la información obtenida del estudio de mercado, legal, ambiental, técnico, organizacional y, por último, el estudio financiero, del mismo modo, se encuentran los análisis de la información, con el propósito de determinar la viabilidad del proyecto.

Por último, se presenta el capítulo V con las conclusiones y recomendaciones dirigidas al inversionista, en las cuales se detallan los resultados y las sugerencias importantes de la investigación.

Capítulo I
Caracterización del problema

1.1 Planteamiento del problema.

Existen diferentes tipos de fruta de mora, las cuales son distinguidas por sus características morfológicas. “La mora de castilla con espina (*Rubus glaucus*) es una planta rastrera, arbustiva y perenne que está formada por varias macollas y espinas, en sus tallos (...)” (Calapiña y Chacón, 2020, p. 3).

En relación con lo anterior, Calapiña y Chacón (2020) mencionan:

El género *Rubus* es sin duda uno de los más diversos en cuanto a sus características morfológicas y genéticas. Hay una diversidad en especies silvestres, y en las especies que son cultivadas son muy apreciadas por sus frutos comestibles a nivel nacional e internacional. (p.5)

En cuanto a su origen, Moraberry (como se citó Cevallos, 2020) indica:

Mora de Castilla (***Rubus glaucus***) fue descubierta por Hart y descrita por Benth, siendo originaria de las zonas tropicales de gran altitud principalmente en Colombia, Ecuador, Panamá, Guatemala, Honduras, México y El Salvador. El nombre *Rubus* es sinónimo de un gran número de especies, entre las más 22 conocidas están ***Rubus idaeus***, ***Rubus occidentalia*** y ***Rubus folius***. (p. 22)

Además, en lo que a las especies de mora se refiere, Campos (2015) afirma que “(...)se han reportado especies de gran similitud en África. El género *Rubus* al que pertenece se encuentra diseminado en todo el mundo, con excepción de las zonas desérticas” (p. 5).

El fruto de la mora ha sido utilizado desde la antigüedad, Hummer (como se citó en Bastidas et al. 2018) indica:

(...) es un fruto ampliamente utilizado por el ser humano desde tiempos ancestrales. Hummer (2010), en un artículo sobre el potencial farmacológico del género en la antigüedad y en el presente, reporta su uso desde el siglo IV en el Imperio romano, cuando sus frutos eran consumidos y sus hojas empleadas en la elaboración de

infusiones terapéuticas, aunque se cree que estas plantas eran utilizadas por nativos a nivel mundial como fuente de alimento y medicina inmediatamente después de la última glaciación. (p. 9)

Según Ávila (como se citó en Sotomayor, 2020), hoy en día existen diferentes usos de la fruta de la mora (*Rubus glaucus*) en la industria, entre los cuales se encuentran:

Algunos de los usos de la mora son divididos en 3 sectores: Medicinal, industrial y culinario. En la parte medicinal, su alto contenido de aceites oleicos, linoleico, palmítico tienen efectos sobre la prevención de enfermedades cardiovasculares y tratamientos en el cáncer. Industrialmente, la mora es utilizada para un sin número de productos como, por ejemplo: Vinos, jaleas, néctares, pulpas, jugos, mermeladas, refrescos, entre otros. En lo culinario, es consumida la mora en fresco, para decorar platos o en refrescos. (p. 15)

Con el propósito de satisfacer la demanda existente del fruto en el mundo, según el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) (como se citó en Lino Cárdenas, 2020), “Los principales países del mundo que cultivan y exportan las diferentes especies de moras son: España, Estados Unidos, México, Polonia, Holanda, Serbia, Australia, Chile, Bélgica y Francia” (p. 12).

Además, en lo que se refiere a los países importadores del fruto de mora, Galarza et al. (como se citó en Cárdenas et al. 2020) mencionan los siguientes “(...) países demandantes como: Estados Unidos, Canadá, Chile, Reino Unido, Alemania, Francia, Austria, Italia, Holanda, Bélgica, y Japón, por lo que la firma de acuerdos comerciales debidamente negociados, facilitarán la apertura de estos potenciales mercados” (p. 1). En ese mismo contexto, la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER, 2020a) indica que “(...) durante el 2019 las importaciones mundiales de mora alcanzaron los \$4.192 millones” (párr. 8).

Con respecto al cultivo de la mora en los países latinoamericanos, Torres (2021) menciona que “Se conocen numerosas especies de moras o zarzamoras en las zonas altas de América Tropical, principalmente en Ecuador, Colombia, Panamá, los países de Centroamérica y México” (p. 8).

Específicamente en Costa Rica, se encuentran diferentes variedades del fruto de mora. Marchena et al. (2020) afirman que “En Costa Rica existen, según la literatura consultada, dos tipos de mora, la híbrida y la criolla. La mora criolla cuenta con diferentes variedades, vino con espinas, vino sin espinas, ratón, negrita, caballo y castilla” (p. 8).

En relación con la producción de mora en Costa Rica, según datos de PROCOMER (2020b) los productores de mora de Costa Rica aumentaron el área de cultivo destinada a la siembra de mora teniendo como consecuencia el aumento en las toneladas de producto recolectadas entre los años 2010 y 2019. En el Anexo 1, se observa que para el 2019, el área cultivada de mora alcanzó las 1.310 toneladas y 1.431 hectáreas, con un rendimiento de 0,9 %

Con respecto a los principales productores de mora en Costa Rica, PROCOMER (2020b) manifiesta que se encuentran ubicados en Pérez Zeledón con 600 hectáreas, el Guarco con 393 hectáreas, Dota 200 con hectáreas, Tarrazú con 200 hectáreas y otras con 38 hectáreas (p. 15).

Así mismo, la producción total de mora se distribuye de la siguiente manera:

58% de las áreas sembradas se encuentran en la región Central Oriental, seguida por la Brunca (42%). El cultivo se da principalmente en cantones como Pérez Zeledón, El Guarco y la zona de los Santos (Dota, Tarrazú, León Cortés, entre otros). (PROCOMER, 2020b, p. 15).

En lo que a las exportaciones totales de Costa Rica se refiere,

El mayor registro de exportaciones se dio entre 2010 y 2011 donde se llegó a exportar alrededor de 2,8 millones de USD, principalmente al mercado centroamericano

(principalmente Honduras) (...) En 2019, el 100% de las exportaciones se destinaron a Nicaragua. (PROCOMER, 2020b, pp. 15-16)

A pesar de estas cifras, Costa Rica enfrenta diferentes desafíos para la exportación de la mora, según PROCOMER (2020b):

Se plantean diferentes retos para la exportación de estos productos, como dificultades para la obtención de certificaciones, alta competencia de países con precios bajos y mayores volúmenes de producción, así como factores administrativos y de asociatividad. Ante este escenario, las oportunidades para Costa Rica se encuentran en nichos de mercado enfocados en la diferenciación basada en la promoción de los valores nutricionales de los productos, utilizando como herramienta las certificaciones de calidad, orgánico y de responsabilidad social y ambiental e ingredientes naturales, los cuales permitirán mejorar el posicionamiento de los productos ante la alta competencia de países asiáticos y latino americanos. (p. 3)

Por lo anterior, “Actualmente diferentes asociaciones de productores buscan la internacionalización mediante, mejora de variedades, la estandarización de procesos y la obtención de certificaciones” (PROCOMER, 2020b, p.16).

Entre las principales asociaciones productoras de mora de Costa Rica se encuentra ASPROJA. Según Ministerio de Agricultura y Ganadería Costa Rica (MAG, 2018):

En el distrito de Páramo de Pérez Zeledón, Costa Rica. 44 productores conforman la asociación de productores orgánicos del jardín ASPROJA, la cual está dedicada a la producción de mora silvestre que a su vez es casi la principal fuente de ingreso económico de sus asociados y familias. (0m33s)

Según el MAG (2020), las principales actividades de ASPROJA son “Acopio y congelado de mora para la venta al detalle y por mayor” (p. 21).

También cabe señalar que en el país se encuentra la Asociación Cámara Nacional de Productores Comerciantes Agroindustriales de Mora y Frutales de Altura. Según datos de PROCOMER (2016): “La Asociación Cámara Nacional de Productores Comerciantes Agroindustriales de Mora y Frutales de Altura (APROCAM) es una organización no gubernamental cuya finalidad es el apoyo y mejoramiento socioeconómico de los productores de mora, bajo el sistema de producción orgánica” (p.12).

En lo que se refiere a los productos en Costa Rica que utilizan la mora como materia prima, según PROCOMER (2020b):

Existe un amplio portafolio de productos que utilizan la mora como ingrediente, en la que destacan las bebidas calientes (21%), productos lácteos (15%) y bebidas de frutas (9%). Los principales ingredientes en alimentos son las moras (49%), purés (12%), hojas (11%) y jugo (10%) de la fruta.

Las categorías que han tenido el mayor crecimiento en lanzamientos en el período 15/19 han sido las cereales para el desayuno y pulpas y congelados (+12%), las que han tenido los mayores decrecimientos son: bebidas calientes (-7%) y jugos de frutas (-4%).

Para 2019 lanzaron al mercado 1 603 productos que utilizaron la mora como ingrediente, lo cual corresponde a un incremento de +2% en el período 15/19. El 83% de ellos correspondió a alimentos, destacan otros como cuidado personal y belleza (12%) y cuidado de la salud (2%). (pp. 23-24)

En relación con los canales de comercialización, PROCOMER (2020b) establece que el mercado nacional está compuesto por el canal moderno, en el cual están incluidos los supermercados, los mayoristas y distribuidores, el cual incluye al Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos (CENADA) y mercados de mayoreo. El canal tradicional, el cual comprende las ferias del agricultor, mercados locales y tiendas propias, ventas casa por casa. Canal HORECA, el cual contiene hoteles, restaurantes y servicios de

alimentación, además del canal de Agroindustrias, el cual incluye pulpas, mermeladas, congelados, yogur, vinos, entre otros (p. 17).

Adicionalmente, es importante mencionar que el fruto de la mora posee beneficios nutricionales. Al respecto Jiménez (2019) señala:

La mora costarricense posee unos poderosos antioxidantes llamados polifenoles. Esta sustancia oculta una serie de beneficios ya conocidos para la salud. Entre ellos, disminuye los niveles de azúcar en la sangre, reduce el riesgo de enfermedades cardiovasculares y baja la cantidad de células de grasa.

Pero hoy, gracias a un estudio realizado por un grupo de científicos de la Universidad de Costa Rica (UCR), los beneficios de esta fruta podrían extenderse y ayudar a mitigar algunos de los efectos vistos en la distrofia miotónica tipo 1 (DM1), uno de desórdenes genéticos neuromusculares más raros registrados en la medicina. (párr.1-2)

También, Martínez et al. (2018) describen la rentabilidad del cultivo de la siguiente manera

El cultivo de mora de castilla es rentable en pequeñas extensiones, cada planta bien manejada por el agricultor puede llegar a producir 12 kg/planta/año, con una densidad de plantación 3 x 2 m, llegando hasta una producción de 18 t/ha/año, a un precio de 1.4 USD/kg. (p. 64)

Además, la mora (*Rubus glaucus*) se produce en la mayoría de los meses del año. En este sentido, la Corporación Compromiso (2019), afirma:

La *Rubus glaucus* produce moras todo el año, aunque la cosecha está definida por el régimen de lluvias en las regiones productoras, (...) Como todos los productos agrícolas, incluida la mora, están sujetos a esta condición ambiental. La mayor producción puede

estar concentrada en dos momentos, de marzo a mayo y del mes de junio a noviembre, en los otros meses del año la oferta tiene una sensible disminución. (p. 5)

Al mismo tiempo, la mora de castilla (*Rubus glaucus*) es reconocida por su resistencia, demanda y duración. El COMERCIO (como se citó en Cevallos, 2020) indica:

(...) teniendo preferencia los agricultores por la mora de castilla ya que esta especie es más resistente a las plagas y enfermedades comunes que afectan a este cultivo, además presenta mayor productividad que las otras especies, por su gran aceptación para el consumo y por su mayor duración.). (p. 14)

Como Costa Rica produce y comercializa el fruto de la mora principalmente en la zona de Pérez Zeledón en la Región Brunca y tomando en consideración la ausencia de una producción de consideración en la Región Norte, se convierte en una oportunidad de negocio para que don Alberto Varela Quirós comercialice en Ciudad Quesada dicho fruto, sea fresco, congelado o en pulpa.

Debido a las razones expuestas, a saber, que existe una variedad de productos que utilizan el fruto la mora como materia prima, además de la demanda existente en el mercado por este fruto, aunado a los beneficios nutricionales que aporta la fruta, la cual la hace apetecible en el mercado, el equipo de investigación decide plantear la siguiente interrogante.

1.2 Interrogante de la investigación

¿Es viable para la empresa SpoMora la comercialización de mora (*Rubus glaucus*) fresca y procesada, en Ciudad Quesada de San Carlos?

1.3 Justificación de la investigación

La presente investigación consistió en realizar un estudio de viabilidad financiera para la comercialización de mora (*Rubus glaucus*) como fruta fresca y procesada en Ciudad Quesada, San Carlos, por parte de la empresa SpoMora.

Este estudio permitió a los investigadores determinar la existencia de clientes potenciales y conocer el grado de aceptación del producto fresco, congelado y en pulpa, además, por medio del análisis de la competencia existente en el mercado, se conocen aspectos como: número de empresas que ofrece el mismo producto, precios establecidos, así como empaque y etiquetado; con ello se establece la demanda y oferta del proyecto.

De igual forma, se brinda información al productor acerca de la normativa vigente y de los aspectos legales y ambientales que deba cumplir el proyecto. Así mismo, la investigación permite a los inversionistas tener información necesaria para obtener los permisos y requisitos para el funcionamiento de la empresa

También, la investigación proporciona al propietario una propuesta para el desarrollo de la estructura organizacional adecuada en la que se determinan las funciones y procedimientos, tanto administrativos como productivos; de igual forma, se le brinda la visión, misión, valores y un análisis FODA del proyecto. De igual manera, esta investigación proporciona al productor datos sobre la estructura de costos, en relación con el equipo necesario, mano de obra, materiales, transporte, costos de operación que determinarán la inversión requerida en la que se debe incurrir para realizar el proyecto.

Así mismo, el estudio generará información para determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto, mediante estados e indicadores financieros donde se pueda conocer el retorno y riesgo de la inversión, con la finalidad de proveer al productor datos que faciliten la toma de decisiones.

Para concluir, este proyecto -de ser viable- beneficiaría al distrito de Ciudad Quesada, brindando una opción para el consumo de mora (*Rubus glaucus*) fresca, congelada y en pulpa en el mercado.

1.4 Delimitación temporal, espacial e institucional

Tabla 1

Delimitación temporal, espacial e institucional.

Temporal	Espacial	Institucional
II Semestre 2021	Ciudad Quesada,	SpoMora
I Semestre 2022	San Carlos, Alajuela	

Fuente: elaboración propia, (2022).

1.5 Marco contextual

A continuación, se presenta la localización de la microempresa SpoMora y sus generalidades, además de las principales características y actividades del distrito de Ciudad Quesada del cantón de San Carlos.

1.5.1 Localización

En la figura 1, se presenta la ubicación del cantón de San Carlos, en la provincia de Alajuela. Según datos la Municipalidad de San Carlos (2014):

San Carlos es el décimo cantón de la provincia de Alajuela y ocupa dos terceras partes de su territorio. Es el cantón más extenso del país, con una superficie de 3.373 km² (6.5% de la superficie total de Costa Rica). Supera en área a las provincias de Cartago (3.031 km²) y Heredia (2.673 km²). (p. 33)

Figura 1. *Ubicación del Cantón de San Carlos, Alajuela, Costa Rica.*



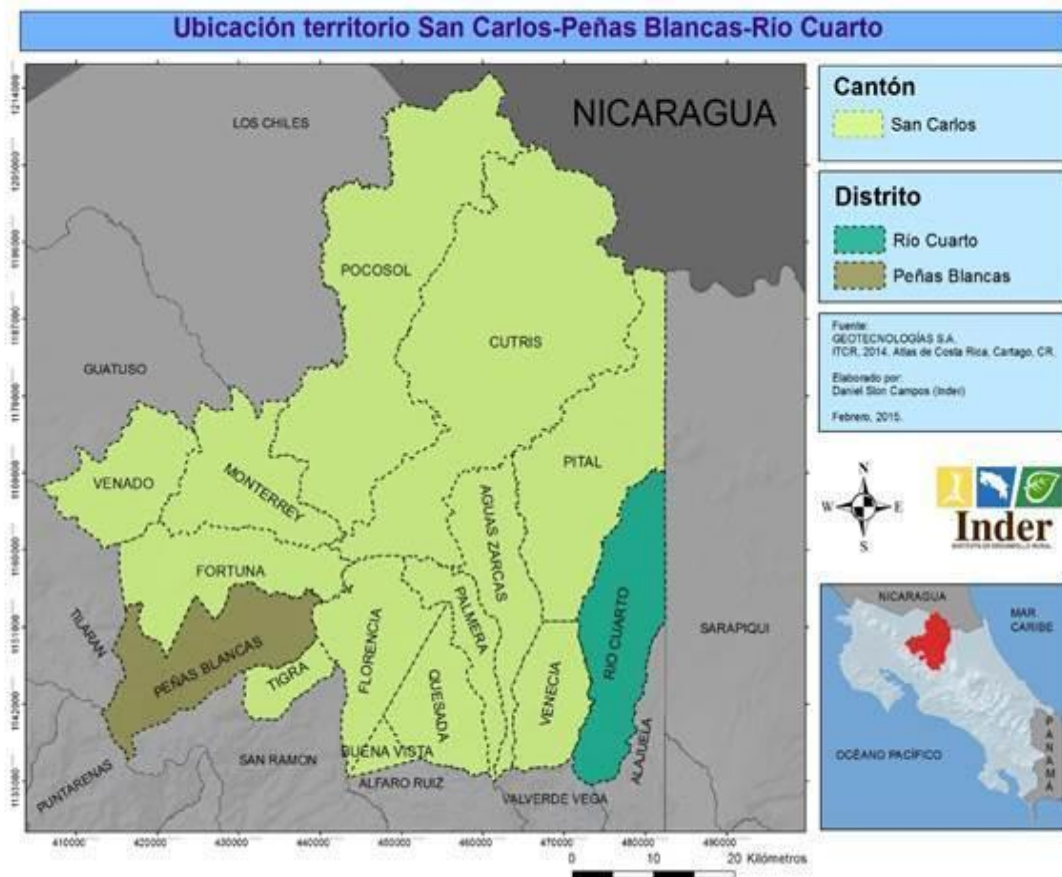
Fuente: Google Maps

Según la actualización del plan de desarrollo de la Municipalidad San Carlos (2014), el cantón de San Carlos está limitado de la siguiente forma:

- Al Este con Sarapiquí y Grecia.
- Al Oeste con Tilarán.
- Al Norte con la República de Nicaragua.
- Al Sur con Zarcero y Sarchí.
- Al Noreste con Nicaragua.
- Al Noroeste con Guatuso y Los Chiles.
- Al Sureste con San Ramón. (p.33)

La figura 2 muestra la ubicación de Ciudad Quesada, distrito donde se llevará a cabo el presente proyecto, ubicado entre los distritos Buena Vista, Florencia y Palmera.

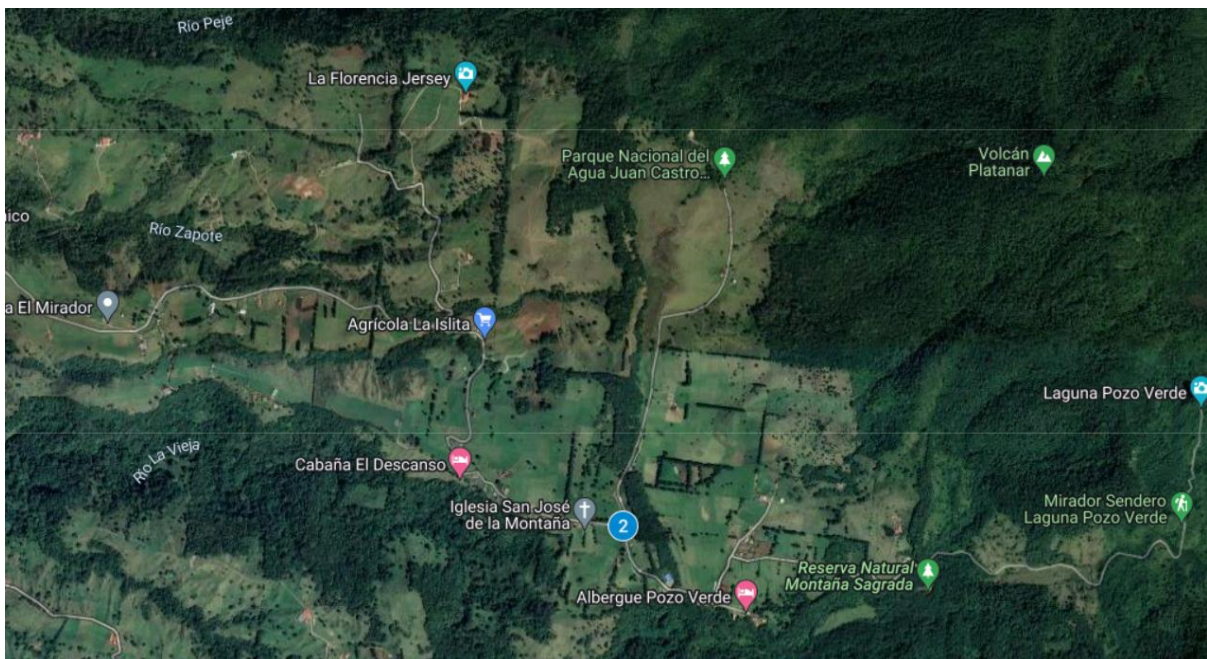
Figura 2. *Ubicación de Ciudad Quesada, San Carlos*



Fuente: Instituto de Desarrollo Rural (INDER, 2015).

En la figura 3, se muestra con el indicador 2 la zona donde se realizará la construcción de la infraestructura de SpoMora, la cual se ubica en la comunidad de San José de la Montaña, con una distancia de 14 kilómetros de Ciudad Quesada, distrito en donde se desea vender el producto.

Figura 3. *Ubicación de la construcción de las instalaciones de SpoMora.*



Fuente: Google Maps.

1.5.2 Actividades de la región

En lo que respecta a sus actividades económicas, San Carlos es considerado una de las zonas más productivas de Costa Rica. Según Alvarado et al. (2016),

La industria ganadera es la principal, pues San Carlos provee aproximadamente el 65% de la leche y más de la mitad de la carne que se consume en todo el país. Igualmente se siembra caña de azúcar, piña, cítricos y tubérculos en cantidades considerables. (p. 7)

Al mismo tiempo, San Carlos se considera importante en la generación de empleo en la región Huetar Norte. El Programa Estado de la Nación (PEN, 2017) menciona que:

Por región de planificación de MIDEPLAN el cantón de San Carlos es el que juega el rol de capital regional más importante desde el punto de vista del mercado laboral. Este cantón genera el 53% de los trabajos de toda la región Huetar Norte. (p. 25)

Respecto a Ciudad Quesada, distrito en el cual se realizará la presente investigación, el PEN (2017) señala:

Por su parte, el distrito de Quesada es el distrito más poblado de San Carlos, concentrando el 26% de la población del cantón. Además, es el octavo distrito más poblado del país, el más poblado de la Región Huetar Norte y el cuarto distrito con más población fuera de la GAM, después de los distritos de Limón, Liberia y San Isidro del General. Ciudad Quesada es la capital de la Región Huetar Norte, por lo cual en ella se concentran muchas de las oficinas regionales del aparato estatal y del sector privado; aspectos que han contribuido al crecimiento poblacional en esta ciudad. (p. 8)

Según la proyección y estimación del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2019), la población de San Carlos en el 2018 era de 194.207 habitantes, y para Ciudad Quesada la población era de 44.933.

En cuanto a los comercios y servicios de Ciudad Quesada, el PEN (2017) menciona:

Los comercios y servicios son los de mayor concentración en el centro urbano del distrito. Además, es evidente la baja cantidad de zonas agropecuarias, debido a su alta densidad de población.

La diversidad de usos, refleja en gran medida la vitalidad lo que indica el nivel de dependencia que hay entre este centro urbano y la población del resto del cantón, que acuden para satisfacer desde sus necesidades esenciales, como pueden ser las referidas a la compra de los insumos más básicos para la vida, hasta la adquisición de insumos para la agricultura o servicios profesionales. (p. 13)

Con relación a la evaluación del uso del suelo según la capacidad agrícola y forestal en la que se encuentra al valor de la tierra de este distrito, el PEN (2017) manifiesta:

Ciudad Quesada presenta valores relativamente más altos (valor máximo de 300.000 colones el m²) respecto a San Isidro del General (valor máximo de 260.000 colones el m²) y Guápiles (valor máximo de 220.000 colones el m²). Estos valores de la tierra son,

en algunos casos, hasta 20 veces más altos que los encontrados en el resto de distritos de cada uno de los cantones donde se ubican están ciudades intermedias. (p.21)

Asimismo, el nivel social de Ciudad Quesada se considera alto. Según el INDER (2016), “Ciudad Quesada como cabecera de cantón y localidad que concentra la actividad económica e institucional, es el único distrito con un desarrollo social en el nivel alto- medio” (p. 20).

1.5.3 Generalidades de la empresa.

La empresa SpoMora es liderada por el señor Varela, quien cuenta con experiencia sobre el cultivo, recolecta y venta de la mora (*Rubus glaucus*), pues hace 30 años él tenía un terreno prestado en el cual se cultivaba la mora destinada a la venta en diferentes restaurantes y sodas ubicadas en Ciudad Quesada.

Por motivos laborales, el señor Varela tuvo que viajar a otra provincia, dejando atrás el cultivo de mora, varios años después volvió a San Carlos y para ese momento el terreno donde se cultivó mora era un repasto destinado a la ganadería de leche.

En el 2015, para apoyar los ingresos familiares, se decidió recolectar moras silvestres en diferentes fincas, pues la mora se producía en los potreros de repasto de la zona, aunque se encontraban diferentes problemas, por ejemplo, las vacas dañaban las plantas y se perdía mucho tiempo de recolección viajando entre las fincas, además, la recolección de mora se destinada para ventas y consumo local.

La idea del actual proyecto surgió aproximadamente hace dos años, cuando, debido a la crisis generada por el COVID-19, la familia buscó mejorar sus ingresos; entonces, se pensó que reuniendo la producción de mora en un solo lugar se economizaría tiempo durante la cosecha y facilitaría el darles mantenimiento a las plantas y, por último, existiría una mayor protección del fruto.

Gracias a la experiencia del señor Varela, la familia decidió cultivar 1200 m² con el fin maximizar la producción de mora evitando la propagación de enfermedades en las plantas, mediante el uso correcto de la poda, abonos orgánicos y químicos como fertilizantes. Como el terreno se encuentra delimitado, los recolectores aprovechan el tiempo al máximo y ya no hay necesidad de salir a cosechar el producto en las fincas de la zona.

El proceso de recolección y empacado de la mora lo llevan a cabo los miembros de la familia, dos veces por semana. El proceso de empacado del producto se realiza en la sala de la casa familiar y consiste en pesar la mora, y empacarla en bolsas de un kilogramo y proceder a congelarla de inmediato para evitar dañar el producto.

Las ventas del producto se realizan cada semana, pues se cuenta con diferentes distribuidores encargados de vender el producto puerta a puerta, en la comunidad de Sucre, ubicada a 7 kilómetros del lugar en el cual se produce la mora. El precio de venta de SpoMora a los distribuidores es 2000 colones por cada bolsa de un kilo, los distribuidores le agregan 500 colones por unidad, siendo ese monto adicional las ganancias generadas.

Además de los distribuidores, SpoMora cuenta con clientes, individuales y algunos restaurantes ubicados en San José de la Montaña y Ciudad Quesada. En cuanto al total de ventas semanales, este es de 38 kilos.

Debido a que el proyecto está comenzando, aún la empresa no se ha formalizado legalmente. No está registrada ante el Ministerio de Hacienda, ni ha tramitado permisos para operar ni en la Municipalidad ni en el Ministerio de Salud. Actualmente, la empresa está constituida solamente por el señor Varela y su hijo, quienes lo están desarrollando como un pequeño emprendimiento familiar; cabe recalcar que la microempresa solo se dedicará a la comercialización de la mora fresca, congelada y en pulpa.

1.6 Objetivos de la investigación

1.6.1 Objetivo general.

Determinar la viabilidad económica-financiera para la comercialización de la fruta de mora (*Rubus glaucus*), para la empresa SpoMora, con el fin de impulsar su comercialización como fruta fresca y procesada en el distrito de Ciudad Quesada del cantón de San Carlos.

1.6.2 Objetivos específicos.

1. Realizar un estudio de mercado identificando la demanda de *Rubus glaucus* como fruta fresca y procesada entre los establecimientos comerciales alimenticios en la zona de Ciudad Quesada.
2. Confeccionar un estudio técnico para tener conocimiento de los costos e inversión en cuanto a infraestructura, mano de obra, equipo y recursos materiales para la puesta en marcha del proyecto de comercialización de mora (*Rubus glaucus*) fresca y procesada.
3. Hacer un estudio organizacional para que el proyecto tenga una estructura organizativa que facilite la gestión operativa del negocio.
4. Identificar los aspectos legales requeridos para la comercialización de la mora (*Rubus glaucus*).
5. Elaborar un estudio financiero donde se descubra el rendimiento y viabilidad de la comercialización de *Rubus glaucus*.

Capítulo II
Marco Metodológico

2.1 Conceptualización, operacionalización, instrumentalización de variables

A continuación, se presenta la tabla 2, en la cual se muestra la operacionalización del estudio de mercado y sus diferentes instrumentos utilizados con el propósito de obtener la información necesaria.

Tabla 2

Operacionalización del estudio de mercado.

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Realizar un estudio de mercado identificando la demanda de <i>Rubus glaucus</i> como fruta fresca y procesada entre los establecimientos comerciales alimenticios en la zona de Ciudad Quesada.	Estudio de Mercado.	Según Sapag et al. (2014) tiene como finalidad: Ratificar la posibilidad real de colocar en el mercado el producto o servicio que elaboraría el proyecto, conocer los canales de comercialización que usan o podrían usarse en la comercialización, determinar la magnitud de la demanda que podría esperarse y conocer la composición, características y ubicación de los potenciales consumidores. (p.43) Además Peña (2017) menciona que: “En él se describe los productos o servicios que generara el proyecto, a que mercado va dirigido, área geográfica del mercado, su oferta y demanda existente de productos y materias primas” (p.17).	Se realizó un mapeo en el centro de Ciudad Quesada para identificar los restaurantes, supermercados, sodas, heladerías, cafeterías y abastecedores. Además, mediante un sondeo entre estos lugares, se logró conocer cómo se vende la fruta de la mora, si el producto se vende en pulpa o algo diferente a solo la fruta fresca o congelada. Además, se le aplicara el cuestionario a la población de interés con el fin de identificar los gustos, preferencias, oferta y demanda.	Mapeo Sondeo Cuestionario Observación Revisión bibliográfica

Fuente: elaboración propia, 2022.

Así mismo, en la tabla 3 se puede observar la operacionalización del estudio técnico y sus diferentes instrumentos utilizados con el propósito de obtener la información necesaria.

Tabla 3

Operacionalización del estudio técnico.

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Confeccionar un estudio técnico para tener conocimiento de los costos e inversión en cuanto a infraestructura, mano de obra, equipo y recursos materiales para la puesta en marcha del proyecto de comercialización de Mora (<i>Rubus glaucus</i>) fresca y procesada.	Estudio técnico	El estudio técnico tiene como objetivo, según Sapag et al. (2014): “Proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área, (...) se determinarán los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente” (p.32).	Mediante la entrevista semiestructurada aplicada al propietario de SpoMora, Asociaciones productoras de mora y la revisión bibliográfica, se identificará los recursos materiales, mano de obra y características deseadas para la construcción del lugar de empaquetado y congelamiento de la fruta de la mora. Se realizarán visitas a diferentes comercios para obtener las cotizaciones de lo que se necesita para desarrollar el proyecto con el fin de poder determinar el monto de inversión del proyecto.	Entrevista Semiestructurada Cotizaciones Revisión bibliográfica

Fuente: elaboración propia, 2022.

De igual forma, se presenta la tabla 4, en la cual se muestra la operacionalización del estudio organizacional y sus diferentes instrumentos utilizados.

Tabla 4

Operacionalización del estudio organizacional

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Hacer un estudio organizacional para que el proyecto tenga una estructura organizativa que facilite la gestión operativa del negocio	Estudio Organizacional	De acuerdo con Sapag et al. (2014): El estudio organizacional de un proyecto debe considerar la definición de una serie de aspectos que tienen repercusión en su rentabilidad, por ejemplo, el nivel de participación de unidades externas, es decir, hasta qué punto debieran considerarse actividades desarrolladas por externos a través de la tercerización o del outsourcing, como actividades de logística, servicios de seguridad, servicios de contabilidad, alimentación del personal, aseo, mantenimiento, etcétera. Como consecuencia de ello, se deberá definir entonces el tamaño de la estructura organizacional que tendrá el proyecto. (p. 184)	Este objetivo se llevará a cabo mediante la realización de una entrevista al propietario de empresa SpoMora, con el fin conocer su visión acerca de la organización de la empresa.	Entrevista semiestructurada. Revisión bibliográfica.

Fuente: elaboración propia, 2022.

En la tabla 5, se observa la operacionalización del estudio legal y estudio ambiental.

Tabla 5

Operacionalización del estudio legal y estudio ambiental.

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Identificar los aspectos legales requeridos para la comercialización (<i>Rubus glaucus</i>).	Estudio Legal y ambiental	Campos et al. (2017) mencionan que en este estudio “se pretende analizar las leyes, los reglamentos, la Constitución Política, el Código de Trabajo, los requisitos municipales y de comercio, la reglamentación tributaria, las leyes ambientales, entre otros” (p.158).	Para el desarrollo de este objetivo se llevarán a cabo consultas en línea a las instituciones y entrevistas semiestructuradas a funcionarios de la Municipalidad, Ministerio de Salud, Ministerio de Hacienda, Caja Costarricense del Seguro Instituto Nacional de Seguros, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social para conocer la legislación aplicable al proyecto. También se conocerán las leyes y normativas aplicables en las páginas oficiales de las instituciones relacionadas con la actividad.	Entrevistas Semiestructurada. Revisión bibliográfica.

Fuente: elaboración propia, 2022.

Por último, en la tabla 6, se muestra la operacionalización del estudio financiero y sus diferentes instrumentos utilizados, con el propósito de obtener la viabilidad del proyecto.

Tabla 6

Operacionalización del estudio Financiero

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Elaborar un estudio financiero donde se descubra el rendimiento y viabilidad de la comercialización de (<i>Rubus glaucus</i>).	Estudio Financiero	Según Gutiérrez (2017), “(...) el estudio de la viabilidad financiera de un proyecto determina, en último término, su aprobación o rechazo. Este mide la rentabilidad que retorna de la inversión, todo medido con bases monetarias” (p. 10).	Para este objetivo se tomará en cuenta los datos obtenidos en los estudios anteriores, en el cual se encuentran: el estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio legal y ambiental. Además de que se determinarán indicadores financieros y suposiciones en diferentes contextos para determinar la viabilidad.	Flujos de caja. Estado de resultados. Costo de venta. Balance general. Valor Actual Neto (VAN). VAN ajustado. Tasa Interna de Retorno (TIR). Índice de Deseabilidad (ID). Periodo de Recuperación (PR). Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM). Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC). Punto de equilibrio

Fuente: elaboración propia, 2022.

2.2 Estrategia de investigación aplicada

El tipo de investigación se puede clasificar en exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa, dependiendo del objetivo que se busca conseguir en el proyecto, así mismo, se puede clasificar en cualitativa, cuantitativa o mixta, según los datos deseados.

Dada la situación sanitaria actual en Costa Rica, la aplicación de cuestionarios, entrevistas, observaciones y cotizaciones se realizará de manera presencial, siempre y cuando las regulaciones universitarias lo permitan, de lo contrario, se deberá aplicar vía telefónica u otro medio no presencial.

2.2.1 Tipo de investigación.

El presente estudio de viabilidad se desarrolló mediante la investigación exploratoria, descriptiva, correlacional y explicativa.

La investigación realizada es exploratoria, pues a pesar de que existen otras empresas productoras y comercializadoras de mora en Costa Rica, no se encontró evidencia sobre algún estudio de viabilidad económico-financiero en la localidad de Ciudad Quesada, San Carlos.

De igual forma, esta investigación es descriptiva, ya que, mediante el estudio de mercado, organizacional, legal y técnico, se va a describir la demanda y oferta, la estructura organizacional y las diferentes características de la mora. También, se elaboró los planos de construcción de la habitación de empaquetado y enfriamiento; además, se detalló los requisitos legales y ambientales para el funcionamiento de la empresa SpoMora.

La investigación es correlacional, pues existe relación entre el estudio de mercado, técnico, legal y financiero, la información de la demanda, oferta, precios de materiales de construcción y costos de permisos de construcción, requisitos para la viabilidad del proyecto, donde mediante la estimación de flujo de caja, balance general e indicadores financieros, se obtuvo el resultado del proyecto.

La investigación se clasifica como explicativa, pues se realizó un análisis e interpretaciones del estudio de mercado y financiero, y de las conclusiones del estudio legal, técnico y organizacional. Estos análisis, interpretaciones y conclusiones deben explicar los motivos por los cuales se concluye que el proyecto es viable o no, así mismo, los datos obtenidos le ayudarán al productor en una adecuada toma de decisiones.

2.2.2 Enfoque de la investigación.

La presente investigación presenta un enfoque cualitativo, pues la información obtenida es la percepción de las personas en cuanto a sus gustos y preferencias. Asimismo, se indagó cuáles son los requerimientos legales para ejecutar el proyecto, la estructura organizacional y los aspectos ambientales que se deben tomar en cuenta.

Además, la investigación tiene un enfoque cuantitativo, pues se generaron datos cuantificables mediante la elaboración y análisis de indicadores y estados financieros que incluyen los costos totales del proyecto; una vez analizados se determina la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

De acuerdo con las razones anteriores, se considera esta investigación de enfoque mixto, ya que integra el enfoque cualitativo y cuantitativo.

2.3 Fuentes de información

Las fuentes de información son el medio por el cual se logra tener acceso a la información, es decir, los documentos de distintos orígenes que aportan la información necesaria para llevar a cabo la investigación se pueden clasificar en primarias o secundarias.

2.3.1 Fuentes primarias.

Para desarrollar la presente investigación, se utilizaron fuentes primarias, pues los datos e información provendrán de fuentes directas como la información obtenida de la entrevista

realizada al inversionista, a funcionarios de las instituciones públicas, tales como Ministerio de Salud, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Ministerio de Hacienda, Caja Costarricense del Seguro Social, Instituto Nacional de Seguros y Municipalidad de San Carlos. Además, se obtuvo acceso a esta información recurriendo a los clientes potenciales por medio del cuestionario, es decir, restaurantes, supermercados, sodas, heladerías, cafeterías y abastecedores de Ciudad Quesada.

2.3.2 Fuentes secundarias.

Las fuentes secundarias es la información obtenida ya analizada y que incluye referencias a fuentes primarias, pues aportarán información a partir de documentos o datos recopilados por otros. Este tipo de fuente se obtiene por medio de libros, revistas, tesis de grado, informes gubernamentales, investigaciones de universidades y páginas web de instituciones gubernamentales.

2.4 Población y muestra

Según los objetivos del proyecto, se define la población meta a la cual SpoMora espera alcanzar y obtener los datos esperados.

2.4.1 Población.

Según Ventura (2017), “(...) es un conjunto de elementos que contienen ciertas características que se pretenden estudiar” (p. 649). Considerando lo anterior, la población establecida para el estudio corresponde a abastecedores, supermercados, restaurantes, sodas, cafeterías y heladerías, ubicadas en Ciudad Quesada, con el fin de identificar la demanda y la oferta de mora (*Rubus glaucus*). De igual forma, se establece que la población a estudiar es finita, pues se conoce el total de esta. Para estudiarla, se aplicará un censo y no será necesario un muestreo.

2.4.2 Censo.

Según Cecilia y Castillo (2018), “Es el estudio de todos y cada uno de los elementos de una población” (p. 13). La población seleccionada se obtendrá por medio de la observación, realizando un mapeo en el cual se logrará identificar los restaurantes, supermercados, sodas, heladerías, cafeterías y abastecedores ubicados en el centro de Ciudad Quesada.

2.5 Recopilación de la información

Con el propósito de obtener la información necesaria para desarrollar el estudio de mercado, se emplean diferentes herramientas de recolección de datos.

2.5.1 Instrumentos y Técnicas para la recolección de datos.

Para la presente investigación, es necesario aplicar técnicas e instrumentos que permitan desarrollar los diferentes objetivos planteados. Para la recopilación de la información se utilizarán los siguientes instrumentos:

Revisión bibliográfica.

Se realizaron revisiones bibliográficas de proyectos similares, revistas, libros, tesis de grado, leyes, normativas y documentos gubernamentales. La información bibliográfica es necesaria para diseñar una adecuada estructura organizativa para la empresa SpoMora e identificar el reglamento vigente.

Cuestionario.

Este instrumento se aplicó para recolectar información de los establecimientos comerciales (heladerías, abastecedores, restaurantes, sodas, cafeterías y supermercados), con el propósito de conocer los gustos, preferencias, oferta y demanda de la población seleccionada.

Observación.

En la presente investigación se realizaron observaciones en las calles y avenidas del centro de Ciudad Quesada, con el fin de diseñar un mapa donde se representen la heladerías, abastecedores, restaurantes, sodas, cafeterías y supermercados.

Además, cuando se visitaron los comercios de donde se obtuvieron los materiales necesarios para realizar el proyecto, se usó esta técnica para lograr percibir la calidad y precios de estos.

Mapeo

Se elaboró un mapa del centro de Ciudad Quesada, el cual permite localizar a la población: restaurantes, supermercados, sodas, heladerías, cafeterías y abastecedores del centro de Ciudad Quesada.

Sondeo

Mediante un sondeo a los establecimientos comerciales, se logró conocer cómo se vende la fruta de la mora y si ya cuentan con proveedores de mora; si es así, cómo se comercializan la fruta, si el producto se vende en pulpa o algo diferente a solo la fruta fresca o congelada.

Entrevista semiestructurada.

Mediante la entrevista semiestructurada se consultó al propietario de SpoMora sobre aspectos específicos del proyecto, como lo que se necesita para dar inicio al mismo (materiales, equipos, herramientas), además, que comparta la información del proceso productivo de la mora, así como saber si cuenta con procesos administrativos y colaboradores que ayuden en la empresa.

Del mismo modo, se solicitó información a los funcionarios públicos del Ministerio de Salud, Municipalidad de San Carlos, Instituto Nacional de Seguros, Ministerio de Hacienda y la Caja Costarricense del Seguro Social con el propósito de conocer los requisitos legales que

se deben cumplir en el proyecto. Además, se visitó una ferretería y mediante una entrevista se solicitó una cotización de los materiales necesarios para realizar el proyecto.

2.5.2 Análisis e interpretación de la información.

Se hizo uso de tablas y figuras para una mayor comprensión de los resultados obtenidos de la aplicación del cuestionario a la población determinada para este estudio. Dicha información se analizará y se interpretará con el fin de identificar la oferta y demanda de la fruta mora (*Rubus glaucus*).

Mediante la información que se obtuvo por medio de la entrevista semiestructurada al propietario de SpoMora, los investigadores elaboraron una estructura organizativa para los diferentes procesos de la empresa.

Además, con la información obtenida de las revisiones bibliográficas y entrevistas a las asociaciones productoras de mora, se elaborará una lista de equipos y materiales necesarios para determinar la inversión total; de igual manera, se detallarán los requisitos legales y ambientales necesarios para funcionamiento de la empresa.

Asimismo, se analizó la información obtenida en el estudio de mercado, técnico y organizacional mediante indicadores financieros que permiten conocer el rendimiento y viabilidad de la comercialización de *Rubus glaucus*, como lo son el Valor Actual Neto (VAN), VAN ajustado, Tasa Interna de Retorno (TIR), Índice de Deseabilidad (ID), Periodo de Recuperación (PR), Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM), Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) y Punto de equilibrio.

2.6 Alcances y Limitaciones

Los alcances de la investigación son conocidos por mostrar los aspectos que el proyecto va a conseguir, de igual forma, toda investigación presenta factores que se encuentran fuera del control para los investigadores, es decir, son las limitaciones de la investigación.

2.6.1. Alcances.

- Estimar los costos de la inversión del proyecto.
- Dar a conocer los aspectos legales necesarios para la comercialización de la mora fresca y procesada.
- Determinar la viabilidad del proyecto para una mejor toma de decisiones del productor.
- Este proyecto servirá de guía a las futuras investigaciones relacionadas con la mora (*Rubus glaucus*) o producto similar.

2.6.2. Limitaciones.

- La empresa se encuentra lejos del lugar de residencia de la mayoría de los investigadores, por lo cual se utilizará la herramienta Meet para realizar entrevistas con el productor.
- Problemas de conectividad para el productor o investigadores.
- Respuesta negativa por parte de la Municipalidad de San Carlos al brindar datos.

Capítulo III
Esquema de Fundamentación Teórica

3.1 Antecedentes

A continuación, se presentan los estudios realizados, tanto en el ámbito nacional como internacional, referentes a la producción y comercialización de mora. Se darán a conocer las principales conclusiones de las investigaciones, con el objetivo de ofrecer un acercamiento a la temática del presente proyecto de investigación. En el anexo 2 se puede observar el esquema con las principales conclusiones de dichos antecedentes.

3.1.1 Investigaciones internacionales

En Ecuador, Sánchez (2020) realizó el proyecto llamado “Diseño de un modelo de comercialización en el marco de la cadena productiva de la mora: caso provincia de Tungurahua” en el cual se determina que:

Los principales clientes de la mora en el mundo, la utilizan como materia prima en la elaboración de helados, yogurt, lácteos saborizantes, mermeladas, jugos, compotas, barras energéticas, frutas deshidratadas, entre otras.

El rendimiento promedio del cultivo de mora es de 6 t/ha/año, el costo de implementación del cultivo es de 7972.2 USD/ha, el costo de mantenimiento del cultivo es de 3979 USD/ha/año y finalmente producir un kilogramo de mora en la provincia de Tungurahua representa 1.02 USD. (p.121)

Del mismo modo, Gonzales y Manzano (2018) realizaron el proyecto llamado “Plan estratégico de mercado para la cadena productiva de la mora (*Rubus glaucus* Benth.)” ubicado en Colombia, en el cual se establece que:

Los principales competidores para los productores de mora son los intermediarios quienes compran la mora al por mayor y la revenden al cliente a un precio mucho más elevado, obteniendo una ganancia casi del doble por la venta del producto al menudeo.

Se propone a los productores entregar la mora completamente limpia (sin hojas ni espinas), clasificada por su tamaño (grande y pequeño) y por su estado (verde y maduro), y hacerla más atractiva a la vista del cliente empacándola en una bandeja 81 tipo refractaria con su respectiva etiqueta, para que pueda ser usada al realizar una próxima compra y así contribuir con el cuidado del medio ambiente. (p. 80)

De igual forma, en Ecuador, Chávez (2017) desarrolló el proyecto llamado “Proyecto de prefactibilidad para la producción y comercialización de vino orgánico de mora, en el cantón Pimampiro provincia de Imbabura y el desarrollo socioeconómico”, en el cual se concluyó lo siguiente:

Considerando el plan nacional del buen vivir una de las políticas gubernamentales es desarrollar la industria y motivar a los ecuatorianos a innovar y generar productos no tradicionales vinculantes con las materias primas que siempre se han estado generando en nuestros territorios, por lo que creo que la propuesta desarrollar la industria de vino de mora orgánico es una idea que aportará a despertar expectativas de producción en otros individuos dentro del cantón Pimampiro.

La mora de castilla a más de ser un fruto delicioso aporta con muchos componentes nutricionales en especial el hierro, al ser ingerido en diferentes presentaciones, nos demuestra que al comercializar un producto tenemos diferentes alternativas para ofertarlo. El vino si bien no es cultural el consumo en la zona, despierta muchas expectativas para consumirlo, ya que será un producto propio del lugar.

De acuerdo al estudio que se ha realizado si existe mercado para vender el vino de mora orgánico, con la aplicación de la estrategia comercial planteada y trabajo constante este producto muy pronto se encontrará en el mercado de Imbabura. (p. 88)

Galindo (2019) realizó el proyecto llamado “Elementos de competitividad de los productores de mora de castilla en la inspección de la victoria municipio de el colegio Cundinamarca”, en el cual se determina que:

Este estudio permite resaltar que, para el caso de los productores analizados, el vínculo con la tierra y su producción es muy fuerte, expresado en la vocación y tradición agrícola donde las decisiones al interior de la economía del hogar contemplan la diversificación de la producción y del uso de la mano de obra. Hay que destacar que el cultivo de la mora no es la única actividad productiva y económica no solo para productores, sino que también lo es para todos los actores involucrados en los diferentes encadenamientos relacionados con él. El cultivo de la mora y su producción es uno de los rubros que conforman el ingreso familiar, que, al lado de otros cultivos, y actividades no agropecuarias como parte de las estrategias de supervivencia de las familias.

Finalmente, los tres grupos de productores están articulados, a través de intermediarios locales, al mercado mayorista de la mora en Bogotá el cual se caracteriza por ser muy dinámico en la fluctuación de los precios. No obstante, el costo de producción en todos los casos se encuentra siempre por debajo de los mínimos reportados y por ende pueden hacer frente a situaciones críticas. Allí también se pudo determinar que no existen diferencias entre grandes, pequeños y medianos productores.

La mora es un producto altamente transable en el mercado local de la Victoria y tener un volumen disponible para su venta, como bien lo explica la comunidad en general, significa dinero en efectivo; elemento importante que le imprime competitividad a los sistemas productivos desde el punto de vista de acceso a los mercados, pues ya no solo se cuenta con un producto con un costo de producción

relativamente bajo frente a al comportamiento de los precios del mercado, sino que también se vende fácil. (pp.107- 108)

Además, Cevallos (2020) realizó una investigación titulada “Manejo agronómico del cultivo de mora castilla (*Rubus glaucus*)”, en Ecuador, donde se detallan las siguientes conclusiones:

La mora de Castilla corresponde al género *Rubus* con 750 especies Aproximadamente, utilizándola en el consumo alimenticio de manera fresca o Procesada, cuya demanda va en aumento en los últimos años.

Su propagación puede ser sexual o asexual, siendo éste último método el más recomendado, Utilizando ramas productivas, es decir las más gruesas cuya terminación tiene Hojas abiertas. Las labores de preparación del terreno se realizan con arado. De acuerdo al área puede ser dos pasadas o una de la rastra.

(...) En cuanto a la distancia de siembra es relativa al terreno, tutoreado, clima, generalmente se utiliza 1,50 x 1,50; no obstante, en Ecuador acostumbran los productores a utilizar espacios de 3 x 2 m, siendo lo recomendado 2 m entre plantas y 2.5 entre hileras para un mejor manejo, consiguiendo una siembra de 2 500 plantas por hectárea.

El agua es un elemento importante, requiriendo el cultivo alrededor de 3 cm de agua semanales, considerando la etapa crítica del riego durante la floración y crecimiento de la fruta.

(...) La cosecha debe ejecutarse cuando la fruta está madura, clasificándola en diferentes canastas para reducir el manipuleo; esta clasificación es en función del tamaño, color, daños físicos, daño por hongos e insectos.

(...) La mora de Castilla se cultiva en zonas frías con altitudes entre 1800 a 2400 msnm; con temperaturas entre 11 y 18 °C, precipitación entre 1500 y 2500 mm / año -

1. La humedad es trascendental para el crecimiento de la mora, debiendo estar entre el 80% al 90 %; en cuanto a la textura del suelo es preferible que sean franco con contenido de materia y gran capacidad de retención de humedad, evitando el encharcamiento; el promedio de pH debe estar en 5,5. (pp. 45-46)

Por último, Auquillas (2019) realizó una investigación en Quito titulada “Plan de mejoramiento para la producción y comercialización de un cultivo de mora en la ciudad de San Miguel de Bolívar” y concluyó lo siguiente:

La aplicación de nuevos métodos de producción, la cultura de los productores y algunos de los problemas que presenta en esta región con respecto al cultivo de mora castilla y a su vez después de haber analizado como se realiza la producción que se debe seguir para obtener un producto de calidad utilizando productos orgánicos se llega al punto en donde es pertinente sacar ciertas conclusiones y recomendaciones con el fin de fortalecer las estrategias y las actividades que nos ayudarán a fortalecernos en el mercado entrar en el mercado de la agricultura ecológica. (p. 64)

3.1.2 Investigaciones nacionales

En Costa Rica, Marchena et al. (2020) desarrollaron el proyecto llamado “Propuesta de estrategia de internacionalización para la mora orgánica dirigida hacia California, Estados Unidos (EE. UU.), con el aporte de herramientas de tecnologías digitales: el caso de la empresa Finca Santa Clara, La Cima, Dota, Costa Rica”, en el cual se concluye lo siguiente:

En primera instancia como parte de esta investigación es posible concluir que existe un mercado potencial de mora orgánica congelada proveniente de Finca Santa Clara. Esto se debe a la manera en que se compone la población de California, específicamente San Francisco, la cual posee una serie de características que la convierten en un segmento

atractivo para la empresa, entre estas el ingreso per cápita, las diferencias en un producto como la mora y el estilo de vida.

Además, se concluye que, aunque California es un productor de mora, así como algunos otros estados, la producción no logra cubrir la demanda, esto se debe a la capacidad de la industria, pero también a las estaciones climáticas que temporalizan la producción. Por lo tanto, la importación de mora de países latinoamericanos es ineludible y una oportunidad de incursión para la mora costarricense.

Se concluye que el hecho de que EEUU y Costa Rica gocen de una activa relación comercial representa una ventaja para el país, debido a que EEUU es el principal socio comercial desde hace algunos años. Ejemplo de lo anterior, es el caso de la mora orgánica congelada costarricense, la cual paga cero aranceles de ingreso al mercado estadounidense, esto representa una ventaja para la empresa en comparación con otros países latinoamericanos.

Finalmente, gracias a Test de Exportador es posible concluir que una vez puesta en práctica la estrategia de internalización que se planteó a lo largo de este proyecto, el nivel de para la exportación alcanzará un 85%, lo que indica que la empresa está preparada. Se produjo una variación positiva con respecto al primer Test que obtuvo un 42%, lo que sugiere que estaba preparada para la internalización del producto. (pp.150-151)

3.2 Marco teórico

A continuación, se presentan los conceptos de los estudios elaborados para determinar la viabilidad económica-financiera para la comercialización de la fruta de mora (*Rubus glaucus*).

3.2.1 Estudio de mercado

El estudio de mercado consiste en el análisis e interpretación de la situación actual en el mercado. De acuerdo con Campos et al. (2017), “Se refiere a la investigación que permite la determinación de elementos específicos como la demanda u oferta actuales y proyectadas, precios, comercialización, perfil del consumidor, competencia, proveedores, insumos actuales en el mercado, entre otros” (p. 139).

De igual forma, Baca (como se citó en Piscocoya y García 2020) afirma que “(...) esta información reunida determina si el mercado cumple con las condiciones necesarias para llevar a cabo el proyecto, de la misma manera sirve de apoyo para el empresario en la toma de decisiones reduciendo el riesgo y la incertidumbre” (p. 18).

3.2.2 Estudio técnico

Estudio técnico permite obtener información para cuantificar los costos y la inversión correspondiente. Rosales (como se citó en Cabrera 2016) afirma que:

(...) permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes y servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Nos permite identificar los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita.
(p. 20)

Así mismo, Córdoba (como se citó en Domínguez 2018) comenta que “Para ello el estudio técnico debe resolver las preguntas donde, cuando, como y con que se van a producir los bienes y servicios” (p. 12).

3.2.3 Estudio organizacional

El estudio organizacional tiene por objetivo definir la estructura organizacional apta para poner en funcionamiento el proyecto.

Campos et al. (2017) señalan:

(...) se refiere a la organización, normativas legales y procedimientos administrativos. Permite determinar las áreas o departamentos necesarios para el buen desempeño del proyecto, así como los procedimientos adecuados para él.

En este estudio se analizan temas relevantes, que pueden tener una incidencia importante en los costos e inversión, tales como si se debe subcontratar equipos, oficinas y el personal.

Consideraciones como el outsourcing, las remuneraciones, espacios físicos, tecnologías de información, lo que tiene un gran impacto sobre los costos del proyecto. (p. 159)

3.2.4 Estudio legal

Guerrero et al. (2016) conceptualizan el estudio legal de la siguiente manera:

El estudio legal busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a la localización de productos, subproductos y patentes. También toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, prestaciones sociales y demás obligaciones laborales. Una de las áreas más relevantes al estudio legal será la legislación tributaria. (p. 26)

3.2.5 Estudio ambiental

Sapag et al. (2014) argumentan que este estudio “provee información de consideración ambiental no solo por la conciencia creciente que la comunidad ha adquirido en torno a la

calidad de vida presente y futuro, sino por los efectos económicos que dichas consideraciones introducen en un proyecto” (p. 20).

3.2.6 Estudio financiero

En el estudio financiero se logra establecer la rentabilidad del proyecto de inversión. Como afirman Campos et al. (2017), “El estudio financiero permite ordenar la información monetaria que se ha obtenido en los estudios anteriores, con el objetivo de determinar la rentabilidad del proyecto” (p. 160).

Así mismo, según Gutiérrez (2017), “(...) el estudio de la viabilidad financiera de un proyecto determina, en último término, su aprobación o rechazo. Este mide la rentabilidad que retorna de la inversión, todo medido con bases monetarias” (p. 10).

3.3 Marco Conceptual

A continuación, se presentan los conceptos de las variables a considerar sobre la temática, el estudio de mercado, técnico, organizacional, legal, ambiental y del estudio financiero.

3.3.1 Variables sobre la temática

3.3.1.1 Mora (*Rubus glaucus*).

De acuerdo con Calapiña y Chacón (2020), “La mora de castilla con espina (*Rubus glaucus*) es una planta rastrera, arbustiva y perenne que está formada por varias macollas y espinas, en sus tallos (...)” (p. 3).

3.3.1.2 Fruta procesada.

Según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (como se citó en Babio et al. 2020),

(...) un alimento procesado es aquel que ha sufrido cambios en su estado natural, es decir, cualquier producto agrícola crudo sometido a lavado, limpieza, molienda, corte, picado, calentamiento, pasteurización, escaldado, cocción, enlatado, congelado, secado, deshidratación, mezclado, envasado u otros procedimientos que alteran los alimentos de su estado natural. (p. 10)

3.3.1.3 Construcción.

“Arte de construir toda estructura que se fija o incorpora a un terreno; incluye obras de edificación, reconstrucción, alteración o ampliación que impliquen permanencia” (Sistema Costarricense de Información Jurídica, 1982).

3.3.1.7 Empaque.

Se considera empaque aquel material que protege al envase y que adicionalmente tiene fines comerciales, generando un concepto muy interesante desde el punto de vista del marketing puesto que coadyuva a la función de la venta, siendo su objetivo primordial el de proteger el producto, el envase o ambos y puede convertirse en promotor del artículo dentro del canal de distribución. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019, p. 5)

3.3.1.8 Etiqueta.

Staton et al. (como se citó en Ramírez, 2018) mencionan que “La etiqueta es la parte de un producto que transmiten información sobre el producto y el vendedor” (p. 17).

3.3.2 Variables sobre el estudio de mercado.

3.3.2.1 Mercado

“Analizar la evolución, el aumento o disminución del mercado en el cual se va a desenvolver el bien o servicio, el valor agregado que se va a dar, las tendencias de mercado existentes y las más acordes” (González y Manzano, 2018, p. 24).

3.3.2.2 Estudio del mercado.

Bolaños (2021) define el estudio de mercado como:

(...) la recolección y análisis de la información, para determinar las problemáticas y necesidades de un nicho de mercado determinado, encontrando las características de la demanda, logrando mejorar la competitividad de un producto o servicio, mediante la implementación de las correctas estrategias en el plan de negocio proyectado. (p. 27)

También González y Manzano (2018) mencionan que “Busca dar respuesta a las preguntas ¿quién, que, ¿cuánto, ¿cómo?” (p. 24).

3.3.2.3 Censo.

Según Cecilia y Castillo (2018), el censo “Es el estudio de todos y cada uno de los elementos de una población” (p. 13).

3.3.2.4 Comercialización.

Según el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA, 2018). la comercialización es el

“conjunto de funciones que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor”, a través de un mercado determinado. Es un mecanismo de coordinación para las transferencias e intercambios que realizan los diferentes agentes que participan en una cadena productiva. (p. 5)

3.3.2.5 Fuerzas de Porter.

Este modelo permite analizar el sector económico en el cual se encuentra el producto desde de una perspectiva externa para diseñar estrategias que sean muros de contención frente a las amenazas de las fuerzas o encuentren oportunidades en los puntos donde estas se encuentran débiles. (González y Manzano, 2018, p. 25)

3.3.2.6 Competencia.

González y Manzano (2018) definen competencia como: “Son las empresas que poseen productos o servicios similares a los que la empresa produce y por medio del estudio se puede identificar sus estrategias, su posicionamiento en el mercado y los factores que usan para fidelizar clientes” (p. 24).

3.3.2.7 Oferta.

Para Fisher y Espejo (como se citó en Bolaños, 2021), oferta es:

(...) las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado, (...) son las cantidades de una mercancía que los productores están dispuestos a poner en el mercado, las cuales, tienden a variar en relación directa con el movimiento del precio, esto es, si el precio baja, la oferta baja, y ésta aumenta si el precio aumenta. (p. 28)

3.3.2.8 Demanda.

“Se entiende a la demanda como el grupo de personas que desean o están dispuestos a cubrir una necesidad determinada, y están en busca de satisfacerla” (Bolaños, 2021, p. 29).

3.3.2.9 Precio.

El IICA (2018) afirma:

Implica conocer los precios de la competencia y averiguar cuánto cuesta el producto en otros lados, y fijar el precio con base en estas consideraciones. Este precio, para que sea un negocio rentable, como mínimo debe permitir cubrir los costos de la producción, incluyendo el salario del productor y de su familia. (p. 8)

3.3.2.10 Consumidor

“Tipos de clientes actuales y potenciales, cuales son, cuantos, cuanto compran y cada cuanto lo hacen” (González y Manzano, 2018, p. 24).

3.3.3 Variables sobre el estudio técnico

3.3.3.1 Inversión

En opinión de Bárcenas et al. (2008):

Las inversiones consisten en un proceso por el cual se decide vincular recursos financieros destinados a aumentar o mejorar la capacidad productiva de una empresa, a lo largo de un plazo de tiempo denominado vida útil y así obtener un rendimiento a futuro. (p. 116)

3.3.3.2 Costo

Para Castillo y Fajardo (2011), es el “Importe de efectivo o equivalentes de efectivo pagados, o bien el valor razonable de la contraprestación entregada, para adquirir un activo en el momento de su adquisición o construcción” (p. 15).

3.3.3.3 Costos fijos

Según Arteaga (2021),

Para la determinación de los costos fijos; son aquellos factores independientes de la producción o el volumen de ventas que la empresa tiene, con el fin de estipular el siguiente criterio que nos dice, que son aquellos valores fijos anualmente durante el periodo de tiempo estimado, entre ellos **tenemos Alquiler**, Sueldos y Seguros. (p. 8)

3.3.3.4 Costo variable

También Arteaga (2021) menciona:

(...) se explica que estos tienen relación directa con la producción ya sea por la generación de un producto o servicio; es decir que si produzco en grandes cantidades tendré que aumentar más recursos, pero en caso contrario al no producir no hará falta generar recursos, entre sus principales ejemplos se toman en consideración los materiales a utilizar. (p. 8)

3.3.3.5 Depreciación

De acuerdo con Castillo y Fajardo (2011), la depreciación consiste en una “Distribución sistemática que se produce por la disminución del precio o pérdida de valor de un activo a lo largo de su vida útil” (p. 16).

3.3.3.6 Vida útil

De nuevo, Castillo y Fajardo (2011) mencionan que es el “Período por el cual un activo fijo espera ser utilizado por la empresa, generalmente expresado en años” (p. 21).

3.3.4 Variables sobre el estudio organizacional.

3.3.4.1 Estructura organizacional

De acuerdo con Su et al. (como se citó en Murillo et al, 2019):

La estructura organizativa evidencia el diseño formal de roles que permite integrar las funciones, responsabilidades, flujos de trabajo y líneas de autoridad, en función de los objetivos establecidos por una organización. Las estructuras organizativas se pueden considerar orgánicas cuando existe descentralización en la toma de decisiones, comunicaciones abiertas y mayor flexibilidad. Por el contrario, las estructuras mecanicistas suelen tener mayor control y rigurosidad de los procesos normativos, el flujo de información y centralización en la toma de decisiones. El desarrollo de estos modos de estructura en las organizaciones, depende del nivel de variabilidad del entorno y la caracterización de sus tareas y procedimientos. (p. 22)

3.3.4.2 Organigrama

Para Andrango (2018), “El organigrama es la representación gráfica de cómo se encuentra estructurada la empresa. Informa sobre cómo se encuentra distribuida su jerarquía, departamentos y relaciones entre los mismos” (p. 11).

3.3.4.3 Manual de funciones

Respecto al manual de funciones, Andrango (2018) menciona lo siguiente

Es un instrumento de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada colaborador en sus actividades cotidianas, basados en los respectivos procedimientos, sistemas y normas que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas laborales cotidianas (...). (p. 6)

3.3.4.4 Modelo de negocio

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio [MEIC] (2019) refiere:

Entiéndase el modelo de negocio como la forma en que una empresa o emprendimiento desarrolla su negocio y genera ingresos. La estructuración de este modelo varía mucho según la identidad y el tipo de bien que ofrece cada emprendimiento. Incluso, en ocasiones es justo el modelo de negocio lo que diferencia a empresas similares, y lo que define cuál de ellas es más exitosa. (p. 5)

3.3.5. Variables sobre el estudio legal

3.3.5.1 Patente

“Constituye el título, certificado o documento oficial que emite el Estado, a través de la Oficina de Patentes, para acreditar los derechos exclusivos que corresponden al inventor, o bien, a quien ha adquirido de éste los derechos respectivos” (Registro Nacional, 2013, p. 2).

3.3.5.2 Permiso sanitario de funcionamiento

El Sistema Costarricense de Información Jurídica (2016) lo define como:

Documento que emite el Ministerio de Salud como requisito previo para que un establecimiento en una ubicación determinada pueda operar, en cumplimiento de la legislación vigente que previene el impacto que los establecimientos puedan generar sobre el ambiente y la salud pública durante su funcionamiento. (párr. 34)

3.3.5.3 Permiso sanitario.

El MEIC (2019) menciona que

toda persona que planea formalizar una empresa en Costa Rica debe contar con el permiso sanitario de funcionamiento de acuerdo con su actividad. Dependiendo del tipo de actividad este permiso debe ser emitido por el Ministerio de Salud o el Servicio Nacional de Salud Animal. De esta manera se puede regular y clasificar, con criterios sanitarios y ambientales, la actividad y su incidencia, ya sea directa o indirecta en la salud de las personas y el contexto inmediato. En algunos casos se requiere de un regente que es un profesional en el área que da seguimiento continuo al funcionamiento de la empresa o emprendimiento. (p. 21)

3.3.5.4 Póliza de riesgo.

La póliza de riesgos del trabajo protege a los patronos y trabajadores en caso de accidentes durante la actividad laboral. Debe reportarse la planilla en forma mensual y las entradas y salidas de empleados tan pronto como ocurran; ambos en forma digital. (MEIC, 2019, p. 24)

3.3.5.5 Trámite

Según el MEIC (2019), “Un trámite es una acción o conjunto de acciones destinadas a conseguir un objetivo particular” (p. 11).

3.3.5.6 Impuesto

Los impuestos, para el MEIC (2019), son “Tributos sin contraprestación exigidos por la ley, cuyo “hecho imponible” se define según la realización de negocios, actividades o hechos de naturaleza jurídica o económica que manifiestan la capacidad económica del quien tributa” (p. 31).

3.3.6 Variables sobre el estudio ambiental.

3.3.6.1 Ley Ambiental

Según la Universidad Panamericana (2020), se define como “Las regulaciones, estatutos, legislación -local, nacional e internacional- y tratados diseñados con el fin de proteger el medio ambiente y explicarles a gobiernos y entidades privadas las consecuencias legales del daño ambiental” (párr. 02).

3.3.6.1 Impacto ambiental.

González et al. (2019) definen impacto ambiental como “cambio de un parámetro ambiental, en un determinado período y en una determinada área, que resulta de una actividad dada, comparado con la situación que ocurriría si esa actividad no hubiera sido iniciada” (p. 4).

3.3.7 Variables sobre el estudio financiero.

3.3.7.1 Balance general.

El Balance General tiene un carácter estático, es decir, la información que proporciona está referida a una fecha determinada. El Balance General muestra todas las cuentas que han intervenido en la Contabilidad, la información se extrae del Libro Mayor. El Balance General tiene como objetivo presentar los componentes de activo, pasivo y patrimonio, agrupados según el rubro, en una fecha determinada. (Cedeño et al., 2019, p. 26)

3.3.7.2 Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) (WACC).

Superintendencia de Telecomunicaciones (2018) define el Costo Promedio Ponderado de Capital como:

Es la tasa que se utiliza para descontar los flujos de caja futuros a la hora de valorar una inversión, El costo promedio ponderado de capital mide, en términos porcentuales, el costo de capital de un inversionista, entendido este como una media ponderada del costo

(Financiero o de oportunidad) entre la proporción de recursos propios y la proporción de recursos ajenos (Deuda) con los que se financiaría la inversión. (p. 4)

3.3.7.3 Flujo de efectivo.

Según Calero y González (2019) es

El estado de flujo de efectivo es uno de los estados financieros básicos que informa sobre las variaciones y los movimientos de efectivo y sus equivalentes en un periodo dado. Muestra el efectivo que ha sido generado y aprovechado en las actividades operativas, de inversión y financiamiento de la empresa. (p. 21)

3.3.7.4 Índice de Deseabilidad (ID).

Campos et al. (2017) mencionan que

El índice de deseabilidad, también llamado índice de rentabilidad, se interpreta como lo que se gana por cada unidad monetaria invertida. Se utiliza para jerarquizar las inversiones de los recursos financieros, y cuando existe dos o más oportunidades de inversión que son mutuamente excluyentes. (p. 164)

3.3.7.5 Estados Proyectados

Para Cedeño et al. (2019), “Los Estados Proyectados, consisten en confeccionar tanto El Balance como el Estado de Resultados para el próximo período, haciendo uso de los Presupuestos” (p. 26).

3.3.7.6 Período de recuperación (PR).

Campos et al. (2017) definen el periodo de recuperación como el “(...) número de años necesarios para recuperar la inversión original, mediante los flujos de efectivo” (p. 165).

3.3.7.7 Indicadores de endeudamiento

Ortiz (como se citó en Calero y González, 2019) indica que “Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa” (p. 55).

3.3.7.8 Capital de trabajo neto.

Según Calero y González (2019),

Muestra el valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado sus pasivos de corto plazo, permitiendo a la Gerencia tomar decisiones de inversión temporal. De otra manera, éste cálculo expresa en términos de valor lo que la razón corriente presenta como una relación en número de veces. El resultado indica la porción de activos corrientes financiados con pasivos a largo plazo. (p. 46)

3.3.7.9 Tasa interna de retorno (TIR).

Para Campos et al. (2017), “Otro indicador es la tasa interna de retorno (TIR), tasa que hace que el VAN sea cero. La tasa TIR muestra la rentabilidad del proyecto” (p. 163).

3.3.7.10 Valor actual neto (VAN).

De nuevo, para Campos et al. (2017) mencionan:

El valor actual neto refleja una medición de la riqueza generada por un proyecto de inversión particular; es el monto en que variara el valor de la empresa, si la inversión se lleva a cabo. Si el VAN es igual a cero o positivo, se indica que el proyecto es rentable y debe realizarse. (p. 162)

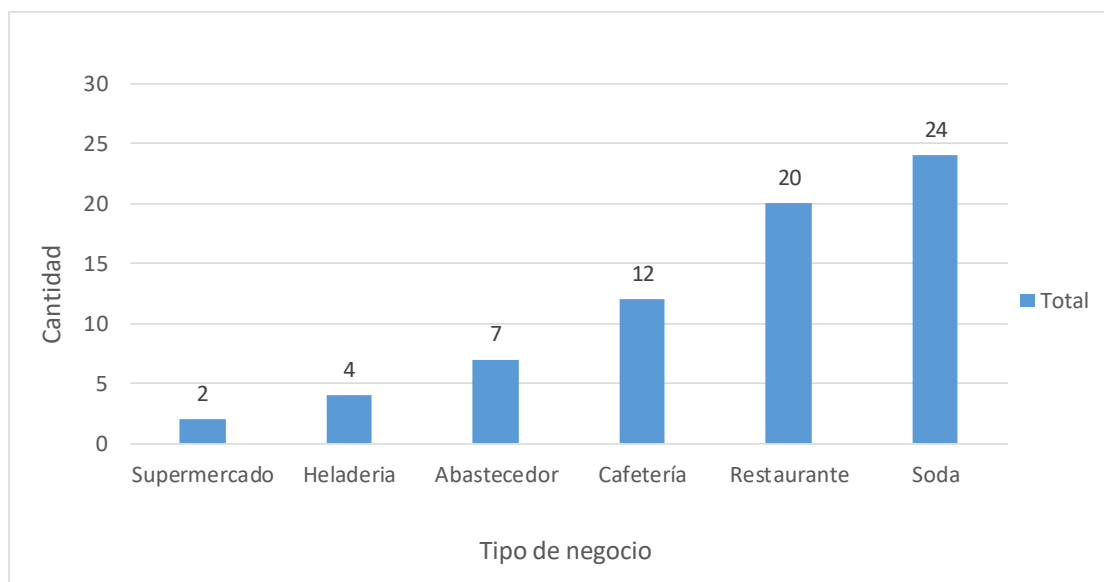
Capítulo IV
Presentación y análisis de resultados

4.1 Estudio de mercado

Con el propósito de conocer la oferta y la demanda existente para la comercialización de mora fresca, mora congelada y pulpa de mora para la microempresa SpoMora, se desarrolló un estudio de mercado, y se aplicó un cuestionario (ver anexo 3) en los supermercados, heladerías, sodas, restaurantes y cafeterías en Ciudad Quesada.

Para estar al tanto del número total de los comercios ubicados Ciudad Quesada, se decidió mapear el lugar, lo cual dio como resultado 106 comercios como supermercados, heladerías, sodas, restaurantes y cafeterías, sin embargo, 34,91 % de los comercios se descartan del mapeo, pues un 22,64 % se encontraban fuera de servicio, y 12,26 % no tuvieron la disponibilidad de responder. Cabe mencionar que la población total seleccionada fue de 69 comercios, los cuales se pueden observar en la figura 4.

Figura 4. Distribución de una muestra de 69 comercios, según tipo de negocio.



Fuente: elaboración propia, 2022.

Asimismo, es importante mencionar que las cantidades de productos que los comercios quieren adquirir de SpoMora pueden variar, ya que desean realizar una prueba con la mora (*Rubus glaucus*), pues consumen otro tipo de mora, por lo tanto, en la primera

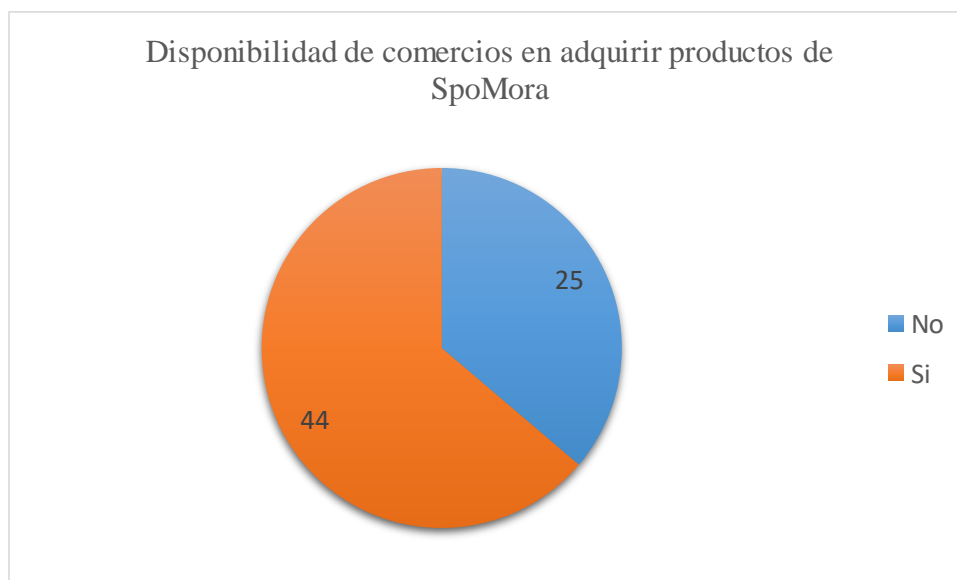
entrega solo desean comprar pequeñas cantidades, las cuales pueden aumentar dependiendo del rendimiento de la mora y la satisfacción de los clientes.

4.1.1 Producto.

SpoMora es una microempresa, cuyo objetivo es comercializar mora fresca, mora congelada y pulpa de mora en Ciudad Quesada. Cabe mencionar que todas las presentaciones de los productos se comercializarán en bolsas de un kilogramo.

Como se identifica en la figura 5, la población total a la cual se le aplicó la encuesta es de 69 comercios. 36,23 % de los comercios encuestados no están dispuestos a comprar los productos de SpoMora, mientras que un 63,77 % comercios mostraron interés en adquirir los productos en SpoMora.

Figura 5. Disponibilidad de comercios a comprar los productos de SpoMora



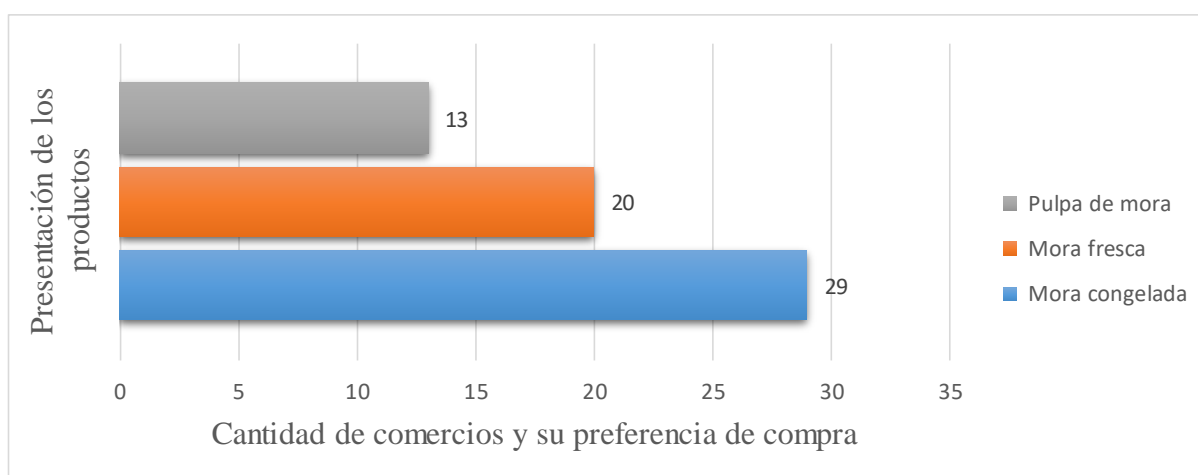
Fuente: elaboración propia, 2022.

Así mismo, de los 44 comercios dispuestos a adquirir los productos de SpoMora, 11 de ellos mostraron interés en más de un producto, motivo por el cual se observa un

número mayor en cuanto a preferencia, comparado a la disponibilidad de comercios a comprar los productos de SpoMora.

De igual forma, como se observa en la figura 6, la pulpa de mora es el producto menos preferido, pues un 20,96 % de los comercios encuestados mostró interés, un 32,25 % se interesó en la mora fresca y, por último, un 46,77 % de los comercios está interesado en consumir mora congelada.

Figura 6. *Preferencia de compra de los comercios a SpoMora, según su presentación.*



Fuente: elaboración propia, 2022.

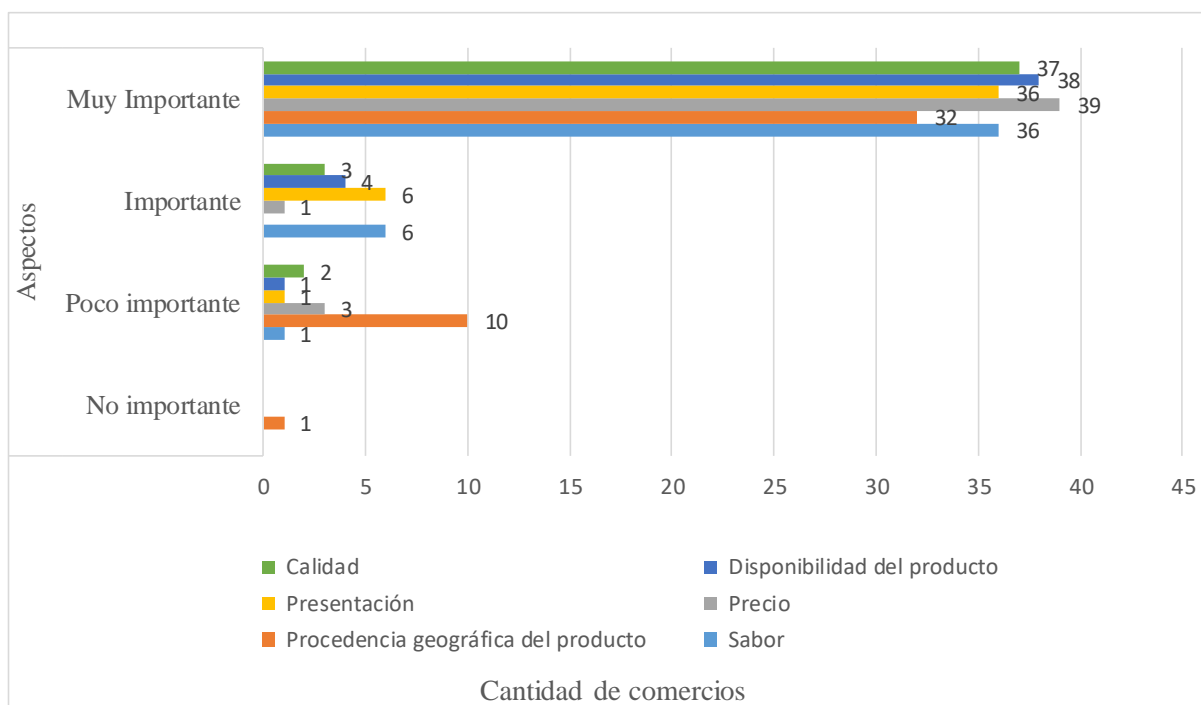
4.1.2 Perfil del consumidor

Con respecto al perfil del consumidor, el mercado meta se conforma de supermercados, abastecedores, restaurantes, sodas, cafeterías y heladerías, ubicadas en Ciudad Quesada, los cuales presentan diferentes opiniones sobre el nivel de importancia en cuanto a la calidad, la presentación, el precio, el sabor, disponibilidad del producto y, por último, la procedencia geográfica del producto.

Como se puede observar en la figura 7, los aspectos más importantes que consideran los comercios al momento de adquirir un producto son el precio, con un 88,64 % de las opiniones, seguido por la disponibilidad del producto, con un 86,36 %.

Así mismo, el 84,09 % de los comercios indicó que la calidad es el tercer aspecto de mayor importancia, y como cuarto y quinto detalle se encuentra la presentación y el sabor, con 81,82 %, por último, la procedencia geográfica es el aspecto de menor importancia, con 72,73 %.

Figura 7. Nivel de importancia al comprar productos a base de mora.

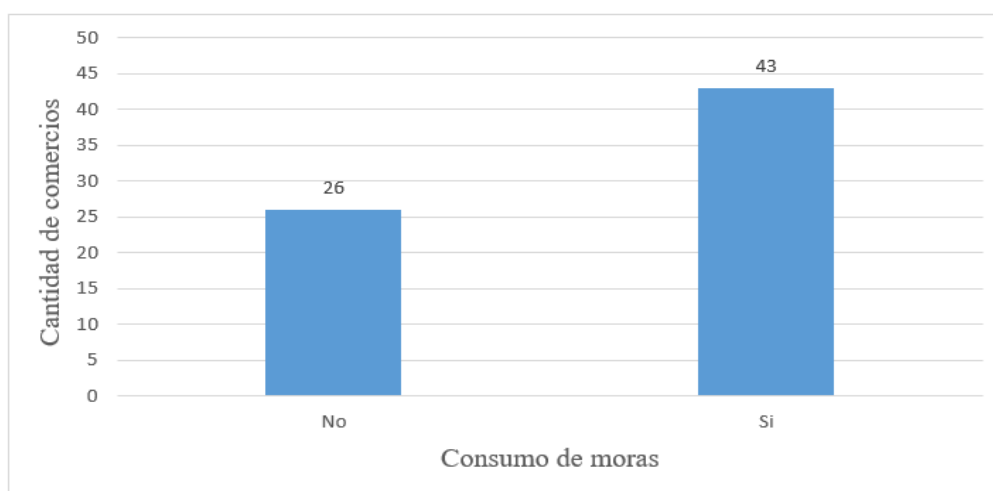


Fuente: elaboración propia, 2022.

4.1.3 Oferta del producto en el mercado.

Como se observa en la figura 8, del total de comercios encuestados que actualmente consumen mora, 62,32 % indicó sí consumirla, mientras que 37,68 % de los comercios señaló que no.

Figura 8. Comercios que actualmente consumen mora

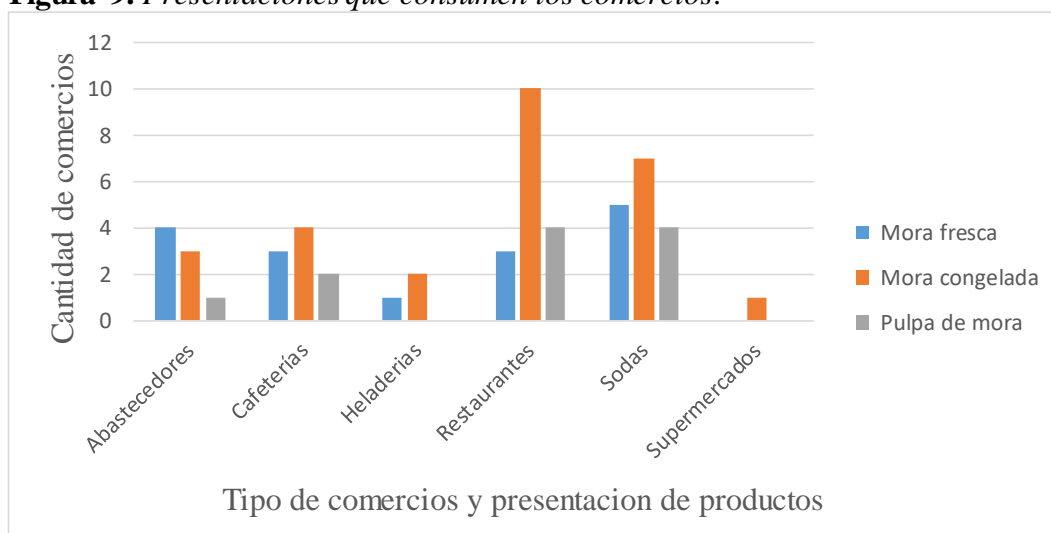


Fuente: elaboración propia, 2022.

Asimismo, como se observa en la figura 9, el mercado ofrece diferentes productos de mora, siendo la congelada el que más se consume en los comercios, ya sea en cafeterías, heladerías, restaurantes, sodas o supermercados, con la excepción de abastecedores, los cuales prefieren la mora fresca.

La mora congelada presenta una mayor aceptación en el mercado, pues un 50 % de los comercios consumen esta presentación, seguido por el consumo de mora fresca con un 29,63 % y, por último, la pulpa de mora es la que menos prefieren, con un 20,37 %.

Figura 9. Presentaciones que consumen los comercios.



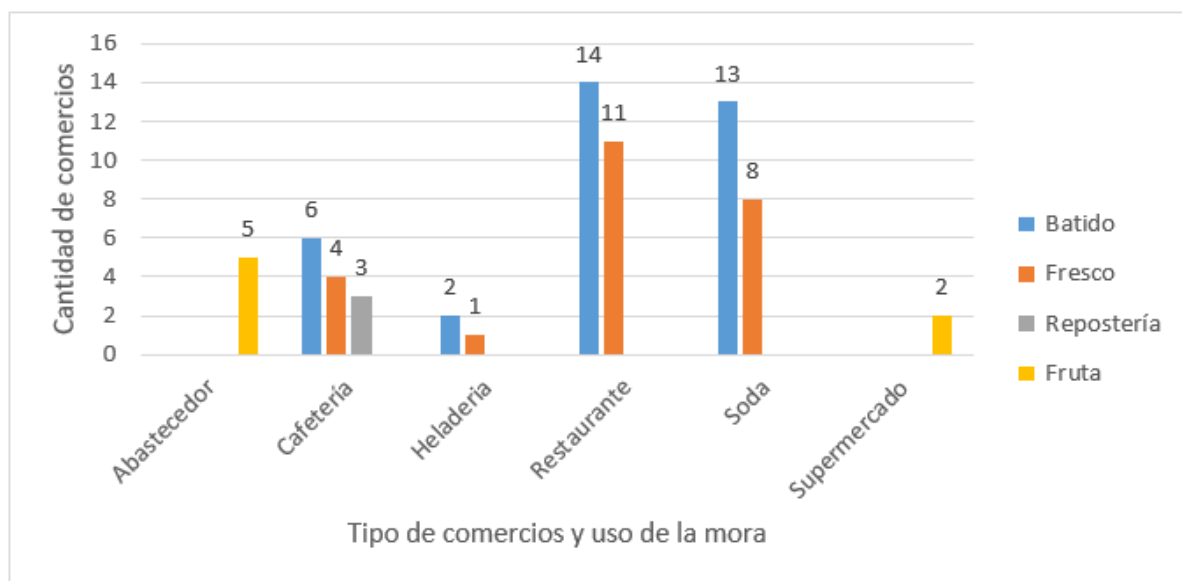
Fuente: elaboración propia, 2022.

Dichos comercios emplean la mora para elaborar sus productos. Cabe mencionar que la mora no se destina a la elaboración de jaleas y helados, pues ningún comercio encuestado indicó elaborarlas, por lo tanto, no se muestran en la figura 10.

En la elaboración de batidos, frescos y fruta como tal es donde más se emplea la mora, ya que 14 restaurantes destinan la mora para batidos y 11 restaurantes para elaborar frescos, así mismo, 13 sodas la usan para batidos, mientras que 8 para frescos, además, 5 abastecedores y 2 supermercados prefieren la fruta como tal, pues no se elabora algún producto. Las cafeterías son los únicos comercios que destinan la mora para elaborar tres productos diferentes: 6 para la elaboración de batidos, 4 para frescos y 3 en repostería.

Es decir, un 50,72 % de la mora consumida, independientemente de la presentación del producto y del tipo de negocio, se emplea en la elaboración de batidos, un 34,78 % en la elaboración de frescos, un 10,14 % se consume como tal, sin elaborar algún producto y, por último, 4,35 % en la repostería, como se muestra en la figura 10.

Figura 10. *Uso de la mora en diferentes comercios*



Fuente: elaboración propia, 2022.

De igual forma, se identificó que existen diferentes proveedores de mora fresca, mora congelada y pulpa de mora; entre estos se encuentran: Distribuidora Ciudad Quesada, Fritady, La Carretica, Mayca, Pulpas Barbusa, Pulpas del Sabor, Pulpas del Zurquí, Tramo Hermanos Alfaro, Tu fruta y verdulerías. Cabe mencionar que 4 de las personas entrevistadas solamente conocían que era una microempresa las que les provee los productos de mora, sin saber cuál es (es muy importante decir que la mora que les facilita el proveedor es una mora conocida como “mora silvestre”, la cual presenta un menor rendimiento ante la mora *Rubus glaucus*).

Las verdulerías son los principales proveedores de mora, pues abastecen a un 32,56 % de los comercios encuestados, seguido por Pulpas del Zurquí, con un 6,98 % de los comercios. En la tabla 7 se puede observar los diferentes proveedores y el total de comercios que abastecen de productos de mora.

Cabe mencionar que, en 10 comercios, las personas entrevistadas desconocían el nombre del proveedor de mora. Asimismo, el producto que dichas empresas les ofrecen es la mora silvestre, la cual tiene un rendimiento inferior a la mora *Rubus glaucus*, además, la mora fresca que compran es por gramos y en diferentes comercios se paga a un precio elevado, pues las personas entrevistadas indican que, por cada 250 gramos de mora silvestre, se paga 800 colones, lo cual significa que para obtener un kilogramo de mora fresca se debe pagar 3200 colones.

Tabla 7

Proveedores que venden mora a comercios en Ciudad Quesada

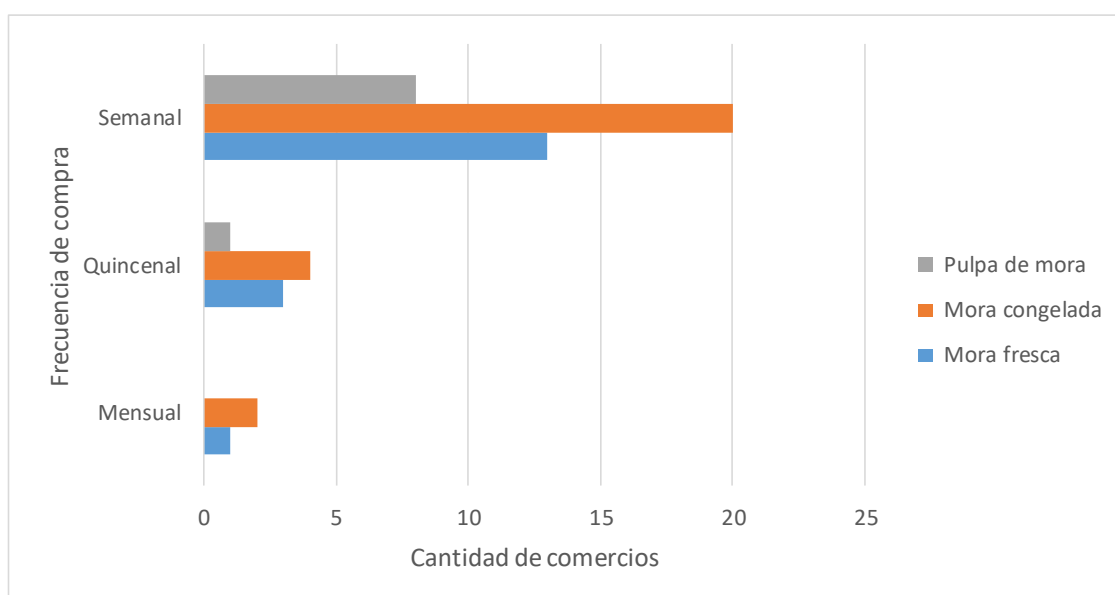
Proveedores	Cantidad de negocios Abastecidos
CENADA	2
Distribuidora Ciudad Quesada	1
Fritady	1
La carretica	1
Mayca	2

Microempresa	4
Pulpas Barbusa	1
Pulpas del sabor	1
Pulpas del Zurquí	3
Tramo Hermanos Alfaro	2
Tu fruta	1
Verdulería	14
Total	33

Fuente: elaboración propia, 2022.

Como se puede observar en la figura 11, en lo que a la frecuencia de compra de la mora fresca se refiere, de los comercios entrevistados, 25 % tiene una preferencia a comprar la mora semanalmente, mientras 5,77 % compra de manera quincenal y 1,92 % mensualmente. La mora en pulpa es comprada únicamente de manera semanal o quincenal por 15,38 % y 1,92 % de los comercios respectivamente, mientras que la mora congelada, 38,46 % de los comercios prefieren comprarla semanalmente, 7,69 % compran de manera quincenal y 3,85 % de manera mensual. Los comercios que refieren compras mensuales solamente lo hacen en presentaciones de mora fresca y congelada.

Figura 11. *Frecuencia de compra de mora.*

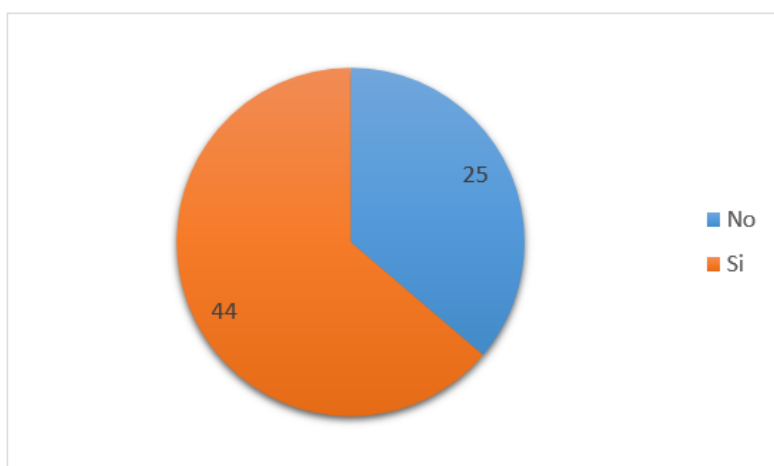


Fuente: elaboración propia, 2022.

4.1.4 Demanda

La empresa SpoMora busca incorporarse en el mercado local de la venta de mora proveyéndola a los comercios que hacen uso de dicho producto. Con respecto a la intención de compra de la mora en sus diferentes presentaciones ofrecidas por la microempresa SpoMora, en la figura 12 se observa que un 36,23 % comercios encuestados no están dispuestos a adquirir los productos de SpoMora, mientras que un 63,77 % comercios sí estarían dispuestos a adquirirlos.

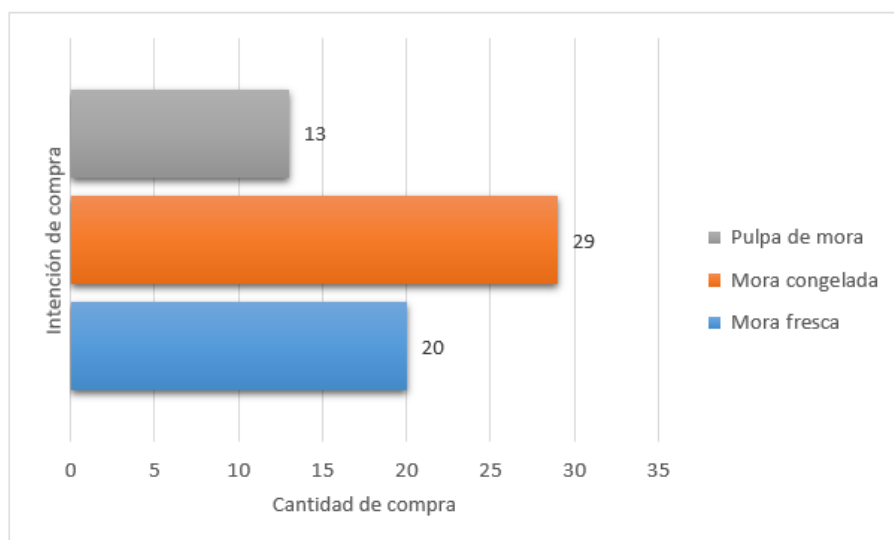
Figura 12. *Intención de compra de productos ofrecidos por SpoMora.*



Fuente: elaboración propia, 2022.

Asimismo, de los 44 comercios que sí presentaron interés en adquirir los diferentes productos que brinda SpoMora en los siguientes 8 meses, como se puede observar en la figura 13, un 65,91 % mostraron interés en la mora congelada, 45,45 % en la mora fresca y 29,55 % en la pulpa de mora.

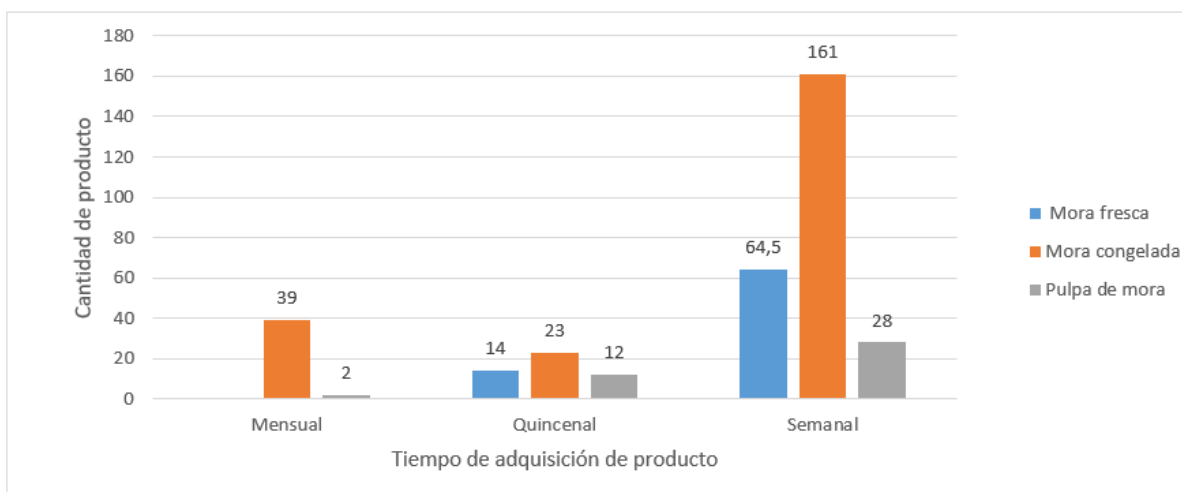
Figura 13. Disposición de compra de mora en los próximos 8 meses.



Fuente: elaboración propia, 2022.

En la figura 14, se observa la cantidad de productos que desean adquirir los comercios por semana, quincena y mes a SpoMora, mostrando que los comercios desean adquirir mora principalmente por semana, además, se identifica que el producto más solicitado semanal, quincenal y mensualmente es la mora congelada, con un total de 729 kilogramos por mes, seguido por la mora fresca con un total de 286 kilogramos por mes y, por último, la pulpa de mora con 138 kilogramos por mes.

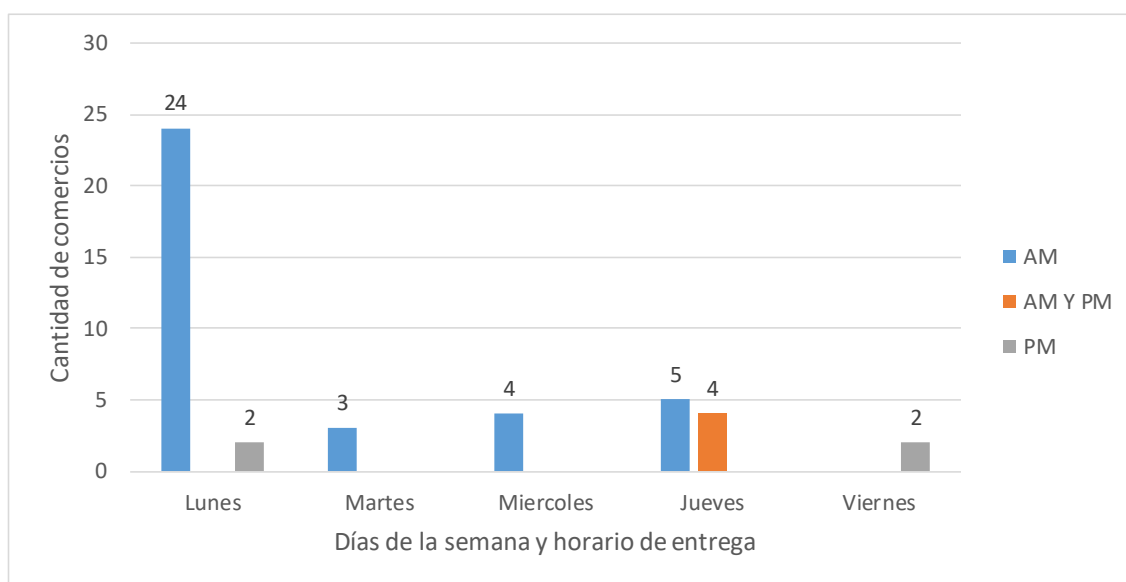
Figura 14. Compra de kilogramos de mora, mensual, quincenal y semanal



Fuente: elaboración propia, 2022.

En lo que se refiere al horario y días de entrega de productos a los establecimientos, en la figura 15 se puede observar que los lunes en la mañana es el horario que presenta más preferencia por parte de los comercios, seguido de los jueves en la que se refieren disponibilidad de recepción del producto, tanto en la mañana como en hora de la tarde, así mismo, 4 comercios mencionan los miércoles con una hora en la mañana.

Figura 15. *Días de la semana y horario de entrega a los comercios.*



Fuente: elaboración propia, 2022.

Cabe mencionar que los comercios señalaron que prefieren una hora de entrega antes de las 10 am, pues se deben preparar para realizar los productos con el fin de ofrecerlos a los clientes en el desayuno, almuerzo y cena. Asimismo, se realizó la proyección de las ventas a 5 años, tomando como año base el 2023 y aplicando la información obtenida mediante las encuestas.

Como se puede observar en la tabla 8, se estableció la demanda por mes, pues existen productos como la mora fresca, la cual solamente se puede ofrecer al mercado cuando el proveedor entrega la materia prima en las instalaciones, por lo tanto, para los primeros cuatro meses, la estacionalidad es de 10,05 %, seguido por los meses desde mayo hasta septiembre con una estacionalidad de 7,55 %.

Para el mes de octubre, la producción tiende a presentar una disminución, pues para este mes solo se dispone de mora congelada con la capacidad de satisfacer 225 kilogramos para el 2023 y, por último, noviembre y diciembre tienen una estacionalidad de 10,05 %, ya que el proveedor comienza a entregar la materia prima. Dicho lo anterior, el total anual de demanda para el 2023 es de 11 478 kilogramos de mora.

Así mismo, según el Banco Central de Costa Rica (2022), “la inflación subyacente promedio rondaría el 3,1 % en el 2022 y 3,5 % en el 2023” (p. 95). Entonces, a partir del 2024 la demanda presenta un aumento de 3,5 %, por lo tanto, la demanda total para el 2024 es de 11 880 kilogramos de mora, además, para el 2025 y 2026 es de 12 296 y 12 726, por último, para el 2027 la demanda total es de 13 171 kilogramos de mora.

Tabla 8

Proyección de demanda a 5 años

Fecha	Periodo	2023	2024	2025	2026	2027	Estacionalidad
Enero	1	1153	1194	1236	1279	1324	10,05%
Febrero	2	1153	1194	1236	1279	1324	10,05%
Marzo	3	1153	1194	1236	1279	1324	10,05%
Abril	4	1153	1194	1236	1279	1324	10,05%
Mayo	5	867	897	928	961	994	7,55%
Junio	6	867	897	928	961	994	7,55%
Julio	7	867	897	928	961	994	7,55%
Agosto	8	867	897	928	961	994	7,55%
Septiembre	9	867	897	928	961	994	7,55%
Octubre	10	225	232	240	248	257	1,95%
Noviembre	11	1153	1194	1236	1279	1324	10,05%
Diciembre	12	1153	1194	1236	1279	1324	10,05%
Total Anual		11478	11880	12296	12726	13171	100,00%

Fuente: elaboración propia, 2022.

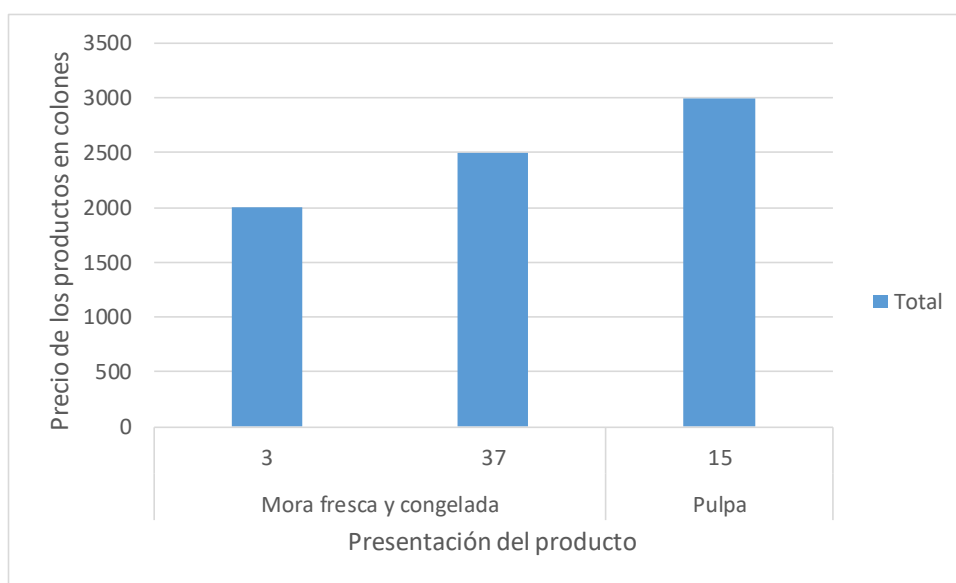
4.1.5 Precio de ventas actuales

Con el propósito de determinar el precio de venta para los diferentes productos ofrecidos por SpoMora, se realizó un análisis de los comercios encuestados y sus preferencias de pago. En la figura 16, se detallan los precios de los diferentes productos

ofrecidos por SpoMora y las cantidades de comercios interesados en adquirirlos, según su presentación.

De las 55 respuestas obtenidas de los comercios encuestados sobre el precio por producto, un 5,45 % mencionó adquirir la mora fresca y congelada a 2000 colones, mientras que un 67,27 % está dispuesto en adquirir la mora fresca y congelada por un precio de 2500 colones y, por último, un 27,27 % muestra interés en adquirir la pulpa de mora por un precio de 3000 colones.

Figura 16. Precio por producto.



Fuente: elaboración propia, 2022.

De igual forma, a partir de la información obtenida de los comercios encuestados, se realizó una proyección de ventas anuales durante 5 años. Es importante mencionar que el precio por kilo de fruta fresca y fruta congelada es de 2500 colones (\$3,82) y 3000 colones (\$4,58) para la pulpa de mora.

Como se observa en la tabla 9, el consumo total de fruta fresca por año es de 14,95 %, mientras que la fruta congelada es del 71,82 % y, por último, la pulpa de mora presenta un consumo total por año de 13,23 %. Es importante mencionar que, a partir del 2024 al

2027, tanto el precio como el consumo de la mora fresca, la mora congelada y la pulpa de mora, presenta un crecimiento anual de 3,5 %, según la inflación estimada por el BCCR.

En términos de ingreso por ventas anuales, es de \$44 965,88 para el 2023 y del 2024 hasta el 2027, presentan un incremento de 3,5 %, es decir, para el 2024 los ingresos son de \$48 169,02, para el 2025 de \$51 540,85, de igual forma para el 2026, los ingresos de \$55 089,70 y, por último, el 2027 mantiene un ingreso por ventas de \$58 823,83

Tabla 9

Proyección de ventas a 5 años.

Aspecto	Años				
	2023	2024	2025	2026	2027
Kilogramos vendidos de mora fresca	1716,0	1776,0	1838,2	1902,5	1969,1
Precio de venta	\$3,82	\$3,95	\$4,08	\$4,22	\$4,35
Ventas netas totales de mora fresca	\$6 549,32	\$7 015,63	\$7 506,73	\$8 023,61	\$8 567,47
Kilogramos vendidos de mora congelada	8244,00	8532,02	8830,64	9139,72	9459,61
Precio de venta	\$3,82	\$3,95	\$4,08	\$4,22	\$4,35
Ventas netas totales de mora congelada	\$31 464,21	\$33 703,20	\$36 062,42	\$38 545,51	\$41 158,23
Kilogramos vendidos de pulpa de mora	1518,00	1571,69	1626,70	1683,63	1742,56
Precio de venta	\$4,58	\$4,74	\$4,90	\$5,06	\$5,22
Ventas netas totales de mora congelada	\$6 952,35	\$7 450,18	\$7 971,69	\$8 520,59	\$9 098,14
Total de ventas anuales	\$44 965,88	\$48 169,02	\$51 540,85	\$55 089,70	\$58 823,83

Fuente: elaboración propia, 2022.

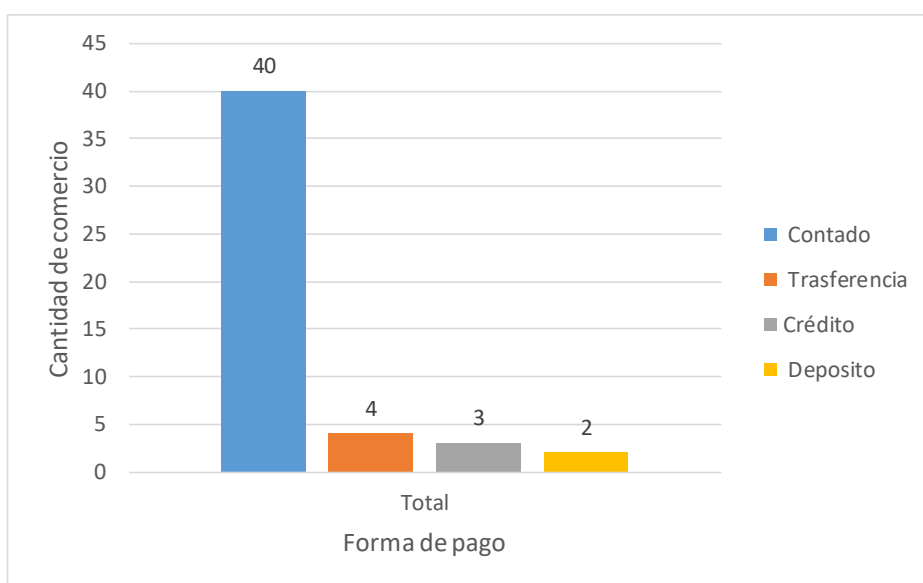
4.1.6 Comercialización

En cuanto a las entregas y pedidos de la mora fresca, congelada y la pulpa, estas se harán por medio de pedidos semanales, además, SpoMora se encargará de entregar el producto en cada establecimiento en los días que al cliente le favorezca. En las entrevistas realizadas a los encuestados, se les consultó sobre las posibles formas de pago, además,

los métodos para realizarlos. A continuación, en la figura 17 y 18 se muestran los resultados obtenidos.

En cuanto a la forma de pago, de los 44 comercios encuestados, el 90,91 % mostró interés en realizar el pago al contado, seguido de las transferencias con un 9,09 %, así mismo, un 6,82 % de los comercios prefieren cancelar a crédito y, por último, un 4,55 % en los depósitos.

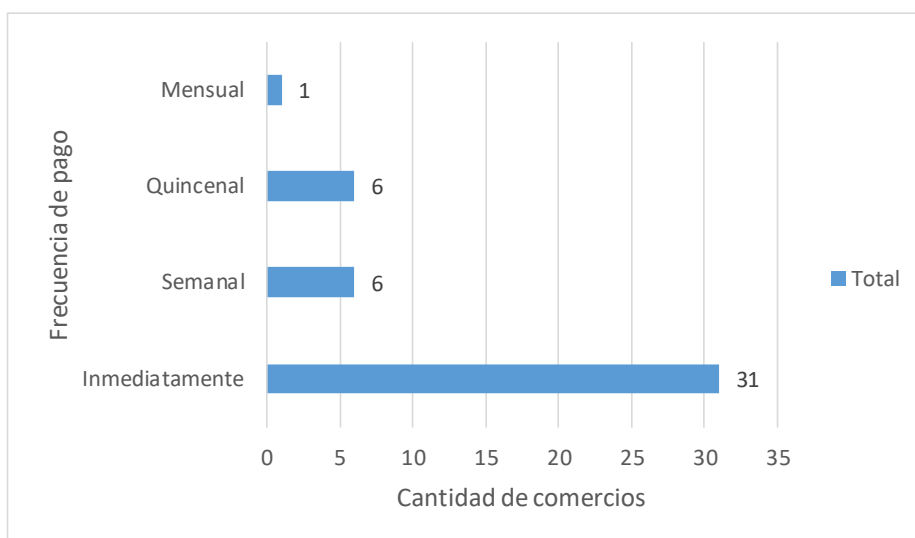
Figura 17. *Forma de pago.*



Fuente: elaboración propia, 2022.

Como se observa en la figura 20, el 70,45 % de los comercios encuestados prefieren realizar el pago de forma inmediata con el fin de agilizar el proceso de cuentas por pagar, mientras que un 27,27 % prefiere cancelar los productos de forma semanal y quincenal y, por último, solamente el 2,27 % está decidido a cancelar mensualmente.

Figura 18. *Frecuencia de pago.*



Fuente: elaboración propia, 2022.

4.1.7 Análisis de las cinco fuerzas de Porter

El análisis de este modelo le permitirá a SpoMora tener una visión del mercado donde se desenvuelve identificando el nivel de competitividad; esto le va a permitir crear estrategias a fin de crear valor y poder tener una presencia en el mercado, siempre tratando de mejorar, ser competitivo, además, maximizar los recursos de la microempresa.

Amenaza de nuevos competidores

Con respecto a SpoMora, al ser una microempresa, deberá ejecutar estrategias que ayuden a posicionarse en el mercado, pues se enfrentará a algunas barreras de entrada a fin de lograrlo, entre ellas, las normativas legales que deben cumplirse obligatoriamente para poder operar.

Además, otra barrera de entrada para las empresas es la inversión inicial, pues para poder operar y posicionarse en el mercado se necesita dinero, por ende, se incurren en muchos gastos y el financiamiento en ocasiones no se consigue tan fácilmente, además, las instituciones ponen muchos requisitos dependiendo del monto deseado.

SpoMora cuenta con la ventaja tener el terrero donde se construirá las instalaciones necesarias para el proceso de producción, por lo tanto, la inversión inicial será menor.

También, cabe destacar que los nuevos competidores se enfrentarán a una empresa con un producto diferenciado, pues se comercializará la fruta de mora (*Rubus glaucus*), un tipo de mora que no se mercadea comúnmente, además, será producida en la zona, sin fertilizantes y la pulpa será libre de preservantes.

Rivalidad entre empresas existentes

La rivalidad entre empresas existentes que comercializan la mora en Ciudad Quesada es muy variada. Los principales proveedores de las microempresas son: las verdulerías, Mayca, Cenada, Pulpas del Zurquí, La Carretica, Distribuidora Ciudad Quesada, Tramo Hermanos Alfaro, Fritady, Pulpas Barbusa, Pulpas del sabor y Tu Fruta; las cuales son empresas con una buena posición en el mercado.

Por lo tanto, es importante que la empresa ponga en marcha estrategias para posicionarse en el mercado, dándose a conocer por medio de la publicidad, con el valor agregado y así lograr atraer y fidelizar a los clientes.

Amenaza de productos sustitutos

SpoMora está siendo amenazada por productos sustitutos, como los es la mora silvestre, caracterizada por ser muy pequeña y de menor calidad. Además, se puede decir que todas las demás frutas son amenazas para SpoMora, pues los clientes podrían reemplazarla y consumir otro tipo, ya sea para frescos, batidos u otro derivado de la mora. Sin embargo, SpoMora tiene la ventaja de ofrecer un producto de calidad, que cumple con las expectativas y necesidades del cliente, por lo tanto, este valor agregado hace muy apetecible la fruta en el mercado.

Poder del consumidor

Los clientes tienen gran poder de negociación al tener la opción de elegir al proveedor que cumpla sus necesidades, ya sea precio, variedad o calidad, si el mercado tiene muchas opciones este tiene mucha influencia y se debe aceptar varias de sus disposiciones, o bien, aplicar estrategias para que los clientes prefieran SpoMora.

SpoMora se enfrenta a un alto poder de los consumidores, porque estos ya cuentan con su proveedor, además, actualmente hay varios en el mercado. Por tal razón, la microempresa deberá crear estrategias con una propuesta de valor que la diferencie de sus competidores, además de siempre ofrecer productos de calidad y un buen servicio. Para lograr esto, la empresa debe darse a conocer para hacer visible su diferenciación, por lo que es necesaria la inversión en campañas de publicidad.

Poder de los proveedores

Los proveedores pueden llegar a tener una gran influencia en las empresas para negociar el precio, la calidad, plazos de entrega o la variedad de los productos, esto va a depender de la cantidad de proveedores que existan en el mercado: cuanto menos haya, más influencia o poder tienen, pues no existen otras opciones y su cliente debe acoplarse a sus disposiciones.

En lo que a la microempresa SpoMora se refiere, esto puede ser una desventaja al contar solamente con un proveedor que le ofrece el producto con las características específicas que quiere comercializar, por lo que deberá tener una buena relación con su proveedor para que mantengan un producto de calidad, acordar un buen precio de compra y así lograr cumplir con la demanda que ofrecen los clientes.

Resultado del análisis de las cinco Fuerzas de Porter.

Tabla 10

Resultado de fuerzas de Porter

Amenaza de nuevos competidores	Alta
Rivalidad entre empresas existentes	Media
Amenaza de productos sustitutos	Alta
Poder de los consumidores	Alta
Poder de los proveedores	Alta

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.2 Estudio Técnico

El presente estudio técnico determinará el valor económico que requiere el proyecto para su puesta en marcha, el cual contiene los costos de mano de obra, insumos, equipos necesarios, así mismo, los materiales de construcción de las instalaciones y el valor del terreno. Cabe destacar que el tipo de cambio del dólar utilizado es ₡655,03 (venta) del día 29 marzo, 2022, dato obtenido del Banco Central de Costa Rica.

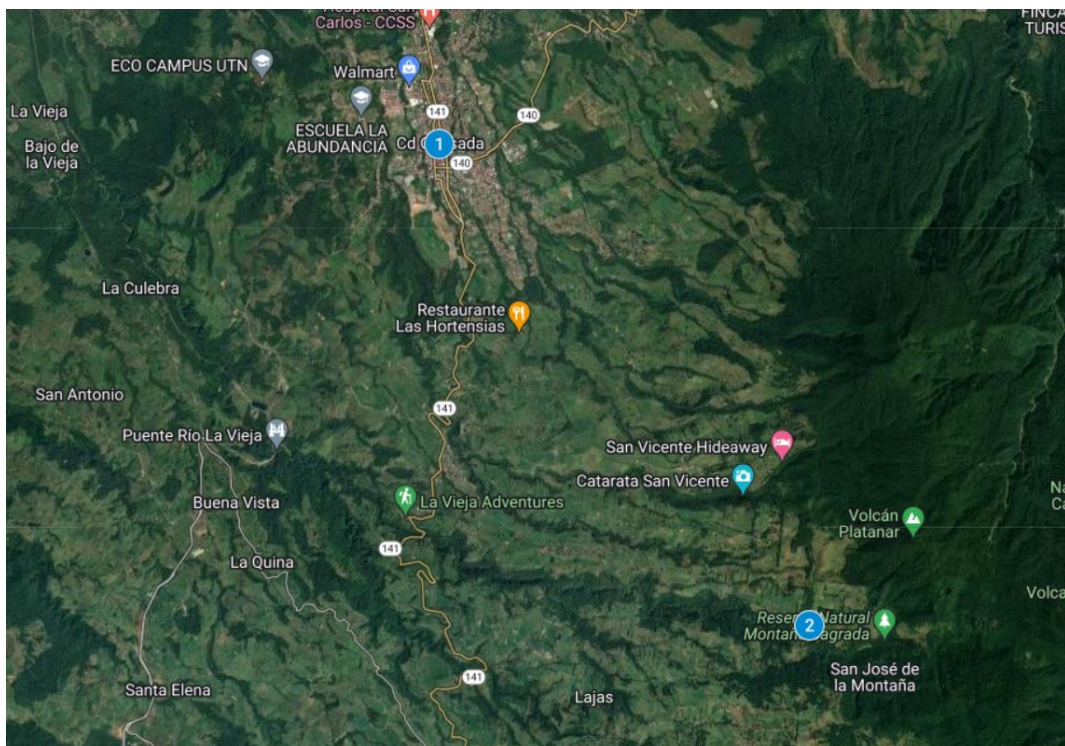
4.2.1 Localización

4.2.1.1 Macro localización

La microempresa SpoMora se ubica en la provincia de Alajuela, en el cantón de San Carlos, y los diferentes procesos productivos de empaquetado se realizan en San José de la Montaña y la comercialización en Ciudad Quesada.

Como se observa en la figura 19, la ubicación de Ciudad Quesada se encuentra señalada con el indicador 1, mientras que el indicador 2 muestra la ubicación de las instalaciones de SpoMora

Figura 19. Macro localización microempresa SpoMora.

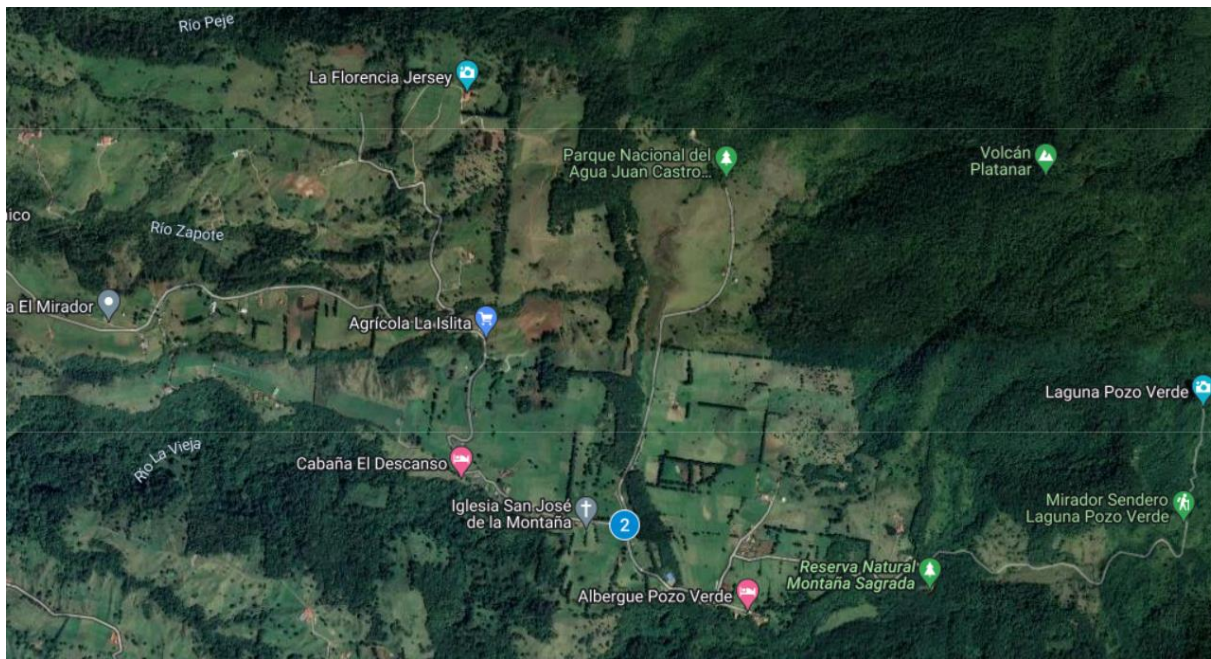


Fuente: Google Maps, 2022.

4.2.1.1 Micro localización

La microempresa SpoMora se ubica en la provincia de Alajuela, en el cantón de San Carlos, y la construcción de su estructura está localizada en San José de la Montaña. Las instalaciones de SpoMora se encuentran a 14 kilómetros de Ciudad Quesada, sector seleccionado para la comercialización de los productos. En la figura 20 se observa la ubicación exacta de estas instalaciones.

Figura 20. *Micro localización ubicación de SpoMora*



Fuente: Google Maps, 2022.

4.2.2 Distribución de la infraestructura

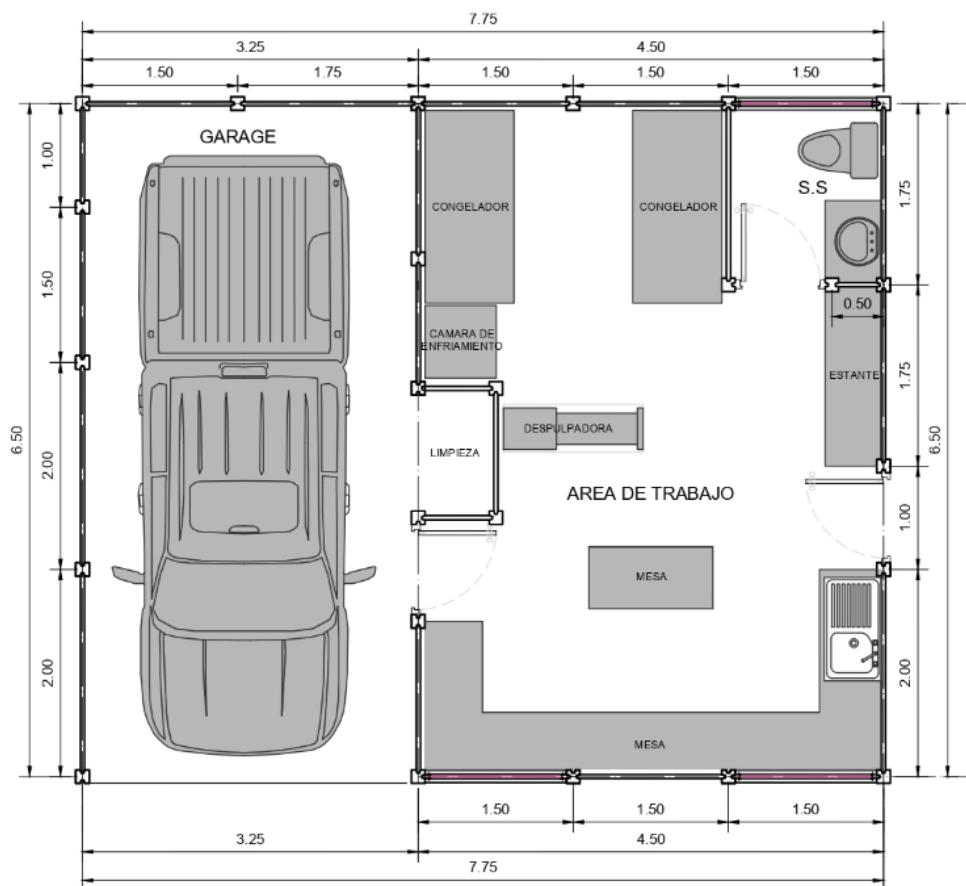
Las instalaciones de la microempresa SpoMora son de 50 m² organizadas para realizar los diferentes procesos productivos de forma lineal, sin embargo, la infraestructura se debe remodelar por completo, pues en la actualidad no se cuenta con una estructura enfocada al proceso productivo.

En la figura 21 se observa la distribución de la instalación, la cual consiste en un garaje de 6,50 metros de largo y 3,10 metros de ancho, con una altura de 2,40 metros. Se cuenta con un área de trabajo donde se realizarán las labores de limpieza de la fruta, empaquetado, etiquetado, despulpado y almacenamiento. Dicha área posee un fregadero de acero para lavar la mora y utensilios.

También, se colocan 2 estantes para guardar equipo, como las romanas, las selladoras, botas, guantes desechables y demás insumos, y hay una mesa de metal de trabajo ubicada en el centro del área y las mesas aledañas a la pared de la estructura, parte

de la estructura, pues su construcción es de cemento. Además, cuenta con un enfriador para mantener la mora fresca para entregar el mismo día y dos congeladores horizontales de dos puertas, los cuales tienen una capacidad de almacenamiento de 763 kilogramos cada uno.

Figura 21. Distribución de área de producción.



PLANTA ARQUITECTONICA
ESCALA 1:50

Fuente: elaboración propia, 2022.

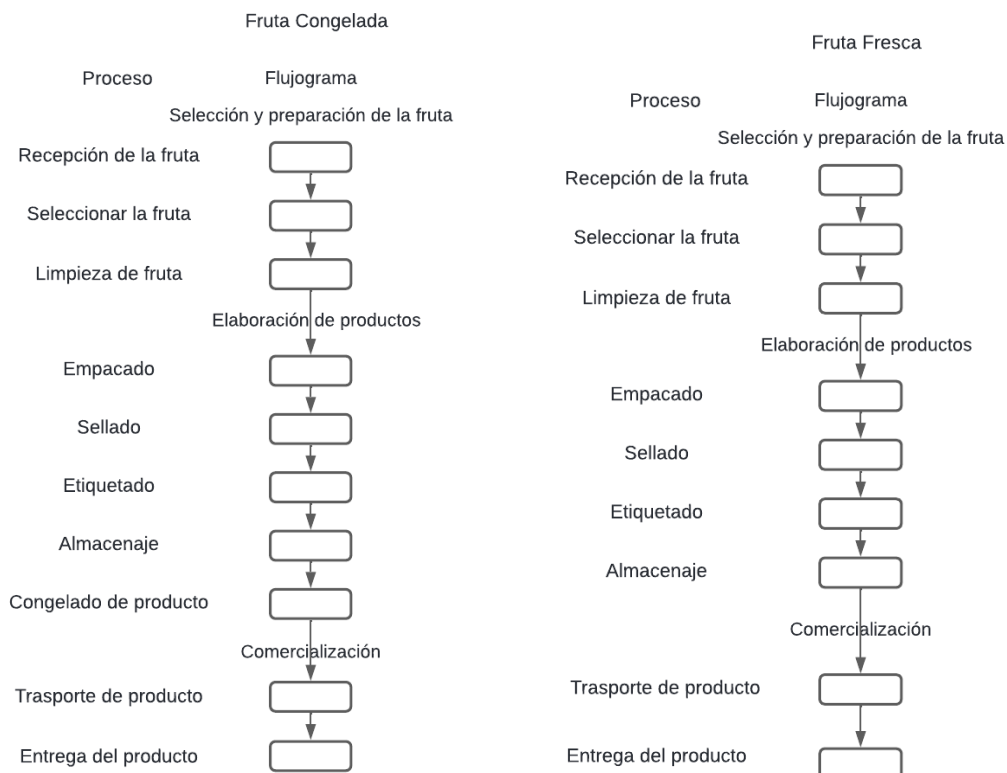
4.2.3 Etapas del proceso productivo

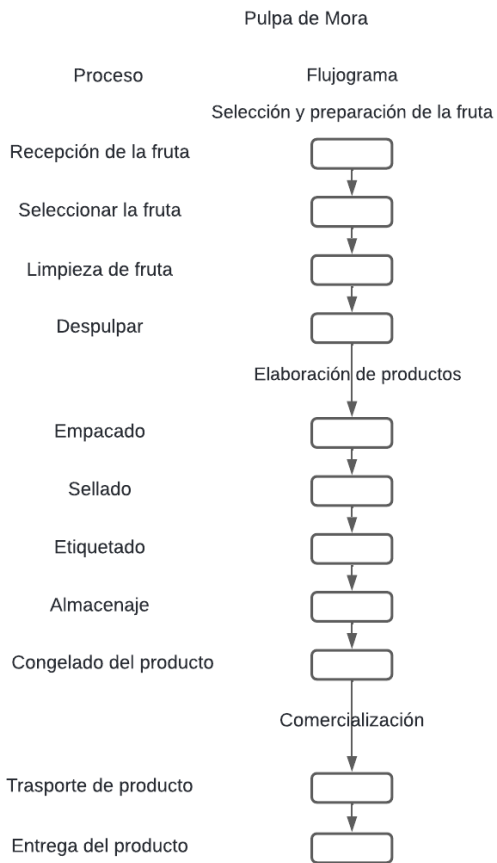
La comercialización de mora (*Rubus glaucus*) fresca, congelada y pulpa de tiene diferentes etapas para su producción. A continuación, se detallarán los procesos

productivos y empaquetado de los 3 productos antes mencionados, mediante 3 etapas: selección y preparación de la fruta, elaboración de productos y, por último, comercialización del producto. Cabe mencionar que la elaboración de pulpa de mora presenta las mismas etapas, la diferencia es contar con el proceso productivo de despulpar. Los procesos se pueden visualizar en la figura 22.

La etapa de producción de pulpa y empaquetado del producto de la mora fresca y congelada consiste en diferentes procesos que van a variar de acuerdo con el producto a realizar. Cada proceso iniciará desde la recepción de la fruta hasta la entrega del producto al cliente.

Figura 22. *Flujogramas de los procesos productivos de pulpa de mora y congelada.*





Fuente: elaboración propia, 2022.

Proceso de selección y preparación de la fruta

El proceso de selección y preparación consiste en 4 pasos, entre los cuales se encuentran la recepción, selección y limpieza de la fruta. Estos son los mismos para todos los productos, solamente el de despulpar se ejecuta para la producción de pulpa de mora.

Recepción, selección y limpieza de la fruta

La recepción de la mora se hará semanalmente, y se recibirán 416.5 kilos. Esta tarea la realizarán 3 colaboradores que reciben y colocan los baldes metálicos que contienen la fruta en la mesa de trabajo, posteriormente, la mora se vacía en palanganas plásticas para la limpieza, es decir, eliminar manualmente el tallo con espinas de la mora y utilizando

guantes desechables para deshacerse de moras en mal estado, las cuales se desecharán en el basurero de desechos orgánicos.

Cuando la mora se encuentre sin tallos, se debe seleccionar el fruto en la etapa de madurez más alta (ver anexo 4, madurez entre 5 y 6), pues serán destinados a la producción de pulpa, ya que son los que más tienen el jugo. Los demás serán comercializados como fruta fresca y congelada. Una vez estén destalladas y seleccionadas, se deberán lavar con abundante agua para eliminar cualquier suciedad que provenga del campo.

Despulpar

El fruto previamente seleccionado será colocado en la máquina despulpadora de fruta, de la cual se obtiene la pulpa y desechos orgánicos de la fruta. Este desecho será colocado en el basurero orgánico, mientras que la pulpa en baldes metálicos, pues no se dañan con facilidad y estará lista para el empaclado.

Los procesos de empaquetado, sellado y etiquetado consiste en 6 procedimientos, de los cuales el empaclado, sellado, etiquetado y almacenaje son los mismos para todos los productos que se elaboran, pero el proceso de congelado del producto aplica para la fruta congelada teniendo en cuenta que no puede estar más de 12 meses congelada y la pulpa de mora tendrá una caducidad de 12 meses, pues esta no va a contener ningún tipo de preservante y congelada.

Empacado, sellado y etiquetado

Cuando la fruta se encuentra limpia, se procede a realizar el proceso de empaclado, el cual consiste en colocar la fruta en bolsas de plástico de 8x12 centímetros con tazas medidoras de vidrio. Una vez el producto se encuentra en las bolsas, se procede a pesarlas en las romanas para lo cual los colaboradores se asegurarán de que cada bolsa de mora congelada y mora fresca pese 1 kilogramo. Con respecto a la pulpa, será empaclada en

bolsas de plástico de 8x12 centímetros con una cuchara de madera con un peso de 250 gramos.

Luego, con una selladora eléctrica, se aplica el sellado a las bolsas. El etiquetado se realizará mediante el uso de una etiquetadora manual; la etiqueta debe cumplir con la norma de lineamientos de etiquetado brindados por Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 64.01.07.10.

Almacenaje y congelado de producto

Cada producto será almacenado de una forma diferente: la fruta fresca en los estantes sin ningún tipo de refrigeración cuando se van a entregar el mismo día que se empaquetó, cuando se trata de mora fresca que se entregará durante la semana se deberá almacenar en un enfriador para evitar que se dañe. La fruta congelada y la pulpa de mora serán almacenadas en los congeladores, el producto debe ser colocado en una superficie plana donde se congele de forma cuadrada o rectangular, evitando dobleces en la etiqueta y deformaciones en la presentación del producto. En el caso de la mora congelada y la pulpa de mora congelada, puede almacenarse hasta 12 meses, por lo tanto, se debe tener en cuenta la rotación de inventarios.

Una vez que todos los productos estén empacados y almacenados, se deberá limpiar cada una de las mesas de trabajo y lavar todos los baldes de metal, palanganas de plástico, la máquina despulpadora y demás utensilios utilizados en el proceso, así como limpiar la superficie del piso y desinfectarla.

Comercialización

El proceso de comercialización presenta 2 procedimientos, los cuales son los mismos para todos los productos.

Trasporte de producto y entrega de producto

Los productos se entregarán dos veces por semana, para esto se realizará la compra de un vehículo pick up de segunda y se llevará el producto a los restaurantes, supermercados, sodas, heladerías, abastecedores y cafeterías. Dichos productos serán almacenados en una caja de entrega refrigerada que se instalará en el cajón de carro con la ayuda de dos burras o soportes, conectada al vehículo por un sistema de cables con el fin de pasar electricidad, para mantener una temperatura constante, además de tener una capacidad total de 540 kilos, así mismo, la caja de entrega se puede desinstalar o instalar en el cajón cuando sea necesario con el fin de evitar generarle daños.

Mientras tanto, la fruta fresca y la congelada se entregarán a los comercios en cajas de cartón para una mejor presentación y conservación del producto al momento de transportarlo.

4.2.4 Inversiones en obra física

Al no contar con una estructura física para la elaboración de los productos a base de mora, la microempresa debe realizar una inversión en la construcción de la estructura de 50 m², cuyo costo es de \$8 674,22 (ver cotización en el anexo 6), en la cual incluye los gastos de estructura, instalación eléctrica e instalación de agua, así mismo, se contemplan los salarios, cargas sociales y pólizas (ver anexo 7) de los dos constructores de la obra, además, el valor, la vida útil y la depreciación del activo se puede observar en la tabla 11.

Tabla 11*Inversiones en obra física.*

Activo	Cantidad	Valor de Activo	Vida Útil	Depreciación Mensual	Depreciación Anual
Instalaciones de SpoMora	1	\$8 674,22	20	\$36,14	\$433,71
Total		\$8 674,22		\$36,14	\$433,71

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.2.5 Inversión activos

Con respecto a los activos, el propietario de la microempresa debe considerar hacer la inversión de mobiliario y equipo que le permita poner en marcha el proyecto, lo cual tiene un costo total de \$13 990,07 teniendo en cuenta que se hará la compra de una selladora y una romana extra para agilizar el proceso de pesado y sellado del producto (ver cotizaciones en anexos 8 y 9). En la tabla 12 detalla la inversión de activos.

Tabla 12*Inversión en activos*

Activo	Cantidad	Valor del Activo	Valor Total de Activos	Vida Útil (años)	Depreciación Anual	Depreciación mensual
Maquina Despulpadora	1	\$992,32	992,32	20	\$49,56	\$4,13
Selladora eléctrica	1	\$22,90	22,9	5	\$4,58	\$0,38
Cajón Enfriador	1	\$1 526,65	1 526,65	15	\$101,78	\$8,48
Etiquetadora Manual	1	\$203,40	203,4	10	\$20,34	\$1,70
Automóvil	1	\$7 633,24	7 633,24	8	\$954,15	\$79,51
Romana	1	\$18,32	18,32	10	\$1,83	\$0,15
Baldes Metálicos	4	\$1,56	6,24	2	\$3,12	\$0,26
Palanganas Plásticas	4	\$8,55	34,2	3	\$11,40	\$0,95
Fregadero Acero	1	\$67,66	67,66	15	\$4,51	\$0,38
Mesa acero inoxidable	1	\$225,01	225,01	10	\$22,50	\$1,88
Congelador	2	\$961,64	1923,27	10	\$192,32	\$16,03
Enfriador	1	\$1 205,38	1 205,38	10	\$120,54	\$10,04
Estantes	1	\$106,86	106,86	15	\$7,12	\$0,59
Llave para fregadero	1	\$24,62	24,62	8	\$3,08	\$0,26
Total			13990,07		\$1 496,83	\$124,74

Nota: tipo de cambio de la moneda en ₡655,03 (venta) del día 29 marzo, 2022, dato obtenido del Banco Central de Costa Rica.

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.2.6 Costos hundidos

El inversionista de SpoMora realizó la compra de diferentes activos, con un total de \$1780,07, así mismo, se cuenta con un terreno prestado cuyo valor es de \$1526,64, por lo tanto, no se contemplan en la inversión inicial y se pueden observar en la tabla 13.

Tabla 13

Costos hundidos

Activo	Cantidad	Unidad medida	Costo unitario	Costo total
Selladora de calor manual	1	Unidad	\$ 21,37	\$ 21,37
Romana	1	Unidad	\$ 18,32	\$ 18,32
Congelador	1	Unidad	\$ 213,73	\$ 213,73
Terreno	1	Unidad	\$ 1 526,65	\$ 1 526,65
Total			\$ 1 780,07	\$ 1 780,07

Nota: tipo de cambio de la moneda hecho en ₡655,03 (venta) del día 29 marzo, 2022, dato obtenido del Banco Central de Costa Rica.

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.2.7 Balance de materia prima

En el presente balance, se observa el tipo de materia prima y la cantidad que adquiere, además, se muestra el costo unitario por kilogramo al igual que el costo anual de las 10 toneladas que proporciona el cultivo del proveedor durante 6 meses, lo cual implica que por mes proveerán 1666,67 kilogramos de mora y por semana 416,67 kilogramos, con el fin de producir 41,67 kilos de mora fresca por semana, 225 kilos de mora congelada y 100 kilos de pulpa de mora. Cabe mencionar que para procesar 1 kilogramo de pulpa de mora se requiere un kilo y medio de mora fresca.

Del mismo modo, las 10 toneladas de materia prima generan anualmente 1 000 kilos de moras fresca, 5400 kilos de moras congeladas y 2 400 kilos de pulpa de mora, el costo de la materia prima se observa en la tabla 14.

Tabla 14*Balance de materia prima*

Materia Prima	Año de producción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo semanal	Costos Mensual	Costo Anual
Mora (Rubus glaucus)	1	Kilogramo	10000	\$ 1,6144	\$ 672,67	\$ 2 690,70	\$ 16 144,19

Nota: tipo de cambio de la moneda hecho en ₡655,03 (venta) del día 29 marzo, 2022, dato obtenido del Banco Central de Costa Rica.

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.2.8 Inversión en insumos

El costo anual de insumos, en el cual se incluyen materiales de insumos de producción, limpieza y mantenimiento de la plantación y materiales de limpieza de las instalaciones, es de \$1 207,11. La distribución de materiales y costos se pueden identificar en la tabla 15, además de sus respectivas cotizaciones en el anexo 10.

Tabla 15*Inversión de insumos de producción.*

Insumos	Unidad medida	Cantidad unidades	Precio unitario	Costo mensual	Costo anual
Insumos de producción					
Bolsa para empaque	Kilogramo	8	\$3,97	\$31,76	\$190,56
Red para cabello 100 unidades	Caja	2	\$19,00	\$38,00	\$228,00
Botas de hule	Par	4	\$8,11		\$32,44
Cuchillo	Unidad	2	\$3,28		\$6,56
Guantes 100 unidades	caja	2	\$6,50	\$13,00	\$156,00
Tazas medidoras	Unidad	3	\$10,51		\$31,53
Cucharas de madera	Unidad	5	\$1,83		\$9,15
Delantales	Unidad	4	\$6,05		\$24,20
Cubre bocas 50 unidades	Paquete	4	\$3,08	\$12,32	\$49,28
Subtotal					\$727,72
Insumos de limpieza:					
Detergente 3kilos	Unidad	1	\$4,58	\$4,58	\$54,96
Esjonja lava platos	Unidad	3	\$1,31	\$3,93	\$47,16
Jabón líquido para manos 240 ml	Unidad	3	\$0,98	\$2,94	\$35,28
SubTotal			\$3,82	\$11,45	\$137,40
Materiales de limpieza:					
Basurero 12 lt	Unidad	3	\$45,79		\$137,37
Dispensador de jabón liquido	Unidad	2	\$2,60		\$5,20
Escoba	Unidad	2	\$3,66		\$7,32
Mecha para palo de piso	Unidad	2	\$3,05		\$6,10
Palo de piso	Unidad	2	\$3,39		\$6,78
Bolsas de basura 50 unidades	paquete	2	\$5,80	\$11,60	\$139,20
Paños de cocina	Unidad	2	\$1,22	\$2,44	\$29,28
Hisopo para baño	Unidad	1	\$2,29		\$2,29
Papel Higiénico	Unidad	5	\$1,14	\$5,70	\$68,40
Palita para Basura	Unidad	1	\$3,05		\$3,05
Subtotal				\$19,74	\$404,99
Total					\$1 270,11

Nota: Tipo de cambio de la moneda hecho en ₡655,03 (venta) del día 29 marzo, 2022, dato obtenido del Banco Central de Costa Rica.

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.2.9 Costo de planilla

La empresa SpoMora iniciará sus operaciones con 4 colaboradores, a quienes se les otorgará el salario base de acuerdo con su ocupación, tal como dicta el Ministerio de Trabajo en Costa Rica. También se tomarán en cuenta las cargas sociales que corren tanto

por cuenta de la persona empleadora como del trabajador. Estos datos fueron tomados del Ministerio de Trabajo y la CCSS y se detallan en la tabla 16.

Tabla 16

Costo de Planilla.

Puesto	Cantidad	Salario bruto	Salario bruto total	Cargas sociales 10,59% (trabajador)	Salario neto total
Administrador	1	\$1 063,88	\$1 063,88	\$106,39	\$957,49
Conductor	1	\$109,92	\$109,92	\$10,99	\$98,93
Empacador	3	\$136,79	\$410,36	\$41,04	\$369,33

Fuente: Elaboración propia, 2022.

4.2.10 Gastos legales

El costo total anual de los gastos legales es de \$790,22. En la tabla 17 se puede observar la distribución de los gastos, y cabe mencionar que varios gastos legales solo incurren una solamente una vez de forma permanente.

Tabla 17

Gastos legales.

Trámite	Costo en Dólares
Firma Digital	\$68,70
Patente comercial	\$15,27
Permiso de funcionamiento	\$50
Publicación en la gaceta	\$1,01
Registro Sanitario de Productos	\$20
Registro de Marca	\$ 100
Póliza de riesgos de trabajo	Salarios mensuales *3,80 %=Costo póliza RT permanente (\$535,25)
Total	\$740,23

Nota: tipo de cambio de la moneda hecho en ₡655,03 (venta) del día 29 marzo, 2022, dato obtenido del Banco Central de Costa Rica.

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.2.11 Gastos operativos

Seguidamente, se detalla cada uno de los costos operativos que el empresario debe incurrir para que el proyecto se ponga en marcha exitosamente. Cabe recalcar que el mantenimiento de vehículo se realizará de manera semestral y será preventivo.

Tabla 18

Gastos Operativos del proyecto.

Gastos Operativos	Periodo	Total de gasto mensual	Total de gasto anual
Servicios públicos:			
Electricidad	Mensual	\$61,07	\$732,84
Patente	Mensual	\$15,27	\$183,20
Permiso sanitario de funcionamiento	Anual		\$50,00
Registro sanitario de los productos	Anual		\$20,00
Póliza Rt permanente	Mensual	\$60,20	\$628,83
Subtotal			\$1 614,87
Remuneraciones:			
Salarios	Mensual	\$1 584,16	\$16 547,76
Cargas sociales	Mensual	\$167,76	\$2 013,12
Provisión de aguinaldo	Mensual	\$131,96	\$1 583,52
Servicios contables	Mensual	\$25,77	\$309,24
Cesantía	Mensual	\$95,05	\$992,87
Vacaciones	Mensual	\$52,75	\$551,04
Subtotal			\$21 997,55
Materiales e insumos:			
Materiales e insumos de limpieza	Mensual	\$199,30	\$542,39
Subtotal			\$542,39
Otros gastos:			
Mantenimiento del vehículo	Semestral		\$152,66
Etiqueta de productos	Mensual	\$150,00	\$900,00
Combustibles	Mensual	\$152,66	\$1 984,00
Total			\$27 191,47

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.2.12 Resumen de costos y gastos de la empresa

A continuación, en la tabla 19 se presentan los costos y gastos totales anuales que tendrá el proyecto.

Tabla 19

Resumen de costos y gastos de la empresa.

Total costos y gastos del proyecto	
Total costos de obra física	\$ 8 674,22
Total costos de activos	\$ 13 990,07
Total de costos hundidos	\$ 1 780,07
Total costo materia prima	\$ 16 144,19
Total costo de insumos de producción	\$ 727,72
Total costo insumos de implementos de limpieza	\$ 542,39
Total costos planilla	\$ 16 547,76
Total gastos legales	\$ 740,23
Total costos operativos	\$ 9 848,12
Total costos y gastos del proyecto	\$ 68 994,77

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.3 Estudio Organizacional

El estudio organizacional presenta el diagnóstico de la situación actual de la microempresa, así mismo, se planteará la estructura organizativa con el fin de brindar un control en los diferentes puestos.

4.3.1 Diagnóstico de la situación actual de la empresa.

4.3.1.1 Planeación Estratégica

Dado que la microempresa SpoMora no cuenta con misión, visión, valores ni isologo, se propone lo siguiente:

Isologo

Figura 23. *Isologo.*



Fuente: elaboración propia, 2022.

Misión

Somos una microempresa dedicada a la comercialización de mora fresca y procesada con el propósito de satisfacer las necesidades de nuestros clientes con la diversidad de nuestros productos.

Visión

Ser una microempresa reconocida en todo el territorio de San Carlos, con la singularidad de nuestro trato y nuestros productos de alta calidad, con el fin de satisfacer a todos nuestros clientes.

Valores

- **Puntualidad:** respetar los plazos de entrega de mercancía, así mismo, el horario de llegada y salida de los colaboradores, además de las reuniones con los colaboradores, socios y las fechas de pago de facturas.
- **Singularidad:** crear y mantener una diferencia entre nuestros productos y los productos sustitutos, valorando la calidad, nuestro servicio y marca.
- **Pasión:** tener pasión por lo que se realiza en la microempresa, desde el cultivo, el cuidado, la cosecha del fruto y los diferentes procesos productivos, hasta disfrutar el trabajo y el desarrollo de la microempresa
- **Competitividad:** mantener clara la meta de convertirnos en líderes en el mercado.
- **Trabajo en equipo:** fortalecer la confianza entre los colaboradores sin importar el puesto que se tenga, para generar un buen ambiente laboral y comodidad.

4.3.1.2 Análisis FODA

Se realizó un análisis FODA, para el cual se consideró la situación actual de la microempresa, asumiendo las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que puede enfrentar, con el fin de planificar diferentes estrategias ante las diferentes situaciones.

Tabla 20

Análisis FODA para la microempresa SpoMora.

Fortalezas	Oportunidades:
<ul style="list-style-type: none">● Poca competencia en el mercado.● Conocimiento en los diferentes procesos de empacado del fruto congelado y fresco.● Ubicación estratégica.	<ul style="list-style-type: none">● Existencia de clientes potenciales.● Apertura de nuevos negocios comerciales.

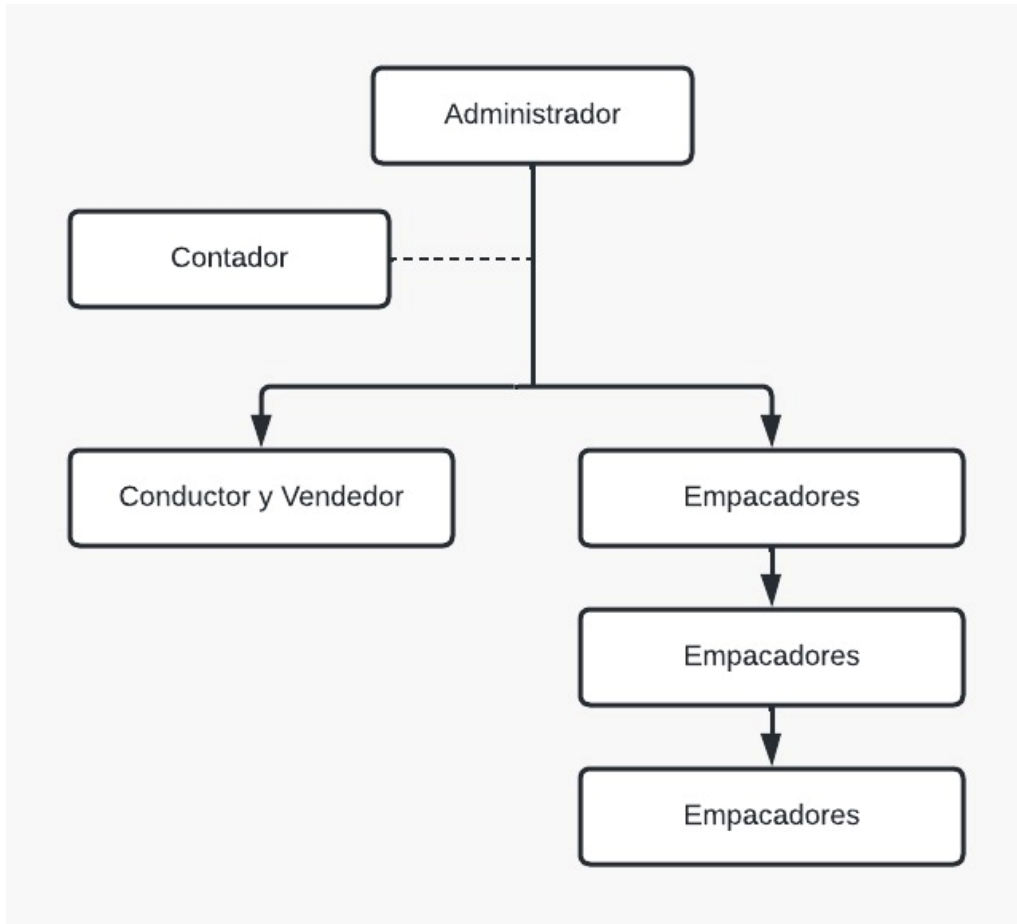
<ul style="list-style-type: none"> ● Productos no perecederos 	<ul style="list-style-type: none"> ● Fuerte impacto de la tecnología de información y comunicación para dar a conocer los productos
Debilidades:	Amenazas:
<ul style="list-style-type: none"> ● Poco conocimiento el desarrollo del producto de pulpa de mora. ● Empresa Familiar. ● Terreno de construcción prestado. ● Dependencia de cambios climáticos. ● No utilizan la tecnología. ● No se cuenta por instalación de agua de alguna institución. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Desalojo de dueños del terreno. ● Cambios climáticos. ● Desarrollo de comercializadores informales de mora.

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.3.2 Estructura organizacional.

La microempresa SpoMora inició como un emprendimiento familiar, cultivando 1200 m² y administrado por Alberto Varela Quirós y 3 empacadores (sus hijos). Actualmente, se debe contratar 4 colaboradores que ejecutarán los diferentes procesos productivos, y la administración seguirá en manos de Alberto Varela Quirós, además, se buscará la ayuda de un contador. La estructura organizacional se podrá observar en la figura 24.

Figura 24. Organigrama funcional de la microempresa SpoMora



Fuente: elaboración propia, 2022

4.3.3 Descripción y análisis de puestos

Es importante que la microempresa SpoMora cuente con colaboradores, los cuales deben cumplir con los requisitos necesarios, descritos según lo establecido en el organigrama.

Administrador

El señor Alberto Varela Quirós, junto a su hijo, se encargará de las funciones administrativas que presente la microempresa SpoMora.

Formación Académica

- Licenciatura en Administración.

Requisitos

- Contar con licencia B1
- Carné de manipulación de alimentos

Experiencia

- Experiencia en el manejo de personal
- Conocimiento las diferentes etapas de la mora (*Rubus glaucus*)
- Conocimiento en el área administrativa
- Experiencia en contabilidad

Funciones

- Controlar, coordinar y ejecutar tareas administrativas
- Planificar estrategias de marketing
- Encargado de la toma de decisiones
- Supervisar las funciones de los colaboradores
- Encargado realizar la facturación
- Gestionar las cuentas por cobrar y pagar
- Realizar pagos de impuestos, salarios, proveedores
- Gestionar gastos
- Reclutar personal
- Capacitar al personal
- Recibir pedidos
- Llevar un control de los activos
- Realizar rutas de entrega

Empacador

Formación académica

- Primaria incompleta

Requisitos

- Carne manipulación de alimentos

Experiencia.

- Sin experiencia

Funciones.

- Limpiar, empaçar y almacenar el producto
- Mantener ordenado las instalaciones
- Recibir materia prima
- Cargar el vehículo con el producto

Conductor

Formación académica

- Primaria incompleta

Requisitos

- Licencia de conducir B1

Experiencia.

- Sin experiencia

Funciones.

- Encargado de trasportar el producto
- Entrega de productos a los clientes

- Realizar el cobro de los productos cuando los clientes cancelen en efectivo
- Entregar facturas al administrador

Labores por contratar de manera externa

Contador

Mediante un *outsourcing* se contará con un contador, el cual debe realizar diferentes tareas relacionadas con la microempresa.

Funciones

- Controlar las transacciones financieras de la microempresa
- Realizar informes del estado de la microempresa
- Elaborar estados financieros

4.4 Estudios legal y ambiental

Para la realización de los estudio legal y ambiental, se identifican las instituciones, las normativas, los procesos y los requisitos que el inversionista Alberto Varela Quirós, como persona física, deberá cumplir para la puesta en marcha de este proyecto.

4.4.1. Etapa de constitución de la empresa

4.4.1.1 Firma digital

La firma digital les permite a las personas autenticar cualquier documento digital. En el caso de la microempresa, estará constituida bajo figura física por lo cual deberá solicitar la firma digital de persona física, El Reglamento a la Ley de Certificados, Firmas Digitales y Documentos Electrónicos N°8454 respalda este proceso e indica lo siguiente:

Incentivo de los mecanismos de gobierno electrónico. Con excepción de aquellos trámites que necesariamente requieran la presencia física del ciudadano, o que éste opte por realizarlos de ese modo, el Estado y todas las dependencias públicas

incentivarán el uso de documentos electrónicos, certificados y firmas digitales para la prestación directa de servicios a los administrados, así como para facilitar la recepción, tramitación y resolución electrónica de sus gestiones y la comunicación del resultado correspondiente (art.4).

Para obtener la firma digital, se debe acudir a ciertos bancos o entidades financieras (ver anexo 11) y cumplir con los requisitos que se le solicitan (ver anexo 12). En el caso de solicitarlo en el Banco Nacional de Costa Rica, se debe tener en cuenta también que hay que cancelar un monto en colones de 44 998,46 con I.V.A para personas que no son clientes del Banco Nacional.

4.4.1.2 Registro de PYME

Toda la microempresa puede realizar el registro de la PYME en el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) -aunque no es un procedimiento obligatorio-, pero al realizarlo, la microempresa adquiere diferentes beneficios, los cuales pueden ser consultados en la página oficial del MEIC.

Además, existen diferentes formas para registrar la PYME, ya sea asistiendo de forma presencial en las instalaciones o de forma virtual en el siguiente enlace <https://www.siec.go.cr/DIGEPYME/login.jsp>. Para realizar el registro con éxito debe presentar la declaración jurada y cumplir los requisitos, dichos documentos pueden ser descargados y visualizados en línea en el siguiente enlace <https://www.pyme.go.cr/informacion.php?id=4> (ver anexos 13 y 14). Así mismo, el trámite no posee ningún costo y es vigente por un año, y para realizar el trámite en línea, la microempresa deberá tener la firma digital.

4.4.2 Etapa de producción

4.4.2.1 Patente municipal.

Las patentes comerciales son requisito para realizar las obligaciones tributarias y cualquier trámite donde el interesado sea la Municipalidad, en este caso el trámite de la solicitud de la patente comercial se realizará en la Municipalidad de San Carlos, pues en esta provincia se localiza la microempresa.

Para el ámbito de este proyecto, el inversionista debe solicitar, en la Municipalidad de San Carlos, el formulario de actividades generales (ver anexo 15) o descargarlo en el siguiente enlace:
<https://www.munisc.go.cr/Documentos/Secciones/39/Solicitud%20de%20Patente%20Comercial.pdf>. También debe cumplir con los requisitos mencionados en el anexo 16 y presentarlos de forma presencial en dicha institución.

La Municipalidad de San Carlos (2022b) menciona que la fecha de pago del impuesto de patentes sin interés es del 1 al 10 de cada mes, además, que disponen de descuentos si se cancela la anualidad del impuesto durante el primer trimestre. Los descuentos son los siguientes:

- 12% de descuento al pagar durante el mes de enero todo el año.
- 10% de descuento al pagar durante el mes de febrero todo el año.
- 9% de descuento al pagar durante el mes de marzo todo el año. (párr. 3)

Además, la patente comercial no tiene vigencia y el monto a cancelar dependerá de las utilidades generadas y el primer año se cancela ₡10.000 mensuales.

4.4.2.2 Certificado de zona (uso de suelo)

El certificado de uso de suelo es un requisito para los procedimientos de construcción o el desarrollo de alguna estructura. Para la microempresa será necesario construir una estructura para el empaquetado del producto y para realizar el proceso de congelación del producto, por lo cual será necesario obtener el permiso de uso del terreno ; el trámite será realizado en la Municipalidad de San Carlos.

Mediante una consulta presencial a una funcionaria de la Municipalidad de San Carlos sobre los procedimientos a realizar para proceder con el certificado de zona, indicó lo siguiente: “Nosotros no trabajamos con formularios, solamente trabajamos con requisitos, una vez que cumplan con los requisitos solicitados, deberán enviarlos al correo plataforma@munisc.go.cr, ellos verificarán los datos y si los aprueban, le realizarán una llamada para coordinar la entrega de la certificación” (Y. Vargas, comunicación personal, 22 de marzo de 2022). Los requisitos se podrán verificar en el anexo 17.

4.4.2.3 Permiso de construcción

El permiso será necesario para la construcción de las instalaciones donde se realizará el proceso de empaquetado y congelamiento del producto. Se estima que la construcción será de 50 m², además, que la Municipalidad de San Carlos será la encargada de facilitar dicho permiso de construcción.

Mediante una consulta presencial a una funcionaria de la Municipalidad de San Carlos sobre los procedimientos a realizar para proceder con el permiso de construcción, indicó lo siguiente: “El arquitecto o el ingeniero es la persona que debe solicitar los tramites y verificar si donde van a construir es apta, así mismo, él debe entregar el papeleo necesario de forma presencial o enviarla al correo plataforma@munisc.go.cr, ellos se encargarán del resto del procedimiento” (Y. Vargas, comunicación personal, 22 de marzo de 2022).

4.4.2.4 Permiso de funcionamiento sanitario.

También, el inversionista debe gestionar el permiso de funcionamiento sanitario para formalizar la empresa y tener autorización para vender los productos. Este trámite se lleva a cabo en el Área Rectora de Salud del Ministerio de Salud más cercana y los requisitos y su costo depende del tipo de clasificación que tenga la actividad comercial que desarrolle: puede ser A, B o C. Grupo A (Riesgo Alto) Grupo B (Riesgo Moderado) Grupo C (Riesgo bajo), Tipo A= \$100 • Tipo B= \$50 • Tipo C= \$30 • Microempresa \$20 (MEIC).

En el caso de la comercialización de la fruta de mora fresca y procesada, se encuentra clasificada en la categoría B, pues el riesgo sanitario y ambiental de esta actividad comercial es moderada, el costo de este trámite para la empresa es de \$50 y su resolución es de 7 días. El Ministerio de Salud (2019) afirma:

Grupo B (Riesgo Moderado) Son aquellos establecimientos que por las características de las actividades que desarrollan, pueden presentar un riesgo sanitario y ambiental moderado, por lo que eventualmente la integridad de las personas y el ambiente no estarían expuestos a daños significativos. (párr.5)

Para realizar este trámite, el inversionista debe presentar los siguientes documentos ante el Ministerio de salud: el Formulario de solicitud, ver anexo 18, la Declaración Jurada, ver anexo 19, el comprobante de pago y presentar del documento de identidad, entre otros requisitos, ver anexo 20.

Para acceder toda esta información referente a esta gestión puede ingresar al siguiente enlace <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites-ms/permisos-a-establecimientos-ms>

4.4.2.5 Registro de contribuyente tributario

El propietario de SpoMora debe inscribir la actividad comercial y cumplir con la Ley N° 7092 del Impuesto sobre la Renta y la Ley N° 6826 de Impuesto al Valor Agregado (IVA). La nueva actividad debe inscribirse en el Ministerio de Hacienda, para ello se completa el formulario de Declaración de Inscripción en el Registro Único Tributario, por lo cual el propietario debe hacer uso del portal Administración Tributaria Virtual (ATV) para presentar el formulario (ver anexo 21).

4.4.2.6 Servicio eléctrico

La microempresa necesitará contar con el servicio eléctrico, para los procesos de empaquetado, congelamiento y para la construcción, es decir, para el correcto funcionamiento de la infraestructura, así como la instalación eléctrica y los servicios del Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), cuyo requisito general es que la persona física se presente a la institución con su cédula de identidad o residencia a solicitar el servicio (ver anexo 22).

El ICE no cobra por el servicio del medidor, el servicio se cancela mensualmente dependiendo del consumo de parte de la microempresa, además, debido a la ubicación de la zona de construcción seleccionada, ya se dispone del poste.

4.4.2.7 Servicio de agua potable.

La microempresa necesita contar con agua potable para realizar la limpieza de las instalaciones, limpieza de activos, el consumo de los colaboradores y para abastecer el servicio sanitario. Como en el pueblo de San José de la Montaña no existe un acueducto,

el inversionista debe adjuntar una carta donde se especifique que va a brindar la concesión de agua al terreno, pues las instalaciones de agua para la vivienda del señor Alberto Varela se encuentran aledañas al terreno de construcción de las instalaciones, así mismo, es necesario adjuntar la carta y la firma de la persona que facilita la concesión de agua, al formulario del permiso de construcción.

4.4.2.8 Elaboración de zumos, fruta fresca y congelada

La microempresa se enfoca en la comercialización de mora fresca y procesada, es decir, se deben cumplir diferentes normas generales para la fruta fresca, zumos y fruta fresca, para comercializar dichos productos y garantizar la seguridad de los consumidores.

Según el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2022):

Corresponde al Ministerio de Economía, Industria y Comercio, a través de la Dirección de Calidad, coordinar la emisión de reglamentos técnicos nacionales y la participación del país en la elaboración de normas de alimentos en el Codex, conforme las mejores prácticas internacionales y verificar su cumplimiento en el mercado nacional, con el fin de garantizar la protección de los ciudadanos y evitar prácticas no leales en el comercio. (párr.1)

Por lo antes mencionado, para producir pulpa de mora, se debe cumplir con la norma general para zumos (jugos) y néctares de frutas CODEX STAN 247-2005, para la elaboración de fruta fresca, se debe seguir la norma para las frambuesas en conserva CODEX STAN 60-1981 y, por último, para la elaboración de fruta congelada se debe seguir la norma para las frambuesas congeladas rápidamente CXS 69-1981* ambos reglamentos afectan el proceso productivo de los productos ya mencionados, por lo tanto, se deberá tomar en cuenta en el estudio técnico.

4.4.2.9 Inscripción como patrono físico

Toda empresa que inicia su actividad comercial debe solicitar su inscripción patronal ante la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), de acuerdo con el Reglamento del Seguro de Salud N°7082 “La afiliación al Seguro de Salud es obligatoria para todos los trabajadores asalariados, los trabajadores independientes (...)” (art.7, 1996).

Este trámite se puede gestionar en las oficinas de la CCSS más cercana, o bien, en la oficina en línea de dicha entidad. Como requisito para la solicitud, el patrono debe completar el formulario de inscripción, todos los detalles los puede encontrar ingresando a la dirección electrónica <https://aissfa.ccss.sa.cr/ModuloFirmaDigital/>; cabe mencionar que es necesario contar con la firma digital para poder ingresar.

Además, en el anexo 23, se presentan otros requisitos necesarios y el anexo 24 muestra el formulario para solicitar la inscripción como patrono y se puede descargar en el siguiente enlace <https://www.ccss.sa.cr/tramites?t=10>

4.4.2.10 Póliza de riesgos de trabajo

Para realizar la recolección de la fruta, empaquetado y distribución de mercadería, será necesario contar con la póliza de riesgos de trabajo, cuyo fin es dar cobertura a los trabajadores en cuanto a los accidentes y enfermedades ocasionadas por su trabajo o en el lugar de trabajo. La solicitud de la póliza de riesgo de trabajo se realiza en Instituto Nacional de Seguros (INS), así mismo, es un requisito para solicitar la patente comercial y registrarse como patrono en la CCSS.

El artículo 2 de la Ley sobre Riesgos del Trabajo N°6727 menciona que:

Todo patrono está obligado a asegurar, por su cuenta, a sus trabajadores contra riesgos del trabajo, sean accidentes o enfermedades en los términos en que los define el artículo 195 del Código de Trabajo, en el Instituto Nacional de Seguros, aunque éstos se encuentren bajo la dirección de intermediarios de quienes el patrono se valga para la ejecución o realización de los trabajos, con las excepciones que señala el artículo 194 del referido cuerpo legal en que dicho seguro es voluntario y no existe responsabilidad patronal por el riesgo laboral. (1982, párr. 2)

Para realizar el trámite de la póliza de riesgos, el microempresario deberá cumplir con los requisitos y el formulario solicitado por el Instituto Nacional de Seguros (INS) (ver anexo 25), los cuales pueden ser descargados en línea mediante el enlace <https://sevins.ins-cr.com/SIEL/frmCondicionesGenerales.aspx?tipodoc=995>. Luego debe presentarse en cualquiera de las sedes con los requisitos necesarios para cumplir con el trámite.

Según la Norma Técnica Seguro Obligatorio de Riesgos del Trabajo (2019) y el ámbito de la microempresa, corresponde al tipo de póliza denominada:

Pólizas periodo corto:

Son pólizas de carácter temporal, que tienen su inicio y fin en una fecha conocida y cuya duración es menor a un año. Se deben pagar por adelantado y en un solo tracto, previo a la fecha de inicio de vigencia de la póliza. De pagarse el mismo día, la vigencia inicia a partir de la hora de pago.

Entre ellas, se encuentran las siguientes:

- RT- Independiente: Son pólizas permanentes o de período corto, adquiridas por personas físicas en su condición de trabajador independiente, el aseguramiento es voluntario según lo definido en el artículo 194 del Código de Trabajo por lo que

el único asegurado es el Tomador del seguro, quien deberá estar inscrito en el Sistema de Identificación de Contribuyentes del Ministerio de Hacienda como contribuyente. Esta modalidad de aseguramiento posee un recargo del 40% en la tarifa por concepto de siniestralidad y cobertura de 24 horas siempre y cuando se encuentre en el ejercicio de su trabajo. (2019, pp.15-26)

4.4.2.11 Carné de manipulación de alimentos

Es requisito para todas las personas que serán parte del proceso productivo de la empresa SpoMora cumplir con las medidas de sanidad, por esto, quienes estarán en contacto con los alimentos deberán contar con el carné de manipulación de alimentos que otorga el Ministerio de Salud. Tal como indica el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA):

La finalidad de este curso es aportar a la población interesada los conocimientos, habilidades y las competencias técnicas para realizar las actividades requeridas en el proceso de manipulación de alimentos, lo cual redundará en una mejor calidad e inocuidad de los productos que se obtengan, contribuyendo a un régimen de salud preventiva, con lo cual se evitan enfermedades transmitidas por los alimentos (conocidas como ETA). (párr.2)

Para obtener este carné, se debe aprobar el examen o prueba que imparte el INA y otras instituciones que estén avaladas por este. El Ministerio de Salud (2021) menciona:

Debe llevar el curso de Manipulación de Alimentos impartido por el INA o cualquier entidad avalada por el INA para brindar el curso, este curso debe tener una duración de 20 horas. Se apersona a cualquier Área Rectora de Salud, presenta copia del título de Manipulación de Alimentos, copia de la cédula y una foto tamaño pasaporte. El Ministerio de Salud tiene un plazo de 5 días después de

recibido los requisitos para emitir el documento y este tiene validez de cinco años a partir de emitido el título, no el carné. (párr. 1-2)

4.4.3 Etapa de comercialización

4.4.3.1 Registro de marca

Al registrar la marca, la microempresa tendrá el derecho exclusivo de la marca, esto evita que otras personas o empresas la utilicen, además de que la marca ayuda al posicionamiento y diferenciación de los productos que brindaría SpoMora, en el Registro Nacional se realizará el procedimiento de registro de marca.

Para realizar el registro de marca en Costa Rica, se toma en cuenta la Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos N°7978, “(...) la cual tiene por objeto proteger, efectivamente, los derechos e intereses legítimos de los titulares de marcas y otros signos distintivos (...)” (art.1. 2000). Para el registro de la marca denominada “SpoMora”, se realizara el en Registro Nacional de Propiedad Industrial, ya sea de forma presencial o en línea, mediante el enlace http://www.registronacional.go.cr/propiedad_industrial/index.htm, además que la microempresa debe tener firma digital.

Para realizar el registro de la marca, el inversionista debe completar el formulario de solicitud de marca (ver anexo 26), el cual se puede descargar en: http://www.registronacional.go.cr/forms_tramites/sede_central/propiedad_industrial/RP-I-01%20Solicitud%20de%20Marca.pdf

En el procedimiento del registro de una marca, se debe considerar el Reglamento de la Ley de Marcas y otros Signos Distintivos N°30233-J, el cual “tiene por objeto determinar el procedimiento de registro de todo marca o signo distintivo a que se refiere la Ley Número 7978” (art.1. 2000). Dicho procedimiento se establece en el capítulo II de este reglamento (ver anexo 27).

Para finalizar el registro de marca, se debe cancelar un monto específico por las clases que se asocian a la marca de SpoMora. Estas clases se establecen en la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de Marcas, para efectos del registro de la microempresa, se asocia la clase 29, la cual comprende mermeladas, y la clase 32, jugos naturales. Cada clase asociada tiene un costo de \$50 equivalente en timbres del Registro Nacional.

4.4.3.2 Registro sanitario de los productos

La empresa SpoMora debe contar con el registro sanitario de la fruta fresca y congelada, la cual lo otorgado por el Ministerio de salud. “El registro sanitario es un mecanismo de control que implica la verificación de requisitos asociados a la calidad y seguridad de los productos de interés sanitario, con el objetivo de contribuir a proteger la salud de la población costarricense” (Ministerio de Salud, 2021, párr.1)

El fruto de la mora se consume como fruta de mesa o bien como materia prima, por lo tanto, debe cumplir con el registrado sanitario. El registro de estos productos ahora se realiza de manera digital por medio de la página Regístrelo ingresando la dirección electrónica

<https://registrelo.go.cr/cfm/plantillas/ms/index.cfm?uri=/cfm/home/index.cfm&errmsg=>, es necesario contar con la firma digital para acceder y debe cumplir ciertos requisitos. Ver anexo 28. Si la microempresa desea registrar cada producto se debe cancelar \$100, pero si la microempresa se registra como PYME, el costo a cancelar es de \$20 por producto.

4.4.3.3 Etiquetado de productos

El objetivo principal del etiquetado de productos, es comunicar al consumidor de una forma transparente las características del producto, además de incentivar la compra y dar confianza al consumidor sobre el producto. Para la Microempresa SpoMora, es necesario que se cumpla con los lineamientos de etiquetado brindados por Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 64.01.07.10 Etiquetado General de los Alimentos Previamente Envasados (preenvasados) para comercializar sus productos alimenticios.

En el artículo 5 de la norma de Etiquetado General de los Alimentos Previamente Envasados (preenvasados), se indica los datos que debe contener la etiqueta de un producto, los cuales son los siguientes: nombre del alimento, lista de ingredientes, contenido neto y peso escurrido, registro sanitario, nombre y dirección, país de origen, identificación del lote, marcado de la fecha de vencimiento e instrucciones de conservación y uso de los alimentos.

El precio de 2000 etiquetas para productos congelados de un tamaño de 5 cm por 5 cm es de \$150 cotizadas en la empresa AMB IDEAS ubicada en San José.

4.4.4 Estudio Ambiental

4.4.4.1 Evaluación de Impacto Ambiental (EIA)

Conforme con el artículo 1 del Reglamento General sobre los Procedimientos de Evaluación de Impacto Ambiental (EIA) menciona que:

(...) tiene por objeto definir los requisitos y procedimientos generales por los cuales se determinará la viabilidad (licencia) ambiental a las actividades, obras o proyectos nuevos, que, por ley o reglamento, se han determinado que pueden alterar o destruir elementos del ambiente o generar residuos, materiales tóxicos o peligrosos (...)

Dada la naturaleza de la microempresa, la cual es cultivo de frutas, la elaboración y conservación de frutas, según el Sistema Costarricense de Información Jurídica (2004), se posiciona en “Categoría C, Bajo Impacto Ambiental Potencial” (párr. 56). Dicha categoría debe realizar el trámite de registro de proyectos D2, el cual se hace por medio de la plataforma virtual de SETENA en el siguiente enlace: <https://www.setena.go.cr/formularios-d1-d2/Catalogo/d2>, además, debe cumplir con los requisitos solicitados por dicha institución, los cuales se podrán consultar en el anexo 29.

Después de realizar el registro de proyecto D2, SETENA analizará los datos brindados en el trámite, luego determinará si el proyecto se clasifica en la categoría C.

Por otra parte, en cuanto a la construcción de las instalaciones, según el artículo 4 bis, el cual comprende las actividades, obras o proyectos que por su naturaleza no requieren EIA ante SETENA, indica que:

La construcción y operación de edificaciones de menos de 500 m² y los proyectos de construcción de edificios industriales y de almacenamiento cuando no tengan relación directa con su operación de menos de 1000 m², siempre y cuando estas obras se ubiquen en un área con uso de suelo conforme a lo dispuesto en la planificación local y no se encuentren en un área ambientalmente frágil.

Según lo antes mencionado, la construcción de las instalaciones de la microempresa no deberá realizar la solicitud de Evaluación de Impacto Ambiental, pues tiene un diámetro menor a 50 m².

4.4.4.2 Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)

Con respecto al Ministerio de Agricultura y Ganadería, no se debe cumplir con ninguna regulación específica ya que esta actividad será realizada de manera minorista por el propietario. Teniendo en cuenta también que la institución busca fomentar el

desarrollo agropecuario principalmente en zonas rurales del país según El Sistema Costarricense de Información Jurídica (2018) uno de los principales objetivos del MAG es:

Mejorar las capacidades competitivas de las familias rurales de pequeños y medianos productores agropecuarios, la juventud rural y sus organizaciones, mediante la mejora en la productividad, el conocimiento y transferencia tecnológica, la diversificación productiva, el fortalecimiento agro empresarial, que posibilite su articulación a los mercados externos e internos y aumentar el acceso, uso y control de los recursos y servicios para mejorar la calidad de vida de los habitantes de los territorios rurales. (art.2)

4.4.5 Desglose de costos del estudio legal y ambiental.

Tabla 21

Cuadro de costos en colones del estudio legal

Trámite	Costo en colones
Firma Digital	(\$68,70) 44,998.86 con I.V.A (Banco Nacional para personas no clientes de la entidad)
Patente comercial	(\$15,27) ¢10.000
Permiso de funcionamiento	(\$50) ¢ 32751
Publicación en la gaceta	(\$1,01) ¢ 661,58
Registro Sanitario de Productos	(\$20) ¢ 13 100,6
Registro de Marca	(\$ 100) ¢ 65 503
Póliza de riesgos de trabajo	Salarios anuales*3,80=Costo póliza RT permanente (\$535,25)
Total	\$740,23

Nota: Tipo de cambio de la moneda hecho en ¢655,03 (venta) del día 29 marzo, 2022, dato obtenido del Banco Central de Costa Rica.

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5 Estudio Financiero

Con el objetivo de determinar la viabilidad económica-financiera para el proyecto de la microempresa SpoMora, el cual consiste en la comercialización de mora (*Rubus glaucus*) fresca y procesada en Ciudad Quesada de San Carlos, se desarrolló el estudio financiero.

A partir los datos proporcionados por los estudios, de mercado, legal, organizacional, y técnico, se llevó a cabo la evaluación financiera con el propósito de determinar la rentabilidad del proyecto. Se elaboraron dos flujos, tanto el flujo en el cual se contempla el financiamiento, como el flujo en el cual no se contempla el financiamiento del proyecto.

Así mismo, se determinaron los indicadores financieros, y, por último, se plantea la simulación financiera, a través de un escenario pesimista, dado que para el 2024 y 2025, las ventas presentan una disminución de 5 %, mientras que para el 2026 y 2027, la disminución es de 10 %.

4.5.1 Supuestos

- Los costos de ventas para el 2023 es de 51,04 % y a partir del 2024 es de 23,79 %, dichos costos se establecieron mediante la identificación de los costos de producción, además la disminución presente en los costos de venta para el 2024, pues para el 2024 la materia prima presenta una disminución de 72,67 %, comparado al 2023.
- A partir del 2024 las ventas, el precio de venta, los costos de ventas y los gastos operativos, presentan un incremento de 3.5 %, de acuerdo con la proyección de la inflación estimada por el Banco Central de Costa Rica (BCCR) para el 2023.

- La inversión inicial del proyecto es de \$26 512,87 y se financiará con un préstamo bancario un 70% el cual representa \$18 559,08, con una tasa de 9,35 % a un plazo de 5 años, por lo tanto, \$7 953,89 corresponde a aporte de capital social, el cual representa un 30 % de la inversión total.
- Tipo de cambio implementado es de \$655,03.
- Impuesto de renta para el 2023 es de 0%, a partir del 2024 el impuesto de renta es del 20%, dichos porcentajes se asignó debido a utilidades generadas anualmente.
- Para la realización de la simulación financiera se planteó un escenario pesimista, donde el 2024 y 2025 presentan una disminución en ventas de 5 %, mientras que el 2026 y 2027 disminuye un 10 %.

4.5.2 Horizonte de evaluación

Con respecto al horizonte de evaluación, se establece que la vida económica del proyecto es durante 5 años.

4.5.3 Costos de producción: costo de ventas

En lo que a los costos de producción se refiere, en la tabla 22 se muestran los costos fijos y variables para la producción de la mora fresca, mora congelada y pulpa de mora, así mismo, se observan dos costos de producción, tanto para el 2023 como para el 2024, pues la materia prima presenta una disminución de 72,67% a partir del 2024.

Para el 2023, los costos de fijos de producción mantienen un total de 7,11% y los costos variables un 43,94%, tomando en cuenta que el total de ventas son de \$44 965,87, del mismo modo, el 2024 presenta costos fijos por 6,87% y 16,79% en costos variables, considerando que las ventas son de \$48 169,01. Así mismo, la mano de obra directa contemplada en el costo de producción es de los empacadores, pues los salarios son parte

del costo de producción. Es importante mencionar que para el 2024, se considera un incremento del 3,5% acuerdo a la proyección de la inflación del BCCR.

Tabla 22

Costo de ventas

Concepto	2023		2024	
	Costos	Total	Costos	Total
Costos fijos				
Mano de obra directa	\$ 2 462,18		\$ 2 548,35	
Electricidad	\$ 732,84		\$ 758,49	
Subtotal	\$ 3 195,02		\$ 3 306,84	
Subtotal costos fijos		7,11%		6,87%
Costos variables				
Materia prima	\$ 16 144,02		\$ 4 411,54	
Combustible	\$ 1 984,64		\$ 2 054,10	
Insumos de producción	\$ 727,72		\$ 753,19	
Rollos de etiqueta	\$ 900,00		\$ 931,50	
Subtotal	\$ 19 756,38		\$ 8 150,33	
Subtotal costos variables		43,94%		16,92%
Total costo de producción		\$22 951,40		\$11 457,18
Porcentaje de venta		51,04%		23,79%

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5.4 Ventas proyectadas.

Referente al comportamiento de los ingresos de la microempresa “SpoMora”, se usó como año base el 2023, además, los datos puestos en marcha para dicho año fueron obtenidos de los comercios encuestados. Es importante mencionar que los precios de los productos y el crecimiento de la demanda fue estimada por la tasa de inflación proyectada del BCCR para el 2023, el cual es de 3,5 %.

Dicho lo anterior, la tabla 23 muestra las proyecciones de la demanda, así mismo, las proyecciones del ingreso total que genera cada producto por año y de la misma forma, se proyecta el total de ingresos por ventas anuales en dólares.

Tabla 23*Unidades vendidas anuales de los productos ofrecidos a mercado.*

Aspecto	Años				
	2023	2024	2025	2026	2027
Kilogramos vendidos de mora fresca	1716,0	1776,0	1838,2	1902,5	1969,1
Precio de venta	\$3,82	\$3,95	\$4,08	\$4,22	\$4,35
Ventas netas totales de mora fresca	\$6 549,32	\$7 015,63	\$7 506,73	\$8 023,61	\$8 567,47
Kilogramos vendidos de mora congelada	8244,00	8532,02	8830,64	9139,72	9459,61
Precio de venta	\$3,82	\$3,95	\$4,08	\$4,22	\$4,35
Ventas netas totales de mora congelada	\$31 464,21	\$33 703,20	\$36 062,42	\$38 545,51	\$41 158,23
Kilogramos vendidos de pulpa de mora	1518,00	1571,69	1626,70	1683,63	1742,56
Precio de venta	\$4,58	\$4,74	\$4,90	\$5,06	\$5,22
Ventas netas totales de mora congelada	\$6 952,35	\$7 450,18	\$7 971,69	\$8 520,59	\$9 098,14
Total de ventas anuales	\$44 965,88	\$48 169,02	\$51 540,85	\$55 089,70	\$58 823,83

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5.5 Punto de equilibrio (PE)

Referente al punto de equilibrio, se conocerá la cantidad de unidades de los diferentes productos que ofrece SpoMora al mercado, con el propósito de conocer la cantidad de productos que debe vender la microempresa para tener una utilidad donde no se obtiene pérdidas ni ganancias, así mismo, se puso en marcha de la participación relativa y la fórmula de punto de equilibrio las cuales son las siguientes:

$$\text{Participación relativa} = \frac{\text{Ventas de cada producto}}{\text{Ventas totales}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{MCP}}$$

Así mismo, en la tabla 24 se observa la participación relativa que representa cada producto respecto a las ventas del 2023.

Tabla 24.

Participación relativa para cada producto de SpoMora.

Producto	Ventas	Participación relativa
Mora fresca	\$ 6 549,32	14,57%
Mora congelada	\$ 31 464,21	69,97%
Pulpa de mora	\$ 6 952,35	15,46%
Total	\$ 44 965,88	1

Fuente: elaboración propia, 2022.

En la tabla 25, se muestran los diferentes procedimientos para realizar el cálculo del Margen de Contribución Ponderado (MCP) de los productos de SpoMora, con el propósito de dar a conocer el punto de equilibrio.

Tabla 25

Punto de equilibrio para los productos de SpoMora.

Aspectos	Mora fresca	Mora congelada	Pulpa de mora
Precio	\$3,82	\$3,82	\$4,58
Costo variable unitario	\$1,66	\$1,66	\$2,47
Margen de contribución	\$2,16	\$2,16	\$2,11
Participación relativa	\$0,15	\$0,70	\$0,15
Margen de contribución ponderado MCP	\$0,31	\$1,51	\$0,33
MCP	\$2,15		

Fuente: elaboración propia, 2022.

Cabe mencionar que el porcentaje de participación de cada producto es el mismo en 2023 y 2024.

Aplicando la fórmula de punto de equilibrio de las unidades, se establece que para el 2023, SpoMora debe producir es de 1486 kilogramos para no obtener pérdidas ni ganancias.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{MCP}} = 1486$$

También, en la tabla 26 se muestra el punto de equilibrio de cada producto que requiere vender SpoMora para llegar al punto de equilibrio.

Tabla 26

Cálculo del punto de equilibrio de unidades de cada producto para el año 2023.

2023		
Producto	%Participación	Unidades
Mora fresca	14,57%	216
Mora congelada	69,97%	1040
Pulpa de mora	15,46%	230

Fuente: elaboración propia, 2022.

Asimismo, en la tabla 27 se muestra el cálculo del punto de equilibrio por unidades y monetario para los diferentes productos, el cual es de \$5 846,61 para el 2023.

Tabla 27

Punto de equilibrio en dólares para el 2023.

2023			
Producto	Precio	PE en Unidades	PE en dólares
Mora fresca	\$3,82	216	\$826,02
Mora congelada	\$3,82	1040	\$3 968,37
Pulpa de mora	\$4,58	230	\$1 052,22
Total			\$5 846,61

Fuente: elaboración propia, 2022.

Por último, en la tabla 28 se muestra el estado de resulta de comprobación referente al punto de equilibrio monetario del 2023.

Tabla 28

Comprobación de punto de equilibrio para el año 2023.

Comprobación	Estado de Resultado			Total
	Fruta fresca	Fruta congelada	Pulpa de mora	
Ventas	\$826,02	\$3 968,37	\$1 052,22	\$5 846,61
Costos Variables	\$359,27	\$1 726,00	\$566,32	\$2 651,59
Margen de contribució	\$466,75	\$2 242,37	\$485,90	\$3 195,02
Costos fijos				\$3 195,02
Utilidad				0

Fuente: elaboración propia, 2022.

Aplicando la fórmula de punto de equilibrio de las unidades, se establece que para el 2024, SpoMora debe producir es de 1 445 kilogramos para no obtener pérdidas ni ganancias.

Así mismo, en la tabla 29 se observa el punto de equilibrio de cada producto que requiere vender SpoMora para llegar al punto de equilibrio en 2024.

Tabla 29

Cálculo del punto de equilibrio de unidades de cada producto para el año 2024.

2024		
Producto	%Participación	Unidades
Mora fresca	14,57%	211
Mora congelada	69,97%	1011
Pulpa de mora	15,46%	223

Fuente: elaboración propia, 2022.

Por otra parte, en la tabla 30 se muestra el cálculo del punto de equilibrio por unidades y monetario para los diferentes productos, el cual es de \$5 886,05 para el 2024.

Tabla 30

Punto de equilibrio en dólares para el año 2024.

2024			
Producto	Precio	PE en Unidades	PE en dólares
Mora fresca	\$3,95	211	\$831,59
Mora congelada	\$3,95	1011	\$3 995,14
Pulpa de mora	\$4,74	223	\$1 059,32
Total			\$5 886,05

Fuente: elaboración propia, 2022.

Por último, en la tabla 31 se muestra el estado de resulta de comprobación referente al punto de equilibrio monetario del 2024.

Tabla 31

Comprobación de punto de equilibrio para el año 2024.

Comprobación	Estado de Resultado			
	Fruta fresca	Fruta congelada	Pulpa de mora	Total
Ventas	\$831,59	\$3 995,14	\$1 059,32	\$5 886,05
Costos Variables	\$349,46	\$1 678,88	\$550,86	\$2 579,21
Margen de contribución	\$482,13	\$2 316,25	\$508,46	\$3 306,84
Costos fijos				\$3 306,84
Utilidad				0

Fuente: elaboración propia, 2022

4.5.6 Inversión

Al no contar con una estructura física, la microempresa debe realizar una inversión en la construcción de la infraestructura la cual es de 50 m², en la tabla 32 se observa que dicha estructura posee un costo total de \$8 674,22 con una vida útil de 20 años.

Tabla 32

Inversiones en obra física

Activo	Cantidad	Valor de Activo	Vida Útil	Depreciación Mensual	Depreciación Anual
Instalaciones de SpoMora	1	\$8 674,22	20	\$36,14	\$433,71
Total		\$8 674,22		\$36,14	\$433,71

Fuente: elaboración propia, 2022.

Referente a los activos que el inversionista debe realizar para la puesta en marcha del proyecto, en la tabla 33 se puede observar los diferentes activos que debe adquirir, los cuales presentan un costo de \$13 990,07 y una depreciación anual de \$1 496,83.

Tabla 33

Inversión en activos

Activo	Cantidad	Valor del Activo	Valor Total de Activos	Vida Útil (años)	Depreciación Anual	Depreciación mensual
Maquina Despulpadora	1	\$992,32	992,32	20	\$49,56	\$4,13
Selladora eléctrica	1	\$22,90	22,9	5	\$4,58	\$0,38
Cajón Enfriador	1	\$1 526,65	1 526,65	15	\$101,78	\$8,48
Etiquetadora Manual	1	\$203,40	203,4	10	\$20,34	\$1,70
Automóvil	1	\$7 633,24	7 633,24	8	\$954,15	\$79,51
Romana	1	\$18,32	18,32	10	\$1,83	\$0,15
Baldes Metálicos	4	\$1,56	6,24	2	\$3,12	\$0,26
Palanganas Plásticas	4	\$8,55	34,2	3	\$11,40	\$0,95
Fregadero Acero	1	\$67,66	67,66	15	\$4,51	\$0,38
Mesa acero inoxidable	1	\$225,01	225,01	10	\$22,50	\$1,88
Congelador	2	\$961,64	1923,27	10	\$192,32	\$16,03
Enfriador	1	\$1 205,38	1 205,38	10	\$120,54	\$10,04
Estantes	1	\$106,86	106,86	15	\$7,12	\$0,59
Llave para fregadero	1	\$24,62	24,62	8	\$3,08	\$0,26
Total			13990,07		\$1 496,83	\$124,74

Fuente: elaboración propia, 2022.

Por otra parte, entre los insumos que SpoMora debe adquirir, se encuentran los de producción, los de limpieza y, por último, los materiales de limpieza, los cuales se pueden observar en la tabla 34 y tienen un costo anual de \$1 207,11.

Es importante mencionar que los diferentes insumos y materiales de limpieza que no presentan un costo mensual, se adquieren una vez al año las cantidades requeridas.

Tabla 34*Inversión de insumos de producción.*

Insumos	Unidad medida	Cantidad unidades	Precio unitario	Costo mensual	Costo anual
Insumos de producción					
Bolsa para empaque	Kilogramo	8	\$3,97	\$31,76	\$190,56
Red para cabello 100 unidades	Caja	2	\$19,00	\$38,00	\$228,00
Botas de hule	Par	4	\$8,11		\$32,44
Cuchillo	Unidad	2	\$3,28		\$6,56
Guantes 100 unidades	caja	2	\$6,50	\$13,00	\$156,00
Tazas medidoras	Unidad	3	\$10,51		\$31,53
Cucharas de madera	Unidad	5	\$1,83		\$9,15
Delantales	Unidad	4	\$6,05		\$24,20
Cubre bocas 50 unidades	Paquete	4	\$3,08	\$12,32	\$49,28
Subtotal					\$727,72
Insumos de limpieza:					
Detergente 3kilos	Unidad	1	\$4,58	\$4,58	\$54,96
Esponja lava platos	Unidad	3	\$1,31	\$3,93	\$47,16
Jabón líquido para manos 240 ml	Unidad	3	\$0,98	\$2,94	\$35,28
SubTotal			\$3,82	\$11,45	\$137,40
Materiales de limpieza:					
Basurero 12 lt	Unidad	3	\$45,79		\$137,37
Dispensador de jabón liquido	Unidad	2	\$2,60		\$5,20
Escoba	Unidad	2	\$3,66		\$7,32
Mecha para palo de piso	Unidad	2	\$3,05		\$6,10
Palo de piso	Unidad	2	\$3,39		\$6,78
Bolsas de basura 50 unidades	paquete	2	\$5,80	\$11,60	\$139,20
Paños de cocina	Unidad	2	\$1,22	\$2,44	\$29,28
Hisopo para baño	Unidad	1	\$2,29		\$2,29
Papel Higiénico	Unidad	5	\$1,14	\$5,70	\$68,40
Palita para Basura	Unidad	1	\$3,05		\$3,05
Subtotal				\$19,74	\$404,99
Total					\$1 270,11

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5.7 Gastos operativos

Por otra parte, en la tabla 35 se muestran los gastos operativos mensuales para el 2023, pues dicho año se utilizará como base para los gastos operativos, así mismo, entre los gastos operativos se encuentran: Salarios, cargas sociales, provisión de aguinaldo, póliza RT permanente, permiso sanitario de funcionamiento, registro sanitario, contador

privado, patente comercial, depreciaciones, mantenimiento del vehículo, insumos y materiales de limpieza, en el cual se obtuvo un total de \$20 954,55.

Tabla 35
Gastos operativos mensuales

SpoMora													
Gastos Operativos													
2023													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Salarios	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$14 085,58
Cargas sociales	\$167,76	\$167,76	\$167,76	\$167,76	\$124,31	\$124,31	\$124,31	\$124,31	\$124,31	\$124,31	\$167,76	\$167,76	\$1 752,41
Provisión de aguinaldo	\$131,96	\$131,96	\$131,96	\$131,96	\$97,78	\$97,78	\$97,78	\$97,78	\$97,78	\$97,78	\$131,96	\$131,96	\$1 378,43
Póliza RT permanente	\$60,20	\$60,20	\$60,20	\$60,20	\$44,60	\$44,60	\$44,60	\$44,60	\$44,60	\$44,60	\$60,20	\$60,20	\$628,83
Permiso sanitario de funcionamiento	\$50,00												\$50,00
Registro sanitario	\$20,00												\$20,00
Contador privado			\$25,77			\$25,77			\$25,77			\$25,77	\$103,08
Patente comercial	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$183,24
Depreciación de activos	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$1 496,91
Depreciación de las instalaciones	\$34,03	\$34,03	\$34,03	\$34,03	\$34,03	\$34,03	\$34,03	\$34,03	\$34,03	\$34,03	\$34,03	\$34,03	\$408,36
Materiales de limpieza	\$187,85	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$404,99
Insumos de limpieza	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$137,40
Mantenimiento de vehículo						\$152,66						\$152,66	\$305,32
Total de Gastos Operativos	\$1 977,06	\$1 738,95	\$1 764,72	\$1 738,95	\$1 645,72	\$1 824,15	\$1 645,72	\$1 645,72	\$1 671,49	\$1 645,72	\$1 738,95	\$1 917,38	\$20 954,55

Fuente: elaboración propia, 2022.

De igual forma, según la tabla 35, las disminuciones mostradas en las cargas sociales, la provisión de aguinaldo y en la póliza de RT permanente son ocasionadas por la disminución en los salarios generada de mayo hasta octubre, en los cuales los colaboradores que se encargan del empaquetado no laboran, ya que, para dichos meses, no se adquiere materia prima por parte del proveedor, pues no hay producción de mora en dichos meses. Del mismo modo, solamente se contemplan los salarios del administrador y el conductor, pues los salarios de los empacadores se contemplan en los costos de producción.

En cuanto a los gastos operativos proyectados a 5 años, en la tabla 36 se muestran los gastos operativos de SpoMora, los cuales presenta un aumento de 3,5 % según la proyección de la inflación del Banco Central de Costa Rica (2022).

Tabla 36

Gastos operativos anuales.

Gastos operativos anuales	2023	2024	2025	2026	2027
Salarios	\$14 085,58	\$14 578,58	\$15 088,83	\$15 616,94	\$16 163,53
Cargas sociales	\$1 752,41	\$1 813,74	\$1 877,22	\$1 942,93	\$2 010,93
Provisión de aguinaldo	\$1 378,43	\$1 426,67	\$1 476,61	\$1 528,29	\$1 581,78
Póliza RT permanente	\$628,83	\$650,84	\$673,61	\$697,19	\$721,59
Permiso sanitario de funcionamiento	\$50,00	\$51,75	\$53,56	\$55,44	\$57,38
Registro sanitario	\$20,00	\$20,70	\$21,42	\$22,17	\$22,95
Contador privado	\$103,08	\$106,69	\$110,42	\$114,29	\$118,29
Patente comercial	\$183,24	\$189,65	\$196,29	\$203,16	\$210,27
Depreciación de activos	\$1 496,91	\$1 496,91	\$1 493,79	\$1 482,39	\$1 482,39
Depreciación de las instalaciones	\$408,36	\$408,36	\$408,36	\$408,36	\$408,36
Insumos de materiales de limpieza	\$137,40	\$142,21	\$147,19	\$152,34	\$157,67
Materiales de limpieza	\$404,99	\$419,16	\$433,84	\$449,02	\$464,74
Mantenimiento de vehículo	\$305,32	\$316,01	\$327,07	\$338,51	\$350,36
Total de Gastos Operativos	\$20 954,55	\$21 621,27	\$22 308,21	\$23 011,02	\$23 750,23

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5.8 Flujo de caja mensual sin financiamiento

A continuación, se muestra el flujo de caja mensual, en la cual se identifican los ingresos por ventas y gastos operativos. Es importante mencionar que en el flujo no se contempla el préstamo, dado que se utiliza recurso propio del inversionista, así mismo, en la tabla 37 se identifica el flujo de caja mensuales sin financiamiento.

Además, se observa en el flujo de caja mensual sin financiamiento, las utilidades brutas cubren los gastos operativos en todos los meses, exceptuando el mes de octubre, ya que las ventas para dicho mes, se reducen un 74,85 % comparado con las ventas de septiembre, por lo tanto, la utilidad obtenida en octubre no cubre los gastos operativos de dicho mes.

De igual manera, los diferentes flujos de efectivo, presentan números azules, lo que indica que las operaciones de SpoMora cubren los gastos operativos y generan efectivo al final de cada mes.

Tabla 37*Flujo de caja mensual sin financiamiento.*

SpoMora													
Flujo de Caja Puro Mensual Sin Financiamiento													
2023													
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ventas Netas	\$4 505,90	\$4 505,90	\$4 505,90	\$4 505,90	\$3 414,35	\$3 414,35	\$3 414,35	\$3 414,35	\$3 414,35	\$858,74	\$4 505,90	\$4 505,90	\$44 965,88
Costo de ventas (51,04%)	\$2 299,81	\$2 299,81	\$2 299,81	\$2 299,81	\$1 742,68	\$1 742,68	\$1 742,68	\$1 742,68	\$1 742,68	\$438,30	\$2 299,81	\$2 299,81	\$22 950,58
Utilidad Bruta	\$2 206,09	\$2 206,09	\$2 206,09	\$2 206,09	\$1 671,66	\$1 671,66	\$1 671,66	\$1 671,66	\$1 671,66	\$420,44	\$2 206,09	\$2 206,09	\$22 015,29
Gastos Operativos													
Salarios	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$14 085,58
Cargas sociales	\$167,76	\$167,76	\$167,76	\$167,76	\$124,31	\$124,31	\$124,31	\$124,31	\$124,31	\$124,31	\$167,76	\$167,76	\$1 752,41
Provisión de aguinaldo	\$131,96	\$131,96	\$131,96	\$131,96	\$97,78	\$97,78	\$97,78	\$97,78	\$97,78	\$97,78	\$131,96	\$131,96	\$1 378,43
Póliza RT permanente	\$60,20	\$60,20	\$60,20	\$60,20	\$44,60	\$44,60	\$44,60	\$44,60	\$44,60	\$44,60	\$60,20	\$60,20	\$628,83
Permiso sanitario de funcionamiento	\$50,00												\$50,00
Registro sanitario	\$20,00												\$20,00
Contador privado			\$25,77			\$25,77			\$25,77			\$25,77	\$103,08
Patente comercial	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$183,24
Insumos de materiales de limpieza	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$137,40
Materiales de limpieza	\$187,85	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$404,99
Mantenimiento del vehículo						\$152,66							\$152,66
Depreciación de activos	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$1 496,91
Depreciación de las instalaciones	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$433,71
Total de gastos operativos	\$1 657,41	\$1 419,30	\$1 445,07	\$1 419,30	\$1 326,06	\$1 504,49	\$1 326,06	\$1 326,06	\$1 351,83	\$1 326,06	\$1 419,30	\$1 597,73	\$17 118,65
Utilidad Operativa	\$548,68	\$786,79	\$761,02	\$786,79	\$345,60	\$167,17	\$345,60	\$345,60	\$319,83	-\$905,62	\$786,79	\$608,36	\$4 896,64
Impuesto de renta	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Utilidad neta	\$548,68	\$786,79	\$761,02	\$786,79	\$345,60	\$167,17	\$345,60	\$345,60	\$319,83	-\$905,62	\$786,79	\$608,36	\$4 896,64
Depreciación de activos	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$1 496,91
Depreciación de las instalaciones	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$433,71
Inversión		-\$22 664,29											
Capital de trabajo		-\$3 848,68											
Flujo de efectivo mensual	-\$26 512,97	\$709,57	\$947,68	\$921,91	\$947,68	\$506,49	\$328,06	\$506,49	\$506,49	\$480,72	-\$744,74	\$947,68	\$6 827,26

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5.9 Flujo de caja anual sin financiamiento.

De la misma forma, en la tabla 38 se muestra el flujo de efectivo anual proyectado a 5 años sin financiamiento, tomando como año base el 2023, las ventas, los costos y los gastos operativos aumentaron en los siguientes años, esto debido a la inflación proyectada del BCCR, la cual incrementa en 3.5 % las cuentas mencionadas anteriormente durante los 4 años.

Como se puede observar, en la tabla 38, a partir del 2024, el costo de venta presenta una disminución de un 72,67 %, lo que se refleja con un incremento de 63,09 % en la utilidad bruta comparado con el 2023, por lo tanto, la utilidad bruta lograr cubrir los gastos operativos y el impuesto de renta, así mismo, refleja números azules en los flujos de efectivo para los diferentes años.

Tabla 38

Flujo de caja anual sin financiamiento.

SpoMora					
Flujo de efectivo proyectado sin financiamiento					
Año	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas Netas	\$44 965,88	\$48 169,02	\$51 540,85	\$55 089,70	\$58 823,83
Costo de ventas	\$22 950,58	\$12 262,68	\$12 691,87	\$13 136,09	\$13 595,85
Utilidad Bruta	\$22 015,29	\$35 906,34	\$38 848,97	\$41 953,61	\$45 227,98
Gastos Operativos					
Salarios	\$14 085,58	\$14 578,58	\$15 088,83	\$15 616,94	\$16 163,53
Cargas sociales	\$1 752,41	\$1 813,74	\$1 877,22	\$1 942,93	\$2 010,93
Provisión de aguinaldo	\$1 378,43	\$1 426,67	\$1 476,61	\$1 528,29	\$1 581,78
Póliza RT permanente	\$628,83	\$650,84	\$673,61	\$697,19	\$721,59
Permiso sanitario de funcionamiento	\$50,00	\$51,75	\$53,56	\$55,44	\$57,38
Registro sanitario	\$20,00	\$20,70	\$21,42	\$22,17	\$22,95
Contador privado	\$103,08	\$106,69	\$110,42	\$114,29	\$118,29
Patente comercial	\$183,24	\$189,65	\$196,29	\$203,16	\$210,27
Insumos de materiales de limpieza	\$137,40	\$142,21	\$147,19	\$152,34	\$157,67
Materiales de limpieza	\$404,99	\$419,16	\$433,84	\$449,02	\$464,74
Mantenimiento del vehículo	\$305,32	\$316,01	\$327,07	\$338,51	\$350,36
Depreciación de activos	\$1 496,91	\$1 496,91	\$1 493,79	\$1 482,39	\$1 482,39
Depreciación de las instalaciones	\$433,71	\$433,71	\$433,71	\$433,71	\$433,71
Total de gastos operativos	\$17 118,65	\$17 785,38	\$18 478,56	\$19 204,17	\$19 943,38
Utilidad Operativa	\$4 896,64	\$18 120,96	\$20 370,42	\$22 749,44	\$25 284,60
Impuesto de renta	\$0,00	\$3 624,19	\$4 074,08	\$4 549,89	\$5 056,92
Utilidad neta	\$4 896,64	\$14 496,77	\$16 296,33	\$18 199,55	\$20 227,68
Depreciación de activos	\$1 496,91	\$1 496,91	\$1 493,79	\$1 482,39	\$1 482,39
Depreciación de las instalaciones	\$433,71	\$433,71	\$433,71	\$433,71	\$433,71
Valor de desecho					\$13 043,33
Inversión	-\$22 664,29				
Capital de trabajo	-\$3 848,68				\$3 848,68
Flujo de efectivo mensual	-\$26 512,97	\$6 827,26	\$16 427,39	\$18 223,84	\$20 115,65
		\$39 035,80			

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5.10 Flujos de efectivo del inversionista

Mediante la incorporación del financiamiento del proyecto, se desarrolló el siguiente flujo de efectivo del inversionista, donde se financiará \$18 204,43 el cual representa un 70 % de la inversión inicial. De igual forma que el flujo anterior, los costos de ventas para el 2023 son de 51,30 %.

Como se puede observar en la tabla 39, la utilidad neta de los diferentes meses, tienden a presentar números azules, lo que indica que los ingresos por ventas, cubren los gastos operativos, los intereses de la deuda y el impuesto de renta, a diferencia del mes de octubre el cual presenta una disminución de 74,85 % comparado con las ventas de septiembre, las cuales afectan la utilidad neta y el flujo de efectivo mensual, las cuales presentan números rojos, ya que no cubren los gastos operativos para dicho mes, dicho lo anterior, el flujo de efectivo para el 2023, es de \$2 166,27.

4.5.11 Flujo de efectivo mensual con financiamiento.

Tabla 39

Flujo de efectivo mensual con financiamiento.

SpoMora Flujo de Caja Mensual Con Financiamiento 2023													
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ventas Netas	\$4 505,90	\$4 505,90	\$4 505,90	\$4 505,90	\$3 414,35	\$3 414,35	\$3 414,35	\$3 414,35	\$3 414,35	\$858,74	\$4 505,90	\$4 505,90	\$44 965,88
Costo de ventas	\$2 299,81	\$2 299,81	\$2 299,81	\$2 299,81	\$1 742,68	\$1 742,68	\$1 742,68	\$1 742,68	\$1 742,68	\$438,30	\$2 299,81	\$2 299,81	\$22 950,58
Utilidad Bruta	\$2 206,09	\$2 206,09	\$2 206,09	\$2 206,09	\$1 671,66	\$1 671,66	\$1 671,66	\$1 671,66	\$1 671,66	\$420,44	\$2 206,09	\$2 206,09	\$22 015,29
Gastos Operativos													
Salarios	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$1 173,80	\$14 085,58
Cargas sociales	\$167,76	\$167,76	\$167,76	\$167,76	\$124,31	\$124,31	\$124,31	\$124,31	\$124,31	\$124,31	\$167,76	\$167,76	\$1 752,41
Provisión de aguinaldo	\$131,96	\$131,96	\$131,96	\$131,96	\$97,78	\$97,78	\$97,78	\$97,78	\$97,78	\$97,78	\$131,96	\$131,96	\$1 378,43
Póliza RT permanente	\$60,20	\$60,20	\$60,20	\$60,20	\$44,60	\$44,60	\$44,60	\$44,60	\$44,60	\$44,60	\$60,20	\$60,20	\$628,83
Permiso sanitario de funcionamiento	\$50,00												\$50,00
Registro sanitario	\$20,00												\$20,00
Contador privado			\$25,77			\$25,77			\$25,77			\$25,77	\$103,08
Patente comercial	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$15,27	\$183,24
Insumos de materiales de limpieza	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$11,45	\$137,40
Mantenimiento del vehículo						\$152,66						\$152,66	\$305,32
Materiales de limpieza	\$187,85	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$19,74	\$404,99
Depreciación de activos	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$1 496,91
Depreciación de las instalaciones	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$433,71
Total de gastos operativos	\$1 657,41	\$1 419,30	\$1 445,07	\$1 419,30	\$1 326,06	\$1 504,49	\$1 326,06	\$1 326,06	\$1 351,83	\$1 326,06	\$1 419,30	\$1 597,73	\$17 118,65
Utilidad Operativa	\$548,68	\$786,79	\$761,02	\$786,79	\$345,60	\$167,17	\$345,60	\$345,60	\$319,83	-\$905,62	\$786,79	\$608,36	\$4 896,64
Intereses de la deuda	\$144,61	\$142,71	\$140,79	\$138,86	\$136,92	\$134,96	\$132,98	\$130,99	\$128,99	\$126,97	\$124,93	\$122,88	\$1 606,58
Utilidad antes de impuestos	\$404,08	\$644,09	\$620,23	\$647,93	\$208,69	\$32,22	\$212,62	\$214,61	\$190,85	-\$1 032,59	\$661,86	\$485,49	\$3 290,06
Impuesto de renta	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Utilidad neta	\$404,08	\$644,09	\$620,23	\$647,93	\$208,69	\$32,22	\$212,62	\$214,61	\$190,85	-\$1 032,59	\$661,86	\$485,49	\$3 290,06
Depreciación de activos	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$124,74	\$1 496,91
Depreciación de las instalaciones	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$36,14	\$433,71
Amortización	243,81	245,71	247,62	249,55	251,50	253,46	255,43	257,42	259,43	261,45	263,49	265,54	\$3 054,41
Inversión					-\$22 664,29								
Capital de trabajo					-\$3 848,68								
Préstamo					\$18 559,08								
Flujo de efectivo mensual	-\$7 953,89	\$321,15	\$559,26	\$533,49	\$559,26	\$118,07	-\$60,36	\$118,07	\$118,07	\$92,30	-\$1 133,15	\$559,26	\$380,83
													\$2 166,27

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5.12 Flujo de efectivo anual con financiamiento.

Como se puede observar en la tabla 40, las ventas presentan un incremento de 3,5 % según la inflación estimada por el BCCR, el costo de ventas para el 2023 es de 51,04 %, mientras que a partir del 2024 es de 23,79 %, lo cual refleja un aumento en la utilidad bruta de cada año.

De la misma forma, la utilidad operativa presenta números azules para los 5 años, lo que indica que los ingresos por ventas, cubren los gastos operativos de SpoMora, así mismo, se logra cubrir el impuesto de la deuda y el impuesto de renta, ya que la utilidad neta de cada año, presenta números azules, lo que demuestra que la empresa logra cubrir las obligaciones propias de producción, operación y del préstamo.

Tabla 40*Flujo de efectivo anual con financiamiento*

SpoMora					
Flujo de efectivo anual con financiamiento					
Año	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas Netas	\$44 965,88	\$48 169,02	\$51 540,85	\$55 089,70	\$58 823,83
Costo de ventas	\$22 950,58	\$12 262,68	\$12 691,87	\$13 136,09	\$13 595,85
Utilidad Bruta	\$22 015,29	\$35 906,34	\$38 848,97	\$41 953,61	\$45 227,98
Gastos Operativos					
Salarios	\$14 085,58	\$14 578,58	\$15 088,83	\$15 616,94	\$16 163,53
Cargas sociales	\$1 752,41	\$1 813,74	\$1 877,22	\$1 942,93	\$2 010,93
Provisión de aguinaldo	\$1 378,43	\$1 426,67	\$1 476,61	\$1 528,29	\$1 581,78
Póliza RT permanente	\$628,83	\$650,84	\$673,61	\$697,19	\$721,59
Permiso sanitario de	\$50,00	\$51,75	\$53,56	\$55,44	\$57,38
Registro sanitario	\$20,00	\$20,70	\$21,42	\$22,17	\$22,95
Contador privado	\$103,08	\$106,69	\$110,42	\$114,29	\$118,29
Patente comercial	\$183,24	\$189,65	\$196,29	\$203,16	\$210,27
Insumos de materiales de limpieza	\$137,40	\$142,21	\$147,19	\$152,34	\$157,67
Materiales de limpieza	\$404,99	\$419,16	\$433,84	\$449,02	\$464,74
Mantenimiento del vehiculo	\$305,32	\$316,01	\$327,07	\$338,51	\$350,36
Depreciación de activos	\$1 496,91	\$1 496,91	\$1 493,79	\$1 482,39	\$1 482,39
Depreciación de las instalaciones	\$433,71	\$433,71	\$433,71	\$433,71	\$433,71
Total de gastos operativos	\$17 118,65	\$17 785,38	\$18 478,56	\$19 204,17	\$19 943,38
Utilidad Operativa	\$4 896,64	\$18 120,96	\$20 370,42	\$22 749,44	\$25 284,60
Intereses de la deuda	\$1 606,580	\$1 308,431	\$981,178	\$621,981	\$227,721
Utilidad antes de impuestos	\$3 290,06	\$16 812,53	\$19 389,24	\$22 127,46	\$25 056,88
Impuesto de renta	\$0,00	\$3 362,51	\$3 877,85	\$4 425,49	\$5 011,38
Utilidad neta	\$3 290,06	\$13 450,02	\$15 511,39	\$17 701,97	\$20 045,50
Depreciación de activos	\$1 496,91	\$1 496,91	\$1 493,79	\$1 482,39	\$1 482,39
Depreciación de las instalaciones	\$433,71	\$433,71	\$433,71	\$433,71	\$433,71
Amortización	\$3 054,41	\$3 352,56	\$3 679,82	\$4 039,01	\$4 433,27
Valor de desecho					\$13 043,33
Capital de trabajo	-\$3 848,68				\$3 848,68
Inversión	-\$22 664,29				
Préstamo	\$18 559,08				
Flujo de efectivo anual	-\$7 953,89	\$2 166,27	\$12 028,08	\$13 759,08	\$15 579,06
		\$34 420,35			

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5.13 Estado de resultados.

Conforme al estado de resultado sin financiamiento, se observa en la tabla 41 que las utilidades para los 5 años dan números azules, lo que implica que los ingresos por ventas, cubren las diferentes obligaciones operativas de la microempresa.

Tabla 41*Estado de resultados sin financiamiento.*

SpoMora					
Estado de resultado sin financiamiento al 31 de diciembre de cada año					
Año	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas Netas	\$44 965,88	\$48 169,02	\$51 540,85	\$55 089,70	\$58 823,83
Costo de ventas	\$22 950,58	\$12 262,68	\$12 691,87	\$13 136,09	\$13 595,85
Utilidad Bruta	\$22 015,29	\$35 906,34	\$38 848,97	\$41 953,61	\$45 227,98
Gastos Operativos					
Salarios	\$14 085,58	\$14 578,58	\$15 088,83	\$15 616,94	\$16 163,53
Cargas sociales	\$1 752,41	\$1 813,74	\$1 877,22	\$1 942,93	\$2 010,93
Provisión de aguinaldo	\$1 378,43	\$1 426,67	\$1 476,61	\$1 528,29	\$1 581,78
Póliza RT permanente	\$628,83	\$650,84	\$673,61	\$697,19	\$721,59
Permiso sanitario de funcionamiento	\$50,00	\$51,75	\$53,56	\$55,44	\$57,38
Registro sanitario	\$20,00	\$20,70	\$21,42	\$22,17	\$22,95
Contador privado	\$103,08	\$106,69	\$110,42	\$114,29	\$118,29
Patente comercial	\$183,24	\$189,65	\$196,29	\$203,16	\$210,27
Depreciación de activos	\$1 496,91	\$1 496,91	\$1 493,79	\$1 482,39	\$1 482,39
Depreciación de las instalaciones	\$433,71	\$433,71	\$433,71	\$433,71	\$433,71
Insumos de materiales de limpieza	\$137,40	\$142,21	\$147,19	\$152,34	\$157,67
Materiales de limpieza	\$404,99	\$419,16	\$433,84	\$449,02	\$464,74
Mantenimiento del vehículo	\$ 305,32	\$ 316,01	\$ 327,07	\$ 338,51	\$ 350,36
Total de gastos operativos	\$17 118,65	\$17 785,38	\$18 478,56	\$19 204,17	\$19 943,38
Utilidad Operativa	\$4 896,64	\$18 120,96	\$20 370,42	\$22 749,44	\$25 284,60
Impuesto de renta	\$0,00	\$3 624,19	\$4 074,08	\$4 549,89	\$5 056,92
Utilidad neta	\$4 896,64	\$14 496,77	\$16 296,33	\$18 199,55	\$20 227,68

Fuente: elaboración propia, 2022.

Por otra parte, como se observa en la tabla 42, el estado de resultado con financiamiento presenta utilidades azules para los diferentes años, pues se agregó la cuenta del interés de deuda, lo cual se ve reflejado en una disminución en las utilidades comparado al estado de resultado sin financiamiento. Así mismo, se puede observar que el ingreso por ventas cubre las obligaciones de producción, gastos operativos y los diferentes impuestos, tanto el de renta como el de la deuda, lo que implica que la microempresa puede optar por un financiamiento, ya que puede cubrir los gastos ocasionados por esta.

Tabla 42*Estado de resultados con financiamiento.*

SpoMora					
Estado de resultados con financiamiento al 31 de diciembre de cada año					
Año	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas Netas	¢44 965,88	¢48 169,02	¢51 540,85	¢55 089,70	¢58 823,83
Costo de ventas	¢22 950,58	¢12 262,68	¢12 691,87	¢13 136,09	¢13 595,85
Utilidad Bruta	¢22 015,29	¢35 906,34	¢38 848,97	¢41 953,61	¢45 227,98
Gastos Operativos					
Salarios	¢14 085,58	¢14 578,58	¢15 088,83	¢15 616,94	¢16 163,53
Cargas sociales	¢1 752,41	¢1 813,74	¢1 877,22	¢1 942,93	¢2 010,93
Provisión de aguinaldo	¢1 378,43	¢1 426,67	¢1 476,61	¢1 528,29	¢1 581,78
Póliza RT permanente	¢628,83	¢650,84	¢673,61	¢697,19	¢721,59
Permiso sanitario de funcionamiento	¢50,00	¢51,75	¢53,56	¢55,44	¢57,38
Registro sanitario	¢20,00	¢20,70	¢21,42	¢22,17	¢22,95
Contador privado	¢103,08	¢106,69	¢110,42	¢114,29	¢118,29
Patente comercial	¢183,24	¢189,65	¢196,29	¢203,16	¢210,27
Insumos de materiales de limpieza	¢137,40	¢142,21	¢147,19	¢152,34	¢157,67
Materiales de limpieza	¢404,99	¢419,16	¢433,84	¢449,02	¢464,74
Mantenimiento del vehiculo	¢305,32	¢316,01	¢327,07	¢338,51	¢350,36
Depreciación de activos	¢1 496,91	¢1 496,91	¢1 493,79	¢1 482,39	¢1 482,39
Depreciación de las instalaciones	¢433,71	¢433,71	¢433,71	¢433,71	¢433,71
Total de gastos operativos	¢17 118,65	¢17 785,38	¢18 478,56	¢19 204,17	¢19 943,38
Utilidad Operativa	¢4 896,64	¢18 120,96	¢20 370,42	¢22 749,44	¢25 284,60
Impuesto de deuda	¢1 606,58	¢1 308,43	¢981,18	¢621,98	¢227,72
Utilidad antes de impuesto	¢3 290,06	¢16 812,53	¢19 389,24	¢22 127,46	¢25 056,88
Impuesto de renta	¢0,00	¢3 362,51	¢3 877,85	¢4 425,49	¢5 011,38
Utilidad neta	¢3 290,06	¢13 450,02	¢15 511,39	¢17 701,97	¢20 045,50

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5.14 Balance de situación financiera

En la tabla 43, se observa el balance general de SpoMora, donde se identifica los activos, los pasivos y el patrimonio proyectados a 5 años.

Tabla 43

Balance de situación financiera.

SpoMora					
Balance general					
Al 31 de Diciembre de cada año (En Dólares)					
	2023	2024	2025	2026	2027
Activos					
Activo corriente					
Efectivo	\$2 166,27	\$14 194,35	\$27 953,43	\$43 532,49	\$77 952,84
Capital de trabajo	\$3 848,68	\$3 848,68	\$3 848,68	\$3 848,68	\$3 848,68
Total de activo circulante	\$6 014,96	\$18 043,04	\$31 802,11	\$47 381,17	\$81 801,52
Activos no circulante					
Edificio	\$8 674,22	\$8 674,22	\$8 674,22	\$8 674,22	\$8 674,22
Mobiliario	\$13 990,07	\$13 990,07	\$13 990,07	\$13 990,07	\$13 990,07
Depreciacion acumulada	\$1 930,62	\$3 861,25	\$5 788,75	\$7 704,85	\$9 620,95
Total de activos fijos	\$20 733,66	\$18 803,04	\$16 875,54	\$14 959,43	\$13 043,33
Total de activos	\$26 748,62	\$36 846,08	\$48 677,65	\$62 340,60	\$94 844,85
Pasivo					
Otros pasivos circulantes					
Deuda financiera	\$15 504,67	\$12 152,10	\$8 472,29	\$4 433,27	0
Total de pasivos circulantes	\$15 504,67	\$12 152,10	\$8 472,29	\$4 433,273	\$0,00
Capital					
Capital social	\$7 953,89	\$7 953,89	\$7 953,89	\$7 953,89	\$7 953,89
Utilidades/pérdidas acumulada	0	\$3 290,06	\$16 740,08	\$32 251,47	\$49 953,44
Utilidad del periodo	\$3 290,06	\$13 450,02	\$15 511,39	\$17 701,97	\$20 045,50
Total de patrimonio	\$11 243,95	\$24 693,97	\$40 205,36	\$57 907,33	\$94 844,85
Total de pasivo y capital	\$26 748,62	\$36 846,08	\$48 677,65	\$62 340,604	\$94 844,85

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5.15 Capital de trabajo.

Con el propósito de cubrir los faltantes en el flujo de efectivo del primer mes, para comenzar a producir, SpoMora debe contar con un capital de trabajo de \$3 848,68, el cual se muestra en la tabla 44.

Tabla 44*Capital de trabajo*

2023	
Cuenta	Costo mensual
Salarios	1584,16
Póliza RT permanente	60,20
Permiso sanitario de funcionamiento	50,00
Registro sanitario	20,00
Patente comercial	15,27
Insumos de materiales de limpieza	11,45
Materiales de limpieza	187,85
Materia prima	1360,00
Electricidad	61,07
Insumos de producción	198,96
Cargas sociales	167,76
Provisión de aguinaldo	131,96
Total	\$3 848,68

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5.16 Valor de desecho

Mediante la implementación del método contable, se estimó el valor de desecho de los diferentes activos que se contempla en la inversión, cabe mencionar que el valor de desecho que se observa en la tabla 45, es el valor que se recupera al finalizar el horizonte de la evolución, es decir, 5 años.

Tabla 45*Valor de desecho.*

Requerimiento	Cantidad	Total de activo	Vida útil	Depreciación mensual	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
Activos							
Maquina Despulpad	1	\$992,32	20	\$4,13	\$49,56	\$247,80	\$744,52
Selladora eléctrica	1	\$22,90	5	\$0,38	\$4,56	\$22,80	\$0,10
Cajón Enfriador	1	\$1 526,65	15	\$8,48	\$101,76	\$508,80	\$1 017,85
Etiquetadora Manua	1	\$203,40	10	\$1,70	\$20,40	\$102,00	\$101,40
Automóvil	1	\$7 633,24	8	\$79,51	\$954,12	\$4 770,60	\$2 862,64
Romana	1	\$18,32	10	\$0,15	\$1,83	\$9,16	\$9,16
Baldes Metálicos	4	\$6,24	2	\$0,26	\$3,12	\$6,24	\$0,00
Palanganas							
Plásticas	4	\$34,20	3	\$0,95	\$11,40	\$34,20	\$0,00
Fregadero Acero	1	\$67,66	15	\$0,38	\$4,56	\$22,80	\$44,86
Mesa acero	1	\$225,01	10	\$1,88	\$22,56	\$112,80	\$112,21
Congelador	2	\$1 923,27	10	\$16,03	192,36	\$961,80	\$961,47
Enfriador	1	\$1 205,38	10	\$10,04	\$120,48	\$602,40	\$602,98
Estantes	1	\$106,86	15	\$0,59	\$7,08	\$35,40	\$71,46
Llave para	1	\$24,62	8	\$0,26	\$3,12	\$15,60	\$9,02
Subtotal		\$13 990,07		\$124,74	\$1 496,91	\$7 452,40	\$6 537,67
Infraestructura							
Instalaciones	1	\$8 674,22	20	\$36,14	\$433,71	\$2 168,55	\$6 505,66
Subtotal		\$8 674,22		\$36,14	\$433,71	\$2 168,55	\$6 505,66
Total		\$22 664,29		\$160,89	\$1 930,62	\$9 620,95	\$13 043,33

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5.17 Amortización anual de la deuda.

En la siguiente tabla, se observa el flujo de la deuda proyectada a 5 años, en la cual se considera la amortización e interés, así mismo, la cuota y el saldo de la deuda a inicio de cada año.

Tabla 46*Amortización anual de la deuda.*

Período	Saldo	Cuota	Interés	Amortización	Saldo final
0					\$ 18 559,08
1	\$ 18 559,08	\$ 4 660,99	\$ 1 606,58	\$ 3 054,41	\$ 15 504,67
2	\$ 15 504,67	\$ 4 660,99	\$ 1 308,43	\$ 3 352,56	\$ 12 152,10
3	\$ 12 152,10	\$ 4 660,99	\$ 981,18	\$ 3 679,82	\$ 8 472,29
4	\$ 8 472,29	\$ 4 660,99	\$ 621,98	\$ 4 039,01	\$ 4 433,27
5	\$ 4 433,27	\$ 4 660,99	\$ 227,72	\$ 4 433,27	-

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5.18 Costo de capital (CAPM y DAMODARAN)

El modelo de valoración de activos financieros, también conocido como CAPM, es el modelo que establece el costo de los recursos de la inversión, en el cual se considera diferentes factores, entre los cuales se encuentra el riesgo país, el factor beta, Riesgo sistemático de la industria, así mismo, el Ke no apalancado y Ke apalancado, es importante mencionar que mientras mayor riesgo, mayor rendimiento.

La fórmula para determinar el CAPM es la siguiente:

$$Ke = Rf + \beta (RM - Rf) + RP$$

Donde:

Ke no apalancado: Costo del patrimonio sin deuda.

Ke apalancado: Costo del patrimonio con deuda.

Rf: Tasa libre de riesgo.

β : factor beta.

Riesgo sistemático de la industria. RM:

RP: Riesgo país.

Así mismo, los datos que se muestran en la tabla 25 fueron obtenidos de diferentes páginas web, la tasa libre de riesgo (Rf) fue obtenida de datosmacro.com, y el riesgo sistemático de la industria se obtuvo de finance.yahoo (ver anexo 30), mientras que el riesgo país fue de la página Moody's rating, por último, el riesgo sistemático del sector procesamiento de alimentos.

Tabla 47

Datos costo promedio ponderado de capital del proyecto

Costo de capital (CAMP)							
Sector	RF	Beta No apalancado	Beta Apalancado	RM	RP	Ke no apalancado	Ke apalancado
Procesamiento de alimentos	3,040%	0,610%	0,750%	9,555%	5,440%	12,46%	13,37%

Fuente: elaboración propia, 2022.

Cabe mencionar, los datos mencionados anteriormente fueron obtenidos el 07 de junio del 2022.

Mediante la implementación de la siguiente fórmula $CPPC=Qd*Kd+Qe*Ke$, se obtiene como resultado el Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC).

Donde:

Kd: Interés de la deuda

Ke: Ke apalancado (CAPM)

Qd: proporción de la deuda.

Qe: Proporción del patrimonio

T: Impuesto de la renta

Entonces:

Tabla 48

Costo Promedio Ponderado del Capital

Costo promedio ponderado del capital	
D/E	30,52%
E	1
$D/(D+E)= Qd$	23,38%
$E/(D+E)=Qe$	76,62%
Kd	8,88%
Ti	9,35%
t	5%
CPPC	11,621%

Fuente: elaboración propia, 2022.

4.5.19 Indicadores de evaluación

Los resultados obtenidos por estos diferentes indicadores financieros van a permitirle al inversionista tomar la decisión de aceptar o rechazar el proyecto ya que le permitirá conocer si

el proyecto va a ser rentable o no. En este caso mostrará si SpoMora deberá o no comercializar mora fresca, congelada y pulpa de mora en Ciudad Quesada.

Valor Actual Neto (VAN): es un indicador financiero que muestra la posible ganancia que generara al ejecutar un proyecto

VAN Básico: como el resultado del cálculo del VAN es \$37 817,75 este es positivo y mayor a 1, por lo tanto, el proyecto se acepta, pues va a ser rentable.

VAN Préstamo: en cuanto al Van donde se incluye el préstamo da como resultado \$40 567,86, por lo que también es positivo se acepta el proyecto.

VAN Ajustado: \$37 817,75 + \$40 567,86

VAN Ajustado= \$ 78 385,61

Tasa Interna de Retorno (TIR): Este indicador permitirá conocer si al ejecutar dicho proyecto se generara algún beneficio o bien perdida, teniendo en cuenta que si este es mayor o igual a la tasa de descuento el proyecto se acepta y si es menor a la tasa de descuento se rechaza el proyecto.

Donde:

Io: Inversión Inicial

Fi: Flujos de efectivo del año 1

K: Tasa de descuento

La tasa interna de retorno en este caso dio como resultado 49,72 % por lo que al ser mayor que la tasa de descuento se acepta el proyecto.

Índice de Deseabilidad (ID): En cuanto a este indicador, muestra lo que se gana por dólar que es invertido cuando se ejecuta un proyecto.

ID= VPFE/ Io

Donde:

VPFE: Valor presente de los flujos de efectivo

Io: Inversión Inicial

ID= \$64 330,72/\$ 26 512,97

ID= 2,43

En cuanto a los resultados obtenidos calculando el índice de deseabilidad muestra que por dólar invertido en este proyecto la empresa va a ganar 2,43 dólares.

4.5.20 Simulación financiera (variables críticas y su efecto en la rentabilidad del proyecto)

Con la simulación financiera es posible hacerse una idea de los cambios que pueda llegar a tener el proyecto si cambia alguna de sus variables. En este caso, se plantea una situación pesimista para el proyecto de SpoMora, suponiendo una disminución en sus ventas del 5 % en los años 2 y 3 y de un 10 % en el año 4 y 5 por falta de estrategias que permitan posicionarse y aumentar su nicho de mercado. La tabla 49 muestra esta simulación.

Tabla 49*Flujo de efectivo del inversionista pesimista.*

Año	SpoMora				
	Flujo de efectivo anual con financiamiento				
	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas Netas	\$44 965,88	\$42 717,58	\$40 581,70	\$36 523,53	\$32 871,17
Costo de ventas	\$22 950,58	\$12 262,68	\$12 691,87	\$13 136,09	\$13 595,85
Utilidad Bruta	\$22 015,29	\$30 454,90	\$27 889,83	\$23 387,44	\$19 275,32
Gastos Operativos					
Salarios	\$14 085,58	\$14 578,58	\$15 088,83	\$15 616,94	\$16 163,53
Cargas sociales	\$1 752,41	\$1 813,74	\$1 877,22	\$1 942,93	\$2 010,93
Provisión de aguinaldo	\$1 378,43	\$1 426,67	\$1 476,61	\$1 528,29	\$1 581,78
Póliza RT permanente	\$628,83	\$650,84	\$673,61	\$697,19	\$721,59
Permiso sanitario de funcionamiento	\$50,00	\$51,75	\$53,56	\$55,44	\$57,38
Registro sanitario	\$20,00	\$20,70	\$21,42	\$22,17	\$22,95
Contador privado	\$103,08	\$106,69	\$110,42	\$114,29	\$118,29
Patente comercial	\$183,24	\$189,65	\$196,29	\$203,16	\$210,27
Insumos de materiales de limpieza	\$137,40	\$142,21	\$147,19	\$152,34	\$157,67
Materiales de limpieza	\$404,99	\$419,16	\$433,84	\$449,02	\$464,74
Mantenimiento del vehiculo	\$305,32	\$316,01	\$327,07	\$338,51	\$350,36
Depreciación de activos	\$1 496,91	\$1 496,91	\$1 493,79	\$1 482,39	\$1 482,39
Depreciación de las instalaciones	\$433,71	\$433,71	\$433,71	\$433,71	\$433,71
Total de gastos operativos	\$17 118,65	\$17 785,38	\$18 478,56	\$19 204,17	\$19 943,38
Utilidad Operativa	\$4 896,64	\$12 669,52	\$9 411,27	\$4 183,27	-\$668,06
Intereses de la deuda	\$1 606,580	\$1 308,431	\$981,178	\$621,981	\$227,721
Utilidad antes de impuestos	\$3 290,06	\$11 361,09	\$8 430,09	\$3 561,29	-\$895,78
Impuesto de renta	\$0,00	\$2 272,22	\$1 686,02	\$712,26	-\$179,16
Utilidad neta	\$3 290,06	\$9 088,87	\$6 744,07	\$2 849,03	-\$716,63
Depreciación de activos	\$1 496,91	\$1 496,91	\$1 493,79	\$1 482,39	\$1 482,39
Depreciación de las instalaciones	\$433,71	\$433,71	\$433,71	\$433,71	\$433,71
Amortización	\$3 054,41	\$3 352,56	\$3 679,82	\$4 039,01	\$4 433,27
Valor de desecho					\$13 043,33
Capital de trabajo	-\$3 848,68				\$3 848,68
Inversión	-\$22 664,29				
Préstamo	\$18 559,08				
Flujo de efectivo mensual	-\$7 953,89	\$2 166,27	\$7 666,93	\$4 991,76	\$13 658,22

Fuente: elaboración propia, 2022.

Como se muestra anteriormente en la tabla, ante un escenario pesimista la empresa continúa teniendo flujos de efectivo positivos. SpoMora generaría suficientes ingresos y su utilidad operativa cubre los costos operativos, por lo tanto, la actividad principal de la empresa estaría dando rentabilidad.

Capítulo V
Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

- Al desarrollar el estudio de mercado, se comprobó que los productos de SpoMora muestran un alto nivel en cuanto a la aceptación de la mora congelada y la mora fresca. Asimismo, la pulpa de mora presenta un grado de aceptación inferior a los demás productos, sin embargo, se concluye que existe un mercado potencial para el proyecto.
- Se detectó que existen diferentes proveedores de mora, aunque dichos productos son sustitutos a la mora (*Rubus glaucus*), pues la mora que se provee es conocida como mora silvestre, lo que ocasiona que el mercado meta del proyecto desee consumir la mora (*Rubus glaucus*) para evaluar su rendimiento.
- En cuanto al estudio técnico, se estableció los recursos necesarios para la puesta de marcha del proyecto, incluyendo activos, insumos e instalaciones, así mismo, se detalló los diferentes procesos productivos para la preparación de los productos.
- En lo que se refiere al estudio organizacional, se elaboró la estructura más adecuada para la microempresa, además, se definió los puestos, las tareas y los requisitos adecuados a los diferentes puestos.
- Al elaborar el estudio legal y ambiental, se identificó la normativa y reglamentos necesarios para la puesta de marcha del proyecto, y se concluyó que no existen impedimentos para ejecutar el proyecto.
- En cuanto al estudio financiero, se determinó que el proyecto es viable, pues los flujos proyectados a 5 años presentan números azules en cuanto a las utilidades, lo que se refleja en el van, dando resultados positivos; mientras que la TIR es mayor a la tasa de descuento, por lo que también es recomendable que el proyecto se ponga en marcha. Por último, en cuanto al Índice de deseabilidad, se demuestra que el proyecto generará ganancias, siendo un factor que también impulsa el proyecto.

Recomendaciones

- Poner en marcha el proyecto, pues los flujos elaborados presentan utilidades en los diferentes años, lo que implica que el proyecto es viable.
- En cuanto a los proveedores, impulsar el cultivo de mora (*Rubus glaucus*) en la zona de San José de la Montaña en San Carlos, para disponer de más materia prima con el propósito de satisfacer la demanda existente para el mes octubre y valorar extender el mercado meta e incrementar las ventas.
- Capacitación en cuanto a la elaboración de pulpa de mora, con el propósito de conocer los procesos productivos para su elaboración y brindar una guía a los empacadores, con el fin de presentar el producto en mejor estado. También, es necesario capacitarse en cuanto a mercadeo, para incrementar los clientes conforme pasan los años.
- Impulsar la venta de los productos en las instituciones públicas, como son las escuelas y hospitales.
- En cuanto al estudio técnico, buscar alternativas que le ayuden a disminuir los costos iniciales del proyecto.
- Dado que el proyecto es amigable con el medioambiente, es importante participar en los diferentes concursos para obtener capital semilla sin necesidad de retornar dicho capital, con el fin de aumentarlo y reducir el préstamo.
- Además, es necesario que el propietario ponga en marcha nuevos productos de mora, como lo son mermeladas y jugos, con el fin de buscar nuevos mercados.

Referencias

- Alvarado, R., Carrillo, M., Hernández, G., Herrera, J., Miranda, A., Orozco, Y., Sabillon, M., Salas, A., Vargas, X., Vargas, J., Vargas, G., Vásquez, A. y Truman, A. (2016). *Plan General de Manejo sobre el Proyecto: Campo de Bienestar “Pura Vida”*. [Trabajo de titulación diplomado en Planificación y fortalecimiento de la competitividad del sector turístico a nivel local, Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza]. Archivo digital. http://www.sinac.go.cr/ES/transprncia/Planificacin%20y%20Gestin%20BID/Capacitaciones%20del%20Proyecto/Proyecto%20Final_Plan%20de%20Manejo%20Proyecto%20de%20Bienestar%20Pura%20Vida.pdf
- Andrango, G. (2018). *Diseño y elaboración del manual de funciones y organigrama para la empresa Newlead durante el período de abril 2018 a junio 2018*. <https://docplayer.es/176817943-Universidad-politecnica-salesiana-sede-quito.html>
- Arteaga, M. (2021) *Importancia de los costos fijos y variables en la evaluación económica de las Pymes del sector comercial*. <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5823/1/UPSE-TCA-2021-0036.pdf>
- Aquillas, R. (2019). *Plan de mejoramiento para la producción y comercialización de un cultivo de mora en la ciudad de San Miguel de Bolívar* [Tesis de grado, Universidad tecnológica Israel]. Repositorio digital Universidad Israel. <http://repositorio.uisrael.edu.ec/bitstream/47000/2228/1/UISRAEL-EC-ADME-378.242-2019-069.pdf>
- Babio, N., Agustench, P. y Salvadó, J. (2020). *Alimentos ultraprocesados* (1ª ed.). Unidad de Nutrición Humana. Universitat Rovira i Virgili. http://www.nutricio.urv.cat/media/upload/domain_1498/imatges/lIbres/ULTRAPROCESADOS%2021-06.pdf
- Banco Central de Costa Rica (2022). Emisiones y costos. <https://www.bccr.fi.cr/firma-digital/certificados-de-personas-f%C3%ADsicas/emisores-y-costos>

- Banco Central de Costa Rica (BCCR, 2022). Informe de política monetaria, enero 2022.
https://www.bccr.fi.cr/publicaciones/DocPoliticaMonetariaInflacin/IPM_enero_2022.pdf
- Bárceñas, J. Ramírez, M. Reyes, C. y Zapatero, J. (2008). Análisis Financiero para mejorar la toma de decisiones. [Trabajo Final para obtener el título de Contador Público, Instituto Politécnico Nacional]. Archivo digital.
<https://tesis.ipn.mx/jspui/bitstream/123456789/2776/1/CP2008B363j.pdf>
- Bastidas, E., Romoleroux, B., y Espinel, O. (2018). *Guía De Moras Del Ecuador*. Herbario QCA, Pontificia Universidad Católica del Ecuador. <https://edipuce.edu.ec/wp-content/uploads/2021/06/Guia-de-moras-del-Ecuador.pdf>
- Benavides, M., Cardona, W., Muñoz, M., Narváez, Y., Acosta, C., Romero, R., Lemus, E., Hio, J., Flórez, N., Holguín, A., Montealegre, L. y Melo, D. (2020). *Mora (Rubus glaucus Benth). Manual de recomendaciones técnicas para su cultivo en el departamento de Cundinamarca*.
http://investigacion.bogota.unal.edu.co/fileadmin/recursos/direcciones/investigacion_bogota/Manuales/13-manual-mora-2020-EBOOK.pdf
- Bolaños, D. (2021). *Estudio de mercado para el desarrollo de contenidos en la promoción de servicios para eventos en Guayaquil*. [Trabajo de graduación en Licenciatura En Turismo y Hotelería, Universidad De Guayaquil]. Archivo digital.
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/56037/1/Estudio%20de%20mercado%20para%20el%20desarrollo%20de%20contenidos%20en%20la%20promoci%20n%20de%20servicios%20para%20eventos%20en%20Guayaquil..pdf>
- Cabrera Tigre, D. (2016). *Estudio de factibilidad para el incremento de la capacidad de producción de quesillo y requesón como insumos en la industria panificadora de la ciudad de cuenca. caso: fabrica San José de Zhidmad*. [Trabajo de graduación de Ingeniero Industrial, Universidad de Cuenca]. Archivo digital.
<https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/23637/1/TESIS.pdf>
- Calapiña, O. y Chacón, C. (2020). *Propagación in vitro del cultivo de mora sin espinas (rubus glaucus benth) en el cantón Cevallos provincia Tungurahua*. [Proyecto de Investigación presentado previo a la obtención del título de Ingeniero Agrónomo,

Universidad Técnica de Cotopaxi]. Archivo digital.

<http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/6930/1/UTC-PIM-000271.pdf>

Calero, O. y González, J. (2019). Evaluación financiera a la empresa soluciones científicas, s.a., en función de la rentabilidad y la creación de valor, para el periodo finalizado 2017 – 2018. [Monografía para optar por título de Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua]. Archivo digital. <https://repositorio.unan.edu.ni/10937/1/19685.pdf>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2019). *Sistema de empaque, envase, embalaje y etiquetas*. <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14382/Gu%c3%ada%20Pr%c3%a1ctica%20Sistema%20de%20Empaque%20Envase%20Embalaje%20y%20Etiqueta%20para%20una%20Exportaci%c3%b3n%20%28002%29.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Campos Mera, G. (2015). *Diseño de un liofilizador para mora de castilla previo a su industrialización en la comunidad Corazón de Jesús de la parroquia Punin*. [Tesis para obtención del título de Ingeniería Química, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo]. Archivo digital. <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/4698/1/96T00308%20UDCTFC.pdf>

Campos, D., Dorado, E., Loáiciga, S., Valderrama, R. y Villalobos, R. (2017). *Proyectos de inversión turística en Costa Rica: con referencia a la Unidad de Planeamiento Turístico Guanacaste Norte*. Jade. https://drive.google.com/file/d/0B5hAJ1YV53kvRldFdU04c2I0WkE/view?resourcekey=0-SohbUtuUyIq4riR0jxae_g

Cárdenas, L., Flores, M. y Garcés, Á. (2020). Creación de una empresa exportadora de pulpa de mora congelada a Chile. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, ISSN: 1696-8352. <https://www.eumed.net/rev/oel/2020/02/empresa-exportadora-pulpa.pdf>

Castillo, A. y Fajardo, S. (2011). *Guía de Aplicación Propiedad, Planta y Equipo (NIC 16), para empresas y personas naturales obligadas a llevar contabilidad en Ecuador, desde el año 2009*. [Tesis previa la obtención del título de Contador Público Auditor,

Universidad de Cuenca]. Archivo digital.

<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1205/1/tcon515.pdf>

Cecilia, S y Castillo, S. (2018). *Fundamentos básicos de estadística*. [Http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/1570/fundamentos%20b%20c3%20a1sicos%20de%20estad%20c3%20adstica-libro.pdf?sequence=1&isallowed=y](http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/1570/fundamentos%20b%20c3%20a1sicos%20de%20estad%20c3%20adstica-libro.pdf?sequence=1&isallowed=y)

Cedeño, O., Santistevan, M., Pin, G. y Sánchez, E. (2019). *Introducción a las finanzas* (1. ed.). <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2019/09/Introducci%C3%B3n-a-las-finanzas.pdf>

Cevallos, L. (2020). *Manejo agronómico del cultivo de mora de castilla (rubus glaucus)* [Tesis de titulación tecnólogo agrícola]. Archivo digital. <https://181.198.35.98/Archivos/CEVALLOS%20BERMEO%20LUIS%20ALBERTO.pdf>

Chávez, M. (2017). *Proyecto de prefactibilidad para la producción y comercialización de vino orgánico de mora, en el cantón Pimampiro provincia de Imbabura y el Desarrollo Socioeconómico*. [Proyecto de examen complejo previo a la obtención del grado académico de magister en Dirección de Empresas con énfasis en Gerencia Estratégica, Universidad Autónoma de los Andes Uniandes] <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/5596/1/TUAEXCOMMDEGE003-2017.pdf>

Corporación Compromiso. (2019). La mora un producto de la economía campesina. *Observatorio Rural de Santander*, 003. <https://corporacioncompromiso.org/apc-aa-files/676666686b756c6f7b70343434343434/boletin-003-observatorio-rural-de-santander.pdf>

Domínguez, I. (2018). *Estudio técnico: herramienta indispensable para la efectividad del desarrollo de un proyecto de inversión*. [Examen complejo, Universidad Técnica de Machala]. Archivo digital. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12037/1/ECUACE-2018-AE-CD00265.pdf>

- Galindo, M. (2019). *Elementos de competitividad de los productores de mora de castilla en la Inspección de la Victoria Municipio de el Colegio Cundinamarca*. [Maestría en Desarrollo Rural, Pontificia Universidad Javeriana]. <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/47036/TESIS%20GRADO%20MDR-%20GALINDO-03-02-2020.pdf?sequence=1>
- González, A., Palacios, I. y Ábalos A. (2019). Impacto ambiental del vertido de residuales en la cuenca hidrográfica Guaos-Gascón de Santiago de Cuba. *Revista Cubana de Química*, 32(1), p. 4. <https://www.redalyc.org/journal/4435/443562886010/443562886010.pdf>
- González, Y., y Manzano, O. (2018). *Plan estratégico de mercado para la cadena productiva de la mora (Rubus glaucus Benth)*. [Trabajo de graduación de Administración de Empresas, Universidad Nacional Abierta y a Distancia Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios]. Archivo digital. <https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/20837/1094264614.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Google Maps. (2021). *Ubicación de los terrenos a producir el cultivo*. <https://www.google.com/maps/d/viewer?hl=es-419&mid=1chC8gBhpMHnylMEmq16Oug3xSwz0TnYE&ll=10.26673595341596%2C-84.37380119137138&z=14>
- Google Maps. (2021). *Ubicación del Cantón de San Carlos, Alajuela, Costa Rica*. <https://www.google.com/maps/place/Provincia+de+Alajuela,+San+Carlos/@10.4830768,-84.6549465,9z/data=!4m5!3m4!1s0x8fa077e881828f4f:0xea6f02d26460f2fc!8m2!3d10.6590277!4d-84.3542049>
- Google Maps. (2022). *Macrolocalización microempresa SpoMora*. <https://www.google.com/maps/d/u/0/viewer?mid=1chC8gBhpMHnylMEmq16Oug3xSwz0TnYE&hl=es-419&ll=10.295851606088537%2C-84.41811253508355&z=13>

- Google Maps. (2022). Microlocalización ubicación de SpoMora. <https://www.google.com/maps/d/u/0/viewer?mid=1chC8gBhpMHnylMEmq16Oug3xSwz0TnYE&hl=es-419&ll=10.261190736596548%2C-84.3764061839227&z=15>
- Guerrero, V. y Santacruz, A. (2016). *Estudio de mercados, administrativo y legal, para la constitución de un centro de acopio de productos agrícolas en el Municipio de Puerto Wilches (Santander)*. [Tesis doctoral, Universidad Industrial de Santander, Bucaramanga, Colombia]. Archivo digital. <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2016/165080.pdf>
- Gutiérrez Salazar, J. (2017). *Propuesta de un sistema de evaluación de rentabilidad para proyectos empresariales de conectividad para CableTica*. [Trabajo de graduación de Maestría Profesional en Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Costa Rica]. Archivo digital. <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/74610/Trabajo%20Final%20Jos%C3%A9%20Guti%C3%A9rrez%2020170728.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
<https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/36634/jarodriguezmoy.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Instituto de Desarrollo Rural. (2015). *Ubicación del Territorio San Carlos-Peñas Blancas-Río Cuarto*. <https://www.inder.go.cr/san-carlos-penas-blancas-rio-cuarto/#mapa>
- Instituto de Desarrollo Rural. (2016). *Plan territorial de desarrollo rural*. <https://www.inder.go.cr/san-carlos-penas-blancas-rio-cuarto/PDRT-San-Carlos-Penas-Blancas-Rio-Cuarto.pdf>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (IICA,2018). *Gestión Empresarial y Táctica. El Mercado y la Comercialización*. <https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/7088/BVE18040224e.pdf?sequence=1>
- Instituto Nacional de Aprendizaje. (2022). *Carne de Manipulación de Alimentos* <https://www.ina.ac.cr/alimentos/SitePages/Inicio.aspx>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2019). *Población 20 Costa Rica: estimaciones y proyecciones de población según provincia, cantón y distrito al 30 de junio de cada*

año 2016-2018. <https://www.inec.cr/documento/poblacion-20-costa-rica-estimaciones-y-proyecciones-de-poblacion-segun-provincia-canton-y>

Instituto Nacional de Seguros. (2019). *Norma Técnica Seguro Obligatorio de Riesgos del Trabajo*.

<https://www.inscr.com/media/2850/normat%C3%A9cnica2019reg31072019.pdf>

Instituto Nacional de Seguros. (2019). *Norma Técnica Seguro Obligatorio de Riesgos del Trabajo*. <https://www.ins-cr.com/media/5327/nt-2019-reg-31072019.pdf>

Instituto Nacional de Seguros (2022). Seguro obligatorio de riesgo de trabajo. <https://www.grupoins.com/seguo-de-riesgos-del-trabajo/>

Jiménez Córdoba, J. (2019). La mora es investigada como una posible aliada contra rara enfermedad muscular. *Universidad de Costa Rica*. <https://www.ucr.ac.cr/noticias/2019/01/17/la-mora-es-investigada-como-una-posible-aliada-contr-rara-enfermedad-muscular.html>

Lino Cárdenas, A. (2020). *Plan de negocio para la creación de una empresa exportadora de pulpa de mora congelada a Chile*. [Tesis de licenciatura en Ingeniería Comercial, Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil]. Archivo digital. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3525/1/T-ULVR-3096.pdf>

Marchena, P., Saborío, J., y Valverde, L. (2020). *Propuesta de estrategia de internacionalización para la mora orgánica dirigida hacia california, EE.UU., con el aporte de herramientas de tecnologías digitales: el caso de la empresa Finca Santa Clara, La Cima, Dota, Costa Rica*. [Tesis para obtención del título Licenciatura en Comercio y Negocios Internacionales con énfasis en Mercadeo, Universidad Nacional]. Archivo digital. <https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/20909/Propuesta%20de%20estrateg%3%ada%20de%20internalizaci%c3%b3n%20para%20la%20mora%20org%c3%a1nica%20dirigida%20hacia%20California%20EEUU%2c%20con%20el%20aporte%20de%20herramientas%20de%20tecnolog%c3%adas%20digitales%20el%20caso%20de%20la%20finca%20santa%20clara%20dota%20costa%20rica>

[20de%20la%20empresa%20Finca%20Santa%20Clara%2c%20La%20Cima%2c%20Dota%2c%20Costa%20Rica.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://www.scielo.org/bo/pdf/jsab/v7n1/v7n1_a07.pdf)

Martínez, A., Villacis, L., Viera, W., Jacome, R., Espín, M., León, G. y Santana., R. (2019). Evaluación de nuevas tecnologías de producción limpia de la mora de castilla (*Rubus glaucus* Benth), en la zona Andina de Ecuador, para un buen vivir de los fruticultores. *J Selva Andina Biosph.* 7(1):63-70.

http://www.scielo.org/bo/pdf/jsab/v7n1/v7n1_a07.pdf

Ministerio de Agricultura y Ganadería Costa Rica (MAG, 2018). *Asociación de productores el Jardín, describe el manejo del cultivo de Mora de una manera sostenible. Promocional ASPROJA.* [Video]. YouTube . <https://www.youtube.com/watch?v=L9BqmWscqT8>

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2020). *Cadena Productiva de la Mora.* <https://sioc.minagricultura.gov.co/Mora/Documentos/2020-03-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

Ministerio de Agricultura y Ganadería Costa Rica (2020). *Caracterización del área de influencia de la agencia de extensión agropecuaria de San Isidro de el General.* http://www.mag.go.cr/regiones/region_brunca/Caracterizacion-AEA-SanIsidro.pdf

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (2020). *Mora, cúrcuma y subproductos de yuca con oportunidades para la diversificación del sector agroalimentario costarricense* <https://www.comex.go.cr/sala-de-prensa/comunicados/2020/junio/cp-2491-mora-c%C3%BArcuma-y-subproductos-de-yuca-con-oportunidades-para-la-diversificaci%C3%B3n-del-sector-agroalimentario-costarricense/>

Ministerio de Economía Industria y Comercio. (s.f). *Guía rápida para establecer una empresa formalmente* <https://www.meic.go.cr/meic/documentos/n5cw3f2v1/Formalizar.pdf>

Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2019). *Manual para las Personas Emprendedoras en Costa Rica.* Costa Rica. https://www.meic.go.cr/meic/documentos/08k2mt84w/Manual_PersonasEmprendedorasCR300519.pdf

- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2021). PYMES, Información General. <https://www.meic.go.cr/meic/web/126/pymes/informacion-general.php>
- Ministerio de Salud. (2019). Trámite Permiso Sanitario de Funcionamiento. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/centro-de-informacion/material-comunicacion/pymes/4828-tramite-permiso-sanitario-de-funcionamiento/file>
- Ministerio de Salud. (2021). Preguntas Frecuentes <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/733-preguntas-frecuentes-barra/1077-carne-de-manipulacion-de-alimentos>
- Municipalidad de San Carlos (2014). *Actualización del plan de desarrollo cantonal, San Carlos 2014-2024*. <https://www.munisc.go.cr/documentos/NuestraMunicipalidad/Plan%20de%20Desarrollo%20Cantonal%202014%20-%202024.pdf>
- Municipalidad de San Carlos (2022a). Documentos y Trámites. <https://www.munisc.go.cr/Paginas/Visitantes/Documentos.aspx>
- Municipalidad de San Carlos. (2022b). Fechas de pago sobre impuestos de patentes comerciales. <https://www.munisc.go.cr/Home/NewsDetail/153>
- Murillo, G. García, M. González, C. (2019). Propuesta de estructura organizacional para organizaciones intensivas de conocimiento: una caracterización desde los centros de excelencia. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, (58), 19-40. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=194260979003>
- Peña, Rodríguez, I. (2017). *La importancia del estudio de mercado para un proyecto de inversión caso: una microempresa prestadora de servicios para eventos*. [Tesis de maestría, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla]. Archivo digital. <https://repositorioinstitucional.buap.mx/bitstream/handle/20.500.12371/149/078717T.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- [Permisos a establecimientos \(ministeriodesalud.go.cr\)](https://www.ministeriodesalud.go.cr)
- Piscoya, F. y García, P. (2020). *Estudio de mercado para una tienda de ropa usada en la ciudad de Chiclayo – 2018*. [Trabajo de titulación de Licenciatura en Administración de Empresas, Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo]. Archivo digital. https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2604/1/TL_PiscoyaBazanKriss%20GarciaToroSamantha.pdf

Programa Estado de la Nación. (2017). *Informe estado de la nación en desarrollo humano sostenible* 2017.

https://repositorio.conare.ac.cr/bitstream/handle/20.500.12337/1088/1043.%20Tendencias%20de%20crecimiento%20en%20ciudades%20intermedias.%20Los%20casos%20de%20San%20Isidro%20de%20El%20General,%20Ciudad%20Quesada%20y%20Guapiles_Estado%20de%20la%20Naci%C3%B3n_Cap%C3%ADtulo%20Armon%C3%ADa%20con%20la%20Naturaleza.pdf?sequence=1

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2016). *Nuestra esencia*.
https://www.esencialcostarica.com/wp-content/themes/betheme/catalogos/producto_fresco/producto_fresco.pdf

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2020a). *Mora, cúrcuma y subproductos de yuca con oportunidades para la diversificación del sector agroalimentario costarricense*. <https://www.procomer.com/noticia/exportador-noticia/mora-curcuma-y-subproductos-de-yuca-con-oportunidades-para-la-diversificacion-del-sector-agroalimentario-costarricense/>

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2020b). *Caracterización de la comercialización internacional de mora, cúrcuma y subproductos de yuca*.
http://www.infoagro.go.cr/Documents/Caracterizacion_comercializacion_internacional_mora_curcuma_subproductos_yuca_Abril-2020.pdf

Ramírez, E. (2018.) *Investigación sobre qué información deberían exponer en las etiquetas los fabricantes de VDS con el fin de motivar la decisión de compra en el consumidor joven*.
[https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/1899/ADM2018-00906.pdf?sequence=9&isAllowed=yRegistro de productos de interés sanitario \(ministeriodesalud.go.cr\)](https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/1899/ADM2018-00906.pdf?sequence=9&isAllowed=yRegistro%20de%20productos%20de%20inter%C3%A9s%20sanitario%20(ministeriodesalud.go.cr))

Registro Nacional. (2013). *Propiedad industrial*.
[http://www.registronacional.go.cr/propiedad_industrial/documentos/fasciculos%20propiedad%20industrial/RN-6%20Patentes%20\(Propiedad%20Industrial\).pdf](http://www.registronacional.go.cr/propiedad_industrial/documentos/fasciculos%20propiedad%20industrial/RN-6%20Patentes%20(Propiedad%20Industrial).pdf)

- Rodríguez, J. (2020). *Caracterización de los principales productos Agrícolas y canales de comercialización en la provincia del Sumapaz con valor agregado*. [Trabajo de graduación de Agronomía, Universidad Nacional Abierta y a Distancia]. Archivo digital. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/36634>
- Sánchez, D. (2020). *Diseño de un modelo de comercialización en el marco de la cadena productiva de la mora: caso provincia de Tungurahua*. [Trabajo de graduación Maestría en Administración de Empresas mención Planeación, Pontificia Universidad]. Archivo digital. <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2961/1/77141.pdf>
- Sapag, N., Sapag, R. y Sapag, M. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos* (6ta ed.). McGraw-hill. <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1243/1/Sapag-proyectos%206ta%20edici%C3%B3n.pdf>
- Sistema Costarricense de Información Jurídica (1982). Reglamento General de los Riesgos del trabajo N° 13466-TSS. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=8296&nValor3=103867&strTipM=TC
- Sistema Costarricense de Información Jurídica. (1982). Reglamento de Construcciones http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=53161&nValor3=91036&strTipM=TC
- Sistema Costarricense de Información Jurídica (1996). Reglamento del Seguro de Salud de la Caja Costarricense de Seguro Social http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=43463&strTipM=TC
- Sistema Costarricense de Información Jurídica (2000) Ley de marcas y Otros Signos Distintivos N°7978. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=45096&nValor3=72368&strTipM=TC#:~:text=Art%C3%ADculo%201%C2%B0%2D%20Objeto.,intereses%20leg%C3%ADtimos%20de%20los%20consumidores.
- Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2004). *Reglamento General sobre los Procedimientos de Evaluación de Impacto Ambiental (EIA) N° 31849-MINAE-S-MOPT-MAG-MEIC*. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=53029&nValor3=93264&strTipM=TC

Sistema Costarricense de Información Jurídica (2006). Reglamento a la Ley de Certificados, Firmas Digitales y Documentos Electrónicos N° 33018.
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=56884&nValor3=103000&strTipM=TC

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2011). *Reglamento para el otorgamiento del carné de manipuladores de alimentos y reconocimiento de la oficialización de capacitadores del curso de manipulación de alimentos por parte del Instituto Nacional de Aprendizaje* [Sistema Costarricense de Información Jurídica \(pgrweb.go.cr\)](http://www.pgrweb.go.cr)

Sistema Costarricense de Información Jurídica (2012). Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.01.07:10 Etiquetado General de los Alimentos Previamente Envasados (Preenvasados).
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=73276&nValor3=97034&strTipM=TC

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2016). *Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud.*
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=81043&nValor3=103191&strTipM=TC

Sistema Costarricense de Información Jurídica (2018). Reglamento orgánico del Ministerio de Agricultura y Ganadería N° 40863 – MAG.
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=85882&nValor3=111197&strTipM=TC

Sotomayor Paredes, A. (2020). *Evaluación de los sólidos solubles de 4 lotes de mermelada de frutilla y mora según la normativa nte Inen 2825*. [Examen complejo de Ingeniería en Alimentos, Universidad Técnica de Machala]. Archivo Digital.
http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/16348/1/E-9616_SOTOMAYOR%20PAREDES%20ARIANA%20ULISSA.pdf

Superintendencia de Telecomunicaciones. (2018). *Actualización de la tasa de retorno de capital de la industria de telecomunicaciones.*
<http://sutel.go.cr/sites/default/files/audiencias/gco-tma-et-01396-2018.pdf>

Torres Mejía, J. (2021). *Caracterización y comercialización de vinos de fruta, en la ciudad de Santa Rosa de Copan*. [Trabajo de obtención de maestría en Gestión de Proyectos,

Universidad Católica de Honduras]. Archivo digital.

<https://www.researchgate.net/publication/353635295> Caracterización y comercialización de vinos de fruta en la ciudad de Santa Rosa de Copan#pf9

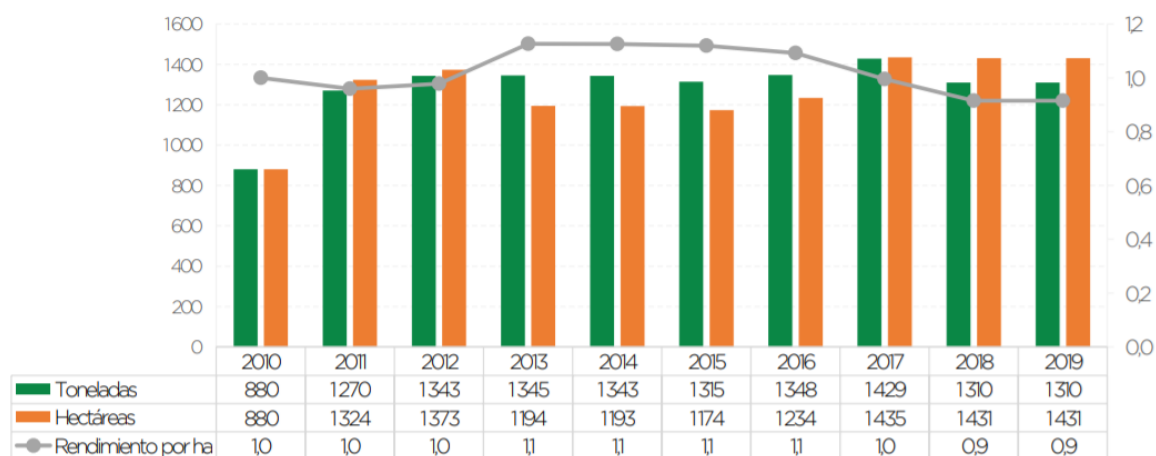
Universidad Panamericana. (2020). *¿En qué consiste la legislación ambiental y cuál es su importancia?* <https://blog.up.edu.mx/topic/posgrados-de-gobierno-y-economia/en-que-consiste-la-legislacion-ambiental-y-cual-es-su-importancia>

Ventura León, J. (2017). ¿Población o muestra?: Una diferencia necesaria. *Revista Cubana de Salud Pública*. 43(4), 648. <https://www.redalyc.org/pdf/214/21453378014.pdf>

Anexos

Anexo 1. Costa Rica: áreas sembradas y producción de mora 2010-2019

**Costa Rica: áreas sembradas y producción de mora
2010-2019
(hectáreas y toneladas)**



Nota: la figura muestra el total de hectáreas y toneladas de mora producidas en Costa Rica entre el 2010 al 2019. Fuente: PROCOMER (2020B)

Anexo 2. Antecedentes de la investigación, principales conclusiones

Autor/ autora/Año de publicación)	Título	Grado (licenciatura, maestría doctorado, artículo científico)	Objetivo General	Principales Conclusiones
Sánchez, D. (2020)	Diseño de un modelo de comercialización en el marco de la cadena productiva de la mora: caso provincia de Tungurahua	Maestría	Diseñar un modelo de comercialización en el marco de la cadena productiva de la mora: caso provincia de Tungurahua.	<p>Los principales clientes de la mora en el mundo, la utilizan como materia prima en la elaboración de helados, yogur, lácteos saborizantes, mermeladas, jugos, compotas, barras energéticas, frutas deshidratadas, entre otras.</p> <p>El rendimiento promedio del cultivo de mora es de 6 t/ha/año, el costo de implementación del cultivo es de 7972.2 USD/ha, el costo de mantenimiento del cultivo es de 3979 USD/ha/año y finalmente producir un kilogramo de mora en la provincia de Tungurahua representa 1.02 USD.</p> <p>Se revela necesario lograr la concientización del productor para que, al momento de la cosecha de la mora, esta, se encuentre en un nivel de madurez 5, el cual ayudará a una mejor presentación y durabilidad de la fruta al momento de su comercialización.</p> <p>Al desarrollar el modelo de comercialización de la cadena productiva de</p>

				la mora, evidenció la necesidad de iniciar este proceso con el fortalecimiento de la etapa productiva, desarrolla alianzas estratégicas con las casas comerciales proveedoras de plaguicidas, abonos y fertilizantes para obtener descuentos en compras asociativas que van del 5 a 15 %.
Rodríguez, J. (2020)	Caracterización de los principales productos Agrícolas y canales de comercialización en la provincia del Sumapaz con valor agregado.	Agrónomo	Caracterizar los principales productos agrícolas y canales de comercialización en la región del Sumapaz con valor agregado.	Se puede evidenciar que dentro de las falencias que tiene muchos de los pequeños y medianos agricultores es el tipo de mercado tradicional para la venta de sus productos; desconociendo que en muchos de los casos la transformación de materias primas puede generar mayor rentabilidad con el acceso a mejores canales de comercialización La mora castilla (<i>Rubus glaucus Benth</i>) puede tener productos de valor agregado como la pulpa de mora, jugos, mermeladas, entre otros, que le pueden dar al productor la opción de incursionar en nuevos mercados con una mayor rentabilidad.

<p>González, Y. y Manzano, O. (2018)</p>	<p>Plan estratégico de mercado para la cadena productiva de la mora (<i>Rubus glaucus Benth</i>)</p>	<p>Licenciatura</p>	<p>Diseñar un plan estratégico de mercado para la cadena productiva de la mora (<i>Rubus glaucus Benth</i>) en la ciudad de Pamplona y sus zonas aledañas.</p>	<p>Los principales competidores para los productores de mora son los intermediarios quienes compran la mora al por mayor y la revenden al cliente a un precio mucho más elevado, obteniendo una ganancia casi del doble por la venta del producto al menudeo. Se propone a los productores entregar la mora completamente limpia (sin hojas ni espinas), clasificada por su tamaño (grande y pequeño) y por su estado (verde y maduro), y hacerla más atractiva a la vista del cliente empacándola en una bandeja 81 tipo refractaria con su respectiva etiqueta, para que pueda ser usada al realizar una próxima compra y así contribuir con el cuidado del medioambiente.</p> <p>Para que los productores de mora de la región logren alcanzar nuevos segmentos de mercado se plantea realizar una comercialización directa del producto al cliente objetivo que son los vendedores informales de frutas y verduras, supermercados y las amas de casa de la ciudad de Pamplona, contratando tres vendedores directos del producto que obtendrán ganancia por comisión de ventas, para evitar que los intermediarios se queden con la mayor parte de la ganancia.</p>
--	--	---------------------	--	---

Galindo, M. (2019)	Elementos de competitividad de los productores de mora de castilla en la Inspección de la Victoria Municipio de el Colegio Cundinamarca.	Maestría	Determinar las características fundamentales de competitividad (productividad y rentabilidad) en los sistemas productivos de mora de Castilla, en la inspección de la Victoria, municipio del Colegio, Cundinamarca-Colombia.	La mora es un producto altamente transable en el mercado local de la Victoria y tener un volumen disponible para su venta, como bien lo explica la comunidad en general, significa dinero en efectivo; elemento importante que le imprime competitividad a los sistemas productivos desde el punto de vista de acceso a los mercados, pues ya no solo se cuenta con un producto con un costo de producción relativamente bajo frente a al comportamiento de los precios del mercado, sino que también se vende fácil. Todos estos elementos permiten afirmar que los pequeños, medianos y grandes productores de mora en la Inspección de La Victoria en términos de la productividad y la rentabilidad se articulan al mercado abierto de la mora de la ciudad de Bogotá en condiciones igualmente competitivas, las cuales explican no solo su presencia sino también su permanencia en el tiempo.
Chávez, M. (2017)	Proyecto de prefactibilidad para la producción y comercialización de vino orgánico de mora, en el cantón Pimampiro provincia de Imbabura y el Desarrollo Socioeconómico.	Maestría	Contribuir al desarrollo socioeconómico del cantón Pimampiro, provincia de Imbabura con el proyecto de prefactibilidad para la producción y comercialización de vino orgánico de mora	La mora de castilla, además de ser un fruto delicioso, aporta muchos componentes nutricionales en especial el hierro, al ser ingerido en diferentes presentaciones, nos demuestra que al comercializar un producto tenemos diferentes alternativas para ofertarlo.

<p>Marchena, P., Saborío, J., y Valverde, L. (2020).</p>	<p>Propuesta de estrategia de internacionalización para la mora orgánica dirigida hacia California, EE. UU., con el aporte de herramientas de tecnologías digitales: el caso de la empresa Finca Santa Clara, La Cima, Dota, Costa Rica</p>	<p>Licenciatura</p>	<p>Diseñar una estrategia de internalización, dirigida a California EE. UU., para la mora orgánica proveniente de la empresa Finca Santa Clara, con aportes de herramientas de tecnologías digitales.</p>	<p>Aunque California es un productor de mora, así como algunos otros estados, la producción no logra cubrir la demanda, esto se debe a la capacidad de la industria, pero también a las estaciones climáticas que temporalizan la producción. Por lo tanto, la importación de mora de países latinoamericanos es ineludible y una oportunidad de incursión para la mora costarricense.</p> <p>Se concluye que el hecho de que EE. UU. y Costa Rica gocen de una activa relación comercial representa una ventaja para el país, debido a que EE. UU. es el principal socio comercial desde hace algunos años. Ejemplo de lo anterior es el caso de la mora orgánica congelada costarricense, la cual paga cero aranceles de ingreso al mercado estadounidense, esto representa una ventaja para la empresa en comparación con otros países latinoamericanos.</p>
<p>Cevallos, L. (2020)</p>	<p>Manejo agronómico del cultivo de la Mora de Castilla (<i>Rubus</i>)</p>	<p>Tecnólogo Agrícola</p>	<p>Describir el manejo agronómico del cultivo de la Mora de Castilla (<i>Rubus glaucus</i>), detallando los procedimientos para su establecimiento y mantenimiento, así como el control fitosanitario.</p>	<p>La mora de Castilla corresponde al género <i>Rubus</i> con 750 especies aproximadamente, utilizándola en el consumo alimenticio de manera fresca o procesada, cuya demanda va en aumento en los últimos años. Su propagación puede ser sexual o asexual, siendo este último método el más recomendado, utilizando ramas productivas, es decir, las más gruesas cuya terminación tiene</p>

				<p>hojas abiertas. Las labores de preparación del terreno se realizan con arado que de acuerdo con el área puede ser dos pasadas o una de la rastra.</p> <p>(...) La cosecha debe ejecutarse cuando la fruta está madura, clasificándola en diferentes canastas para reducir el manipuleo; esta clasificación es en función del tamaño, color, daños físicos.</p> <p>La mora de Castilla se cultiva en zonas frías con altitudes entre 1800 a 2400 msnm; con temperaturas entre 11 y 18 °C, precipitación entre 1500 y 2500 mm / año -1. La humedad es trascendental para el crecimiento de la mora, debiendo estar entre el 80 % al 90 %; en cuanto a la textura del suelo, es preferible que sean francos con contenido de materia y gran capacidad de retención de humedad, evitando el encharcamiento; el promedio de pH debe estar en 5,5.</p>
Aquilla, R. (2019)	Plan de mejoramiento para la producción y comercialización de un cultivo de mora en la ciudad de San Miguel de Bolívar.	Grado	Elaborar un plan de mejoramiento que permita optimizar la producción y comercialización del cultivo de mora de castilla del emprendimiento ubicado en la ciudad de San Miguel, Provincia de Bolívar	La aplicación de nuevos métodos de producción, la cultura de los productores y algunos de los problemas que presenta en esta región con respecto al cultivo de mora castilla y a su vez después de haber analizado como se realiza la producción que se debe seguir para obtener un producto de calidad utilizando productos orgánicos se llega al punto en donde es pertinente sacar ciertas conclusiones y recomendaciones con el fin de fortalecer las estrategias y las actividades que nos ayudarán a fortalecernos en el

				mercado entrar en el mercado de la agricultura ecológica.
--	--	--	--	---

Fuente: elaboración propia con datos de investigación, 2022.

Anexo 3. Cuestionario



Universidad Nacional de Costa Rica

Sede Regional Chorotega

Campus Liberia

Estudio sobre consumo de mora fresca, congelada y pulpa de mora.

Buenos días/tardes. Somos estudiantes de Licenciatura de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Costa Rica, Campus Liberia. Estamos realizando un estudio sobre el consumo de mora fresca, congelada y pulpa de mora, que comercializara la microempresa “SpoMora”. Esta investigación es parte de nuestro trabajo final de graduación. Por lo que le solicitamos responder las siguientes preguntas. Los datos proporcionados serán manejados de forma confidencial, y son de carácter académico y su uso será exclusivo para el proyecto final de graduación. Muchas gracias.

Datos Generales

1. Nombre del negocio: _____
2. Ubicación: _____
3. Tipo de negocio () Restaurante () Soda () Supermercado () Heladería () Abastecedor () Cafetería () Otro: _____

Consumo de mora fresca, congelada y pulpa de mora.

4. ¿Actualmente consume mora en su negocio?
() Si
() No, (Pase a la pregunta 11)
5. ¿Qué productos elabora a base de mora? (Puede marcar varias opciones)
() Repostería.
() Jaleas
() Fresco

Batidos

Helados

Otro: _____

6. ¿En cuál prestación compra la mora en su negocio? (Puede marcar varias opciones)

Mora Fresca

Mora Congelada

Pulpa de Mora

Otro: _____

7. ¿Cada cuánto compra el producto de mora?

Tiempo de consumo	Producto de Mora por Kilogramo (Kg)		
	Mora Fresca	Mora Congelada	Pulpa de Mora
Semanal			
Quincenal			
Mensual			

8. ¿Cuál es el tipo de proveedor al que le compra actualmente los productos de mora?

Productos	Proveedor
Mora Fresca	
Mora Congelada	
Pulpa de Mora	

10. De acuerdo con las siguientes opciones, ¿Qué nivel de importancia les otorga a los siguientes criterios/aspectos al comprar productos de mora fresca, congelada y pulpa de mora? (Puede marcar las opciones que considere necesarias).

Criterios	Nivel de importancia			
	Muy importante	Importante	Poco importante	No importante
Presentación (Empaque)				
Sabor				
Precio				
Calidad				
Disponibilidad del producto				
Procedencia geográfica del producto				

11. ¿Por cuál de las siguientes razones no consume mora en su negocio?

Precio elevado

Dificultad al adquirir la mora

Calidad

No desean adquirir la mora

Intención de compra

“SpoMora” es una nueva microempresa que está ubicada en San José de la Montaña y estará ofreciendo moras frescas, congeladas y pulpa de mora al mercado.

12. ¿Estaría dispuesta/o a comprar la mora fresca, congelada y pulpa de mora de la nueva microempresa “SpoMora”?

Si ()

No () ¿Por qué? _____ (Fin de la encuesta)

13. ¿Cuáles productos estaría dispuesto a comprar en los próximos ocho meses?

Productos	Disponibilidad de compra	
	Si	No
Mora fresca		
Mora congelada		
Pulpa de Mora		

14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un kilogramo de mora fresca o congelada?

() 2500

() 3000

15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar un kilo de pulpa de Mora?

() 3000

() 3500

16. ¿Cada cuánto estaría dispuesto a adquirir los productos?

Tiempo de consumo	Producto de Mora por Kilogramo (Kg)		
	Mora Fresca	Mora Congelada	Pulpa de Mora
Semanal			
Quincenal			
Mensual			

17. ¿Cuántas unidades comprarían de mora la nueva microempresa llamada “SpoMora”, asimismo, en qué día y horario le gustaría recibirlos?

Productos	Unidades	Días						Horario	
		L	M	K	J	V	S	AM	PM
Mora fresca									
Mora congelada									
Pulpa de mora									

18. ¿Qué método de pago prefiere utilizar?

Forma de pago		Frecuencia de pago	
() Crédito	() Contado	() Semanal	() Quincenal
() Depósito	() Transferencia	() Mensual	() Inmediatamente

Fuente: elaboración propia, 2022.

Anexo 4. Etapas de maduración de la Mora.



Nota: el estado deseado de madurez para la cosecha es el 4 y 5.

Fuente: Benavides et al. (2020).

Anexo 5. Cotización de etiquetas para productos congelados.



ETIQUETAS
PARA PRODUCTOS CONGELADOS

TAMAÑO	50	100	500	1000	2000
2x3 cm	₡ 5	₡ 10	₡ 25	₡ 35	₡ 50
3x3 cm	₡ 10	₡ 15	₡ 30	₡ 40	₡ 60
4x4 cm	₡ 15	₡ 20	₡ 60	₡ 80	₡ 120
5x5 cm	₡ 20	₡ 25	₡ 75	₡ 90	₡ 150
6x6 cm	₡ 25	₡ 30	₡ 80	₡ 120	₡ 180
7x7 cm	₡ 30	₡ 40	₡ 90	₡ 150	₡ 220
8x8 cm	₡ 40	₡ 60	₡ 120	₡ 180	₡ 280
9x9 cm	₡ 50	₡ 80	₡ 150	₡ 220	₡ 320
10x10 cm	₡ 65	₡ 100	₡ 190	₡ 250	₡ 350



AMB IDEAS | (506) 8818-2979
madriz@ambideas.com
Guadalupe, San José

Fuente: AMB IDEAS (2022).

Fuente: COLONO (2022).

Anexo 6. Proforma de prefabricado.

Proforma																
CONCRETOS DEL NORTE GRUPO COMERCIAL ALSIRA S.A. Cédula Jurídica: 003101497828 Dirección: SERVICENTRO ALFA Y ALFA 500 METROS NORTE Teléfono: 27610533 E-mail: concretosdelnortegca@gmail.com Provincia: HEREDIA Cantón: SARAPIQUÍ Distrito: LA VIRGEN Barrio: TIRIMBINA																
				COD. INTERNO N: P-AD-000000339												
				Fecha Emisión: 02-05-2022 13:13:43 Fecha Vigente: 02/05/2022												
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td>Cliente: MARCEL VARELA</td> <td>Teléfono:</td> </tr> <tr> <td>Cédula:</td> <td>Plazo en días: 0</td> </tr> <tr> <td>Condición de pago: Contado</td> <td>Tipo de pago: Efectivo</td> </tr> <tr> <td>Moneda: CRC</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Dirección:</td> <td></td> </tr> </table> <p style="text-align: right;">Monto cuota:</p>							Cliente: MARCEL VARELA	Teléfono:	Cédula:	Plazo en días: 0	Condición de pago: Contado	Tipo de pago: Efectivo	Moneda: CRC		Dirección:	
Cliente: MARCEL VARELA	Teléfono:															
Cédula:	Plazo en días: 0															
Condición de pago: Contado	Tipo de pago: Efectivo															
Moneda: CRC																
Dirección:																
CANTIDAD	ARTICULO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	PRECIO	%IMP. VTS	TOTAL										
25.00	Baldosa 2,00m	BALDOSA 1.91 X 0.50	Unid	7,500.00	13.00	211,875.00										
15.00	Baldosa 1,75m	BALDOSA 1.66 X 0.50	Unid	6,500.00	13.00	110,175.00										
27.00	Baldosa 1,50m	BALDOSA 1.41X 0.50	Unid	5,600.00	13.00	170,856.00										
4.00	Baldosa 1,25m	BALDOSA 1.16 X 0,50	Unid	4,600.00	13.00	20,792.00										
4.00	Carg 1,50m	CARGADOR 1.41 X 0.38	Unid	3,900.00	13.00	17,628.00										
5.00	Baldosa 1,00m	BALDOSA 0.91 X 0.50	Unid	3,750.00	13.00	21,187.50										
2.00	Carg 1,00m	CARGADOR 0.91 X 0.38	Unid	2,900.00	13.00	6,554.00										
5.00	Baldosa 0,50m	BALDOSA 0.41 X 0.50	Unid	2,000.00	13.00	11,300.00										
21.00	Columna 2C.	COLUMNAS 3,30M	Unid	11,500.00	13.00	272,895.00										
1.00	TRANS0001	TRANSPORTE D	Sp	120,000.00	13.00	135,600.00										
Realizado por ADMINISTRADOR				% Desc. Fact	0.00	Subtotal 866,250.00										
						Descuento 00.00										
						Impuesto 112,612.50										
						Total 978,862.50										
Monto en Letras NOVECIENTOS SETENTA Y OCHO MIL OCHOCIENTOS SESENTA Y DOS CON 50/100 COLONES																

Fuente: Concretos del Norte (2022).


Anexo 7. Planilla de carpinteros.

Puesto	Cantidad	Salario bruto	Salario bruto total	Cargas sociales 10,59 % (trabajador)	Salario neto total
Carpintero	2	\$201,52	\$403,03	\$42,68	\$360,35

Nota: existen \$146,32 los cuales deben ser cancelados por parte del patrono, por las cargas sociales y pólizas.

Fuente: elaboración propia, 2022.

Anexo 8. Proforma de máquina etiquetadora

		FACTURA PROFORMA		04/05/2022	
San Francisco de Dos Ríos Tel. 2251-4545 Fax 2250-8789 Apartado 227 Y 1011 San José		CEDULA JURIDICA 3-101-133134			
CLIENTE : Carlos Marcel Varela Quirós		Contacto:		Orden de Cliente : Código de Cliente:	
DIRECCION:			Teléfono :		
CODIGO	CANTIDAD	DESCRIPCION	C / U	TOTAL	
1	1	Dispensador de Etiquetas Towa NV 6560/100 Validez: 8 Días Término de pago: Contado Entrega: Inmediata según previa disponibilidad confirmada.	\$ 180,00	\$ 180,00	
RECIBIDO CONFORME			SUB-TOTAL	\$ 180,00	
Firma y cédula			Yalile Gonzalez Ejecutivo de Ventas 6137-1488		
			IV	\$ 23,40	
			TOTAL	\$ 203,40	
					
					

Fuente: Etiplast S.A. (2022)

Anexo 9. Precio sellador eléctrico



Sellador Eléctrico Para Bolsa Luxor 300Mm Celeste

Sea el primero en dejar una reseña para este producto

14 975,00

EN STOCK
SKU#: 0010015

Cantidad

1

Agregar al Carrito

♥ AÑADIR A LA LISTA DE DESEOS

Sellador Eléctrico P/Bolsa Luxor 300Mm Celeste

Activar Windows
Ve a Configuración pa

Fuente: Almacenes El Rey (2022)

Anexo 10. Costo anual de producción de mora por hectárea

Actividad	Valor Total Primer Año	Valor Total Segundo Año
1. Preparacion del terreno	\$ 444,56	\$ -
Limpieza	\$ 254,03	\$ -
Ahoyado	\$ 127,02	\$ -
Aplicación de correctivos	\$ 63,51	\$ -
2. Siembra Mano de Obra	\$ 1 778,24	\$ 1 587,71
Siembra	\$ 190,53	\$ -
Poda	\$ 762,10	\$ 762,10
Fertilizacion	\$ 63,51	\$ 63,51
Control de Plagas	\$ 381,05	\$ 381,05
Control de enfermedades	\$ 381,05	\$ 381,05
3. Cosecha	\$ 2 048,15	\$ 2 048,15
Recoleccion	\$ 1 905,26	\$ 1 905,26
Empacada	\$ 142,89	\$ 142,89
4.Insumos	\$ 11 873,24	\$ 775,67
Plantulas	\$ 15,27	\$ -
Insecticidas	\$ 13,74	\$ 13,74
Fungicidas	\$ 12,21	\$ 12,21
Fertilizantes	\$ 36,64	\$ 36,64
Abono	\$ 64,12	\$ 64,12
Alambre de Púas	\$ 244,26	\$ -
Postes	\$ 2 595,30	\$ -
Grapas	\$ 8,70	\$ -
Alambre electrico	\$ 47,00	\$ -
Mangueras de goteo	\$ 305,33	\$ -
Machete	\$ 35,28	\$ 35,28
Palin	\$ 37,44	\$ -
Sierra	\$ 128,24	\$ -
Guantes	\$ 18,32	\$ 18,32
Baldes	\$ 114,45	\$ 76,30
Martillos	\$ 38,16	\$ -
Cubo de Bujia	\$ 5,13	\$ -
Lima	\$ 1,35	\$ -
Transporte	\$ 7 633,24	\$ -
Gasolina	\$ 519,06	\$ 519,06
Total	\$ 16 144,19	\$ 4 411,54
Costo Unitario Por Kilo	\$ 1,61	\$ 0,44

Fuente: elaboración propia, 2022.

Anexo 11. Listado de entidades que emiten firma digital en Costa Rica

▶ Banco Central de Costa Rica
▶ Banco Davivienda
▶ Banco de Costa Rica
▶ Banco Lafise
▶ Banco Nacional de Costa Rica
▶ Banco Popular y Desarrollo Comunal
▶ Banco Promérica
▶ Banco Scotiabank
▶ Caja de ANDE
▶ Coochique R.L.
▶ Coopealianza
▶ Coopeande N° 1
▶ COOPECAJA R.L.
▶ Coopenae
▶ Cooperativa de Servicios Públicos (Coopeservidores)
▶ Grupo Mutual Alajuela La Vivienda
▶ Instituto Nacional de Seguros - INS

Fuente: Banco Central de Costa Rica

Anexo 12. Requisitos para firma digital Banco Nacional de Costa Rica

Requisitos:

- Ser mayor de edad.
- Presentar el documento de identidad vigente, debe ser el último emitido por el Registro Civil.
- Extranjeros: Presentar documento de Identidad Migratorio para Extranjeros – DIMEX.
- No tener ningún impedimento declarado, como ausencia legalmente declarada (cuando la persona se encuentra como desaparecida y no se conoce su paradero), interdicción (privación de los derechos civiles definidos por la ley).
- Los interesados acudirán a la oficina que seleccionaron para la cita, previa concertación de la misma.
- El solicitante realizará su cita llamando a nuestro Centro de Contacto al 2212-2000.

Fuente: Banco Nacional de Costa Rica

Anexo 13. Formulario para el registro de PYME.



Y. Información General de Permanencia en el Mercado					
Es Proveedora del Estado:	SI ()	No ()	Participa o ha participado en Incubadora:	SI ()	No ()
Exporta:	SI ()	No ()	Tiene contratos en Firma con otras empresas:	SI ()	No ()
Es parte de una Franquicia:	SI ()	No ()	Seis o más meses de estar en el mercado:	SI ()	No ()
Empresario (a) con dos o más años experiencia en la actividad: SI () No ()					
<p>Los interesados deben velar por que los cambios en su información básica sean reportados a la DIGEPYME y anualmente deberán renovar los documentos presentados. El incumplimiento de la actualización de datos puede acarrear la exclusión del Registro PYME. Asegúrese de que la información solicitada se presente en forma completa. Los solicitantes que no cumplan los requisitos serán prevenidos y dispondrán de 10 días hábiles para completarlos. Transcurrido ese plazo, se archivará su gestión y no serán incluidos en el Registro PYME. Después de 5 días hábiles de presentados los documentos los interesados podrán verificar su correcta inclusión al Registro PYME. El MEIC podrá verificar la veracidad de estos datos y el proporcionar información falsa tendrá consecuencias legales para la empresa, además de ser excluida del registro y de los beneficios de la Ley 8262, Ley de fortalecimiento de la Pequeñas y Medianas Empresas.</p>					
<p>Yo _____ Representante legal o dueño interesado, con facultades suficientes para este acto, según lo dispuesto en el Párrafo segundo del artículo 117 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios, autorizo al Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC), a solicitar a la Dirección General de Tributación, la información correspondiente a los montos declarados en las casillas Activos e Ingresos brutos de los formularios "D-101 Declaración jurada del impuesto sobre la renta" del régimen tradicional, ó el monto de compras declarados en el formulario D-105 "Declaración jurada del Régimen de Tributación Simplificada- Impuesto sobre la renta y ventas", correspondientes al último Periodo Fiscal, por ser parte de los requisitos solicitados para ser considerados como empresa PYME, de acuerdo a la Ley N° 8262 y su Reglamento N° 39295, con el fin de ser considerados para los beneficios establecidos por Ley al tener la condición de Empresa PYME. Que acogido al principio del "consentimiento informado" autorizo al MEIC para que consuma información necesaria, con el fin de registrar a mi representada y así poder determinar la actividad productiva, el tamaño de la empresa y el nivel de formalidad del TSE, Migración y la CCSS, es importante indicar que la información brindada en la presente declaración es verídica y actual, estando consciente de los delitos de perjurio y falso testimonio.</p>					
Autorizo al MEIC a través de la DIGEPYME, a dar información a terceros, en lo que se refiere a datos como: Nombre de la empresa, Nombre del representante Legal, número telefónico, Correo electrónico y dirección física				SI () NO ()	
Estoy de acuerdo en que el MEIC utilice los datos de mi representada con fines estadísticos				SI () NO ()	
Firma del Propietario o Representante legal:			Fecha:		
NOTA IMPORTANTE: ESTE SERVICIO ES TOTALMENTE GRATUITO					
El valor que debe colocar en la Casilla de Ingresos es el dato de la línea 35, en el caso del valor de los activos fijos corresponde a la línea 23, y el valor de los activos totales es el equivalente al de la línea 24 del formulario de la declaración del Impuesto sobre la Renta D - 101. En caso de no presentar como requisito ese formulario debe indicar los datos estimados.					
Los trámites de Inscripción por primera vez y de renovación los pueden realizar personalmente o en línea, mediante la página Web Ley 8262: "Artículo 3"- Para todos los efectos de esta Ley y de las políticas y los programas estatales o de instituciones públicas de apoyo a las pymes, se entiende por pequeñas y medianas empresas (pymes) toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos, los maneje y opere bajo las figuras de persona física o de persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica					

Fuente: Ministerio de Economía, Industria y Comercio

cuando este documento se imprime en dos hojas separadas)

Anexo 14: Requisito de inscripción por primera vez como PYME en el MEIC

De acuerdo con el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2022), para registrarse como PYME la microempresa debe cumplir con dos de tres de los siguientes requisitos:

- Recibo de la póliza de Riesgos del Trabajo que emite el INS, al día.
- El Formulario de Declaración de Impuesto sobre la Renta: sea el Formulario D101 del Régimen Tradicional o el Formulario D105 del Régimen Simplificado, del último periodo fiscal.
- Planilla de la CCSS o el comprobante de trabajador independiente, donde se demuestre que está al día con las obligaciones ante esa institución. Igual este requisito se puede verificar en línea ante CCSS.

Anexo 15. Formulario de solicitud de patente comercial.



Municipalidad de San Carlos
Departamento de Administración Tributaria
Tels: 2401-0937 | 2401-0929 | 2401-0961

F-PAT-001
Patente Comercial

Patente comercial

Este formulario debe completarse en caso de apertura de nuevos negocios
¿Qué hacer para abrir un nuevo negocio?



1-DATOS DE LA PERSONA SOLICITANTE (a):

Nombre: (físico o jurídico): _____
Cédula (física o jurídica): _____
Nombre representante legal: _____ Cédula: _____
Dirección fiscal: _____
Teléfono: _____ Celular: _____ Correo electrónico: _____

2-DATOS DE LA PERSONA DUEÑA DE LA PROPIEDAD:

Nombre: (físico o jurídico): _____
Cédula (física o jurídica): _____
Nombre representante legal: _____ Cédula: _____
Finca N°: _____ Plano N°: _____

3-DATOS DE LA PATENTE

Nombre comercial del negocio o local: _____
Actividad específica: _____
Dirección exacta del local: _____
Distrito: _____ Teléfonos: _____

Declaración Jurada

Conocedor de las penas con que la Ley castiga el perjurio, declaro bajo fe de juramento que toda la información que se consignó en este documento es verdadera, por tratarse de una declaración jurada. (Artículo 318 del Código Penal). Por lo anterior, quedo apercibido de las consecuencias legales y judiciales, con que la legislación castiga el delito de perjurio. Asimismo, exoneró de toda responsabilidad a las autoridades de la Municipalidad de San Carlos, por el otorgamiento de esta licencia con base en la presente declaración, y soy conocedor de que, si la autoridad municipal llegase a corroborar alguna falsedad en la presente declaración, errores u omisiones en los documentos aportados, procederá conforme en Derecho corresponde.

Firmas: De la o el solicitante: _____ Cédula N°: _____

Plataforma de Servicios. 1er. Piso Tels: 2401-0937, 2401-0929, 2401-0961. <https://www.munisc.go.cr/Paginas/Visitantes/Documentos.aspx>

Fuente: Municipalidad de San Carlos

Anexo 16. Requisitos para patente comercial

1. Formulario de patente comercial, debe ser firmado por la persona solicitante o su representante legal. Ley N° 7794 y Ley N° 7773.
2. Cédula de identidad. Si es extranjero presentar cédula de residencia. (Documentos vigentes). Ley N°3504 y Ley N° 8764.
3. En caso de persona jurídica, presentar copia de certificación de personería jurídica. (Documentos vigentes). Ley N° 4755.
4. Constancia al día, de la Póliza de Riesgos de Trabajo del Instituto Nacional de Seguros (INS). Ley N° 6727.
5. Copia del permiso de funcionamiento de salud: Emitido por el Ministerio de Salud, (vigente). Reglamento General para Autorización y Permisos Sanitario de Funcionamiento. Decreto Ejecutivo N° 39472-S.
6. Estar inscrito y al día con las obligaciones patronales de la CCSS. Ley N° 17.
7. Estar inscrito ante La Dirección General de Tributación, para la actividad solicitada. Ley N° 4755 y Reglamento de Procedimientos Tributarios.
8. Estar al día con el pago de los tributos municipales. Ley N° 7773, Ley N° 4755. Acuerdo 12, Acta 49, del 30/07/2018 del Concejo Municipal.
9. Copia de autorización o el respectivo contrato de arrendamiento, del local donde se explotará la patente, (también: aportar copia de cédula/personería del dueño (a) de la propiedad: en el caso que el contrato no este autenticado), en el mismo indicar el N° de finca de la propiedad, actividad y plazo. (Documento vigente). Ley N° 7527 y Ley N° 63.
10. Timbre fiscal por 100 colones. Ley N° 6955.
11. Otros requisitos: _____

Fuente: Municipalidad de San Carlos

Anexo 17. Requisitos para realizar el certificado de uso de suelo.

- Fotocopia de Plano Catastrado.
- Que la propiedad esté debidamente declarada.
- Propietario al día en el pago de tributos municipales.

Fuente: Municipalidad de San Carlos

Anexo 18. Formulario de solicitud de Permiso de Funcionamiento Sanitario.

A. INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO: (No dejar espacios en blanco, escribir claro de preferencia letra imprenta o de molde libre de tachaduras)													
1	MOTIVO DE PRESENTACION		2	GRUPO DE RIESGO			3	CODIGO(S) CIUJ:		4	TIPO DE ACTIVIDAD O SERVICIO		
	1 ERA VEZ			A	B	C		◆PRINCIPAL:					
	RENOVACION							◆ACCESORIA (S):					
5	NOMBRE COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO QUE SOLICITA PSF:												
6	PROVINCIA:				7	CANTON:			8	DISTRITO:			
9	DIRECCIÓN EXACTA DEL ESTABLECIMIENTO (CALLE/AVENIDA Y OTRAS SEÑAS ESPECIFICAS):												
10	TELÉFONOS:		11	N° DE FAX:			12	APDO. POSTAL:		13	CORREO ELECTRÓNICO:		
14	NOMBRE DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:									15	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD:		
16	TELÉFONOS:		17	N° DE FAX:			18	APDO. POSTAL:		19	CORREO ELECTRÓNICO:		
20	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:												
21	RAZÓN SOCIAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:									22	CÉDULA JURÍDICA:		
23	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE									24	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD:		
25	TELÉFONO:		26	N° DE FAX:			27	APDO. POSTAL:		28	CORREO ELECTRÓNICO:		
29	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE:												
30	N° TOTAL DE EMPLEADOS:			31	N° HOMBRES:			N° MUJERES:		32	N° TOTAL DE OCUPANTES:		
33	HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE):						34	HORARIO DE ATENCIÓN DE USUARIOS:					
35	AREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS:												
36	DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS OFERTADOS: (Ver instrucciones al dorso usar hojas adicionales si es necesario):												
37	GENERA RESIDUOS PELIGROSOS: () SI () NO											CANTIDAD POR MES:	
38	FIRMA DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:						AUTENTICACION:						
B. LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD (Deben llenarse conforme lo señala el instructivo).													

Fuente: Ministerio de Salud

Anexo 19. Declaración Jurada para Permiso de Funcionamiento Sanitario

ANEXO 3. DECLARACION JURADA PARA TRAMITES DE SOLICITUD DE PERMISOS SANITARIOS DE FUNCIONAMIENTO POR PRIMERA VEZ O RENOVACIONES.

Yo: _____, con domicilio en _____
Distrito _____, Cantón _____, Provincia _____, Otras señas
_____, documento de identidad
Nº _____ En mi carácter de: () Representante legal o Apoderado () Propietario () Inquilino () Otro
(Especifique): _____ del establecimiento denominado:
_____, cuyas actividades que se realizan son:

Dirección del establecimiento: _____, cuya
razón social es: _____ Con Cédula Jurídica Nº _____, Solicito me sea
otorgado el permiso que señala la Ley General de Salud, a mi representada, para lo cual declaro bajo fe de juramento y que
de no decir la verdad incurriré en perjurio sancionado con pena de prisión según el Código Penal y consciente de la
importancia de lo aquí anotado, lo siguiente:

Primero: Que la actividad señalada en el formulario de solicitud del PSF que se realizará en el establecimiento denominado
_____ cumple con toda la normativa establecida para el caso en concreto.

Segundo. - Que la información que contiene el formulario unificado que adjunto a esta declaración es verdadera.

Tercero. - Que en cumplimiento de lo establecido en los artículos 44, 74 y 74 bis de la Ley Constitutiva de la Caja
Costarricense de Seguro Social y el artículo 66 del Reglamento del Seguro Social, me comprometo a la inscripción como
patrono o trabajador independiente dentro de los ocho días hábiles posteriores al inicio de la actividad. Asimismo, declaro
estar al día en el pago de mis obligaciones con esa institución.

Cuarto. - Que cumplo con lo establecido en la Ley Nº 9028 del 22 de marzo de 2012 "Ley General de Control de Tabaco y
sus Efectos Nocivos a la Salud" y sus reglamentos (así adicionado el punto "tercer bis" anterior por el inciso a) del artículo
61 del Reglamento a la Ley General de Control de Tabaco y sus Efectos Nocivos en la Salud, aprobado mediante el decreto
ejecutivo Nº 37185-S de 26 de junio de 2012).

Quinto. - Que conforme a lo establecido en el Decreto Nº 36979-MEIC, RTCR 458:2011 Reglamento de Oficialización del
Código Eléctrico de Costa Rica para la Seguridad de la Vida y de la Propiedad, artículo 5º, inciso 5.2.4.3, cuando
corresponda según el artículo 21 inciso 7 del Reglamento General para Autorizaciones y de Permisos Sanitarios de
Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud y sus reformas, cumplo con lo ahí exigido.

Sexto. - Que de conformidad con lo establecido en el Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de
Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud en su Artículo 9, Condiciones Previas, mi representada cumple con lo
ahí solicitado y para ello suministro la siguiente información según corresponda: (Aplica solo para trámites de permisos
sanitarios de funcionamiento por primera vez).

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

Fuente: Ministerio de Salud

Anexo 20. Requisitos para el Permiso de Funcionamiento Sanitario

Debe estar al día con sus compromisos con la CCSS y el FODESAF

No debe aparecer en el Registro de Infractores a la Ley de Control del Tabaco



Antes de presentar su trámite debe asegurarse de cumplir con: Artículo 9º-Condicionas previas para el trámite por primera vez

1. Visto bueno de ubicación
2. Aprobación de planos constructivos del establecimiento
3. Viabilidad (Licencia) ambiental*
4. Nota de disponibilidad de alcantarillado sanitario *
5. Permiso de vertido*
6. Informe de inspección de gas*, entre otros

(*) Si corresponde

Fuente: Ministerio de Salud

Anexo 21. Formulario de Declaración de Inscripción en el Registro Único Tributario

 					
Declaración de Inscripción en el Registro Único Tributario - Modelo 140 Versión 3 <small>2020</small>					
<i>Todos los campos con asterisco * son obligatorios/Nuestros trámites son gratuitos</i>					
I. Identificación del obligado tributario					
Número identificación *	Nombre completo *				
II. Domicilio fiscal					
Electrificadora *	Número medidor/NISE/Contrato *	Otros:			
Provincia *	Cantón *	Distrito *			
Barrio	Calle	Avenida			
Otras señas *					
III. Datos de contacto y notificación del obligado tributario					
Teléfono fijo 1	Teléfono fijo 2	Teléfono móvil 1 *	Teléfono móvil 2 *	Número fax 1	Número fax 2
Apartado postal	Código postal	Correo electrónico 1 *			
		Correo electrónico 2			
IV. Datos de la actividad económica					
Fecha inicio *	Código actividad *	Nombre de la actividad *			
Detalle descripción de la actividad económica *					
Nombre comercial			Especialidad		
Dirección de la actividad económica					
Provincia *	Cantón *		Distrito *		
Barrio	Calle		Avenida		
Teléfono fijo	Otras señas *				
VI. Información de representante legal					
Número identificación *			Nombre completo *		
Dirección del representante legal					
Electrificadora *	Número medidor/NISE/Contrato *	Otros:		Fecha inicio *	
Provincia *	Cantón *		Distrito *		
Barrio	Calle		Avenida		
Teléfono fijo	Otras señas *				
VII. Información del apoderado generalísimo sin límite de suma					
Número identificación *			Nombre completo *		

Fecha inicio *		Provincia *		Cantón *		Distrito *		
Barrio			Calle			Avenida		
Teléfono fijo		Otras señas *						
Correo electrónico								
Tipo de poder: Notario Público <input type="checkbox"/>		Digital <input type="checkbox"/>		Fecha de emisión:				
IX. Régimen tributario								
Régimen tributario: *		General <input type="checkbox"/>		Simplificado <input type="checkbox"/>		Fecha de inicio:	Fecha de fin:	
Regímenes especiales IVA:		Bienes usados categoría c) <input type="checkbox"/>		Régimen especial del sector agropecuario:		NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/>	
X. Clasificación de impuestos								
Renta/Utilidades <input type="checkbox"/>		Rentas de Capital Mobiliario <input type="checkbox"/>						
Impuesto al Valor Agregado/IVA <input type="checkbox"/>		Salas de juego (casinos) <input type="checkbox"/>						
Selectivo de consumo <input type="checkbox"/>		Bebidas envasadas sin alcohol <input type="checkbox"/>						
Productos del Tabaco <input type="checkbox"/>								
Bebidas alcohólicas <input type="checkbox"/>								
Rentas de Capital Inmobiliario <input type="checkbox"/>								
XII. Método de facturación								
Comprobante preimpreso <input type="checkbox"/>		Caja registradora <input type="checkbox"/>		Emisor-receptor no confirmante <input type="checkbox"/>				
Factura electrónica (Emisor-Receptor electrónico) <input type="checkbox"/>								
Factura electrónica (Receptor electrónico-No emisor) <input type="checkbox"/>								
Factura electrónica (Proveedores de sistemas gratuitos para la emisión de comprobantes electrónicos) <input type="checkbox"/>								
Factura electrónica (Emisor-Receptor electrónico/Proveedores de sistemas gratuitos para la emisión de comprobantes electrónicos) <input type="checkbox"/>								
Tipo de sistema: Desarrollo interno <input type="checkbox"/>		Sistema de un proveedor <input type="checkbox"/>		Sistema gratuito de un proveedor <input type="checkbox"/>		Sistema gratuito del Ministerio de Hacienda <input type="checkbox"/>		
Requisitos: a. Posee conexión a internet <input type="checkbox"/>		b. Cuenta con firma electrónica: <input type="checkbox"/>		c. El sistema emite los respectivos archivos XML <input type="checkbox"/>				
XI. Autorizaciones especiales								
Comercializador de vehículos usados <input type="checkbox"/>		Proveedor de caja registradora <input type="checkbox"/>						
XIII. Presentación. Autenticación de firma								
Declaro bajo fe de juramento que los datos consignados en este formulario son ciertos, por lo que asumo las responsabilidades y consecuencias legales que correspondan en caso de falsedad, inexactitud u omisión.								
Firma del obligado tributario o representante legal						Firma del Abogado o Notario		
Autenticación:						Sello y Timbres		
<small>NOTA: Incluyase la firma digital para ser presentado por correo electrónico o la firma autógrafa del obligado tributario o del representante legal cuando se presente un tercero con poder suficiente a las oficinas de las Administración Tributaria a realizar este trámite, para ello el formulario debe estar completo y con la firma autenticada por abogado o notario.</small>								
DE USO EXCLUSIVO PARA LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA								
Nombre y Firma del funcionario				Sello del RUT		Fecha de Recepción		
Original: Administración Tributaria				Copia: Obligado Tributario				

Fuente: Ministerio de Hacienda

Anexo 22. Requisitos para el servicio de electricidad en el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE)

Requisitos Comunes del Grupo ICE para todos los servicios

Para cualquiera de los servicios ofrecidos será requisito la presentación de los siguientes requisitos comunes.

Personas Físicas:

- Presentar original de cédula de identidad vigente para nacionales o documentos que acrediten la permanencia en el país en caso de ser extranjeros, estos podrán ser: cédula de residencia, permiso temporal de radicación, carné de refugiado, carné de residente pensionado, de residente rentista, carné de asilado territorial o pasaporte.

Fuente: ICE

Anexo 23. Requisitos para inscripción como patrono

- Solicitud de suscripción ante la CCSS como patrono jurídico (original).
- Copia de escritura de constitución de la sociedad (empresa jurídica)
- Original de la certificación de personería jurídica (empresa jurídica)
- Recibo o factura de electricidad (original + copia simple) del lugar donde se va a recibir la planilla.
- Copia de documento de identidad (patrono y empleados)

Fuente: Caja Costarricense de Seguro Social

Anexo 24. Formulario de solicitud de inscripción como patrono



Caja Costarricense de Seguro Social

Dirección XXXXXX
Área xxxxx/ Subárea xxxxxxxxx
Telfs:

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

Fecha: _____

Señores

Caja Costarricense de Seguro Social

Presente

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

El centro de trabajo se ubica en _____

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

Señalo el siguiente medio o lugar para recibir notificaciones: _____

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

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

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

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

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

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

F-GF-USIN-034

Fuente: Caja Costarricense de Seguro Social

Anexo 25. Formulario de seguro obligatorio de riesgos del trabajo



INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS SEGURO OBLIGATORIO DE RIESGOS DEL TRABAJO SOLICITUD DE SEGURO

Póliza N°

REGISTRO	Este documento solo constituye una solicitud de seguro y no representa garantía alguna de que la misma será aceptada por el INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS (INS), ni de que en caso de aceptarse, dicha aceptación concuerde con los términos solicitados en ella.	
	1. Fecha y hora: Día: Mes: Año: Hora:	2. Lugar:
	3. Tipo de trámite solicitado: <input type="checkbox"/> Emisión <input type="checkbox"/> Rehabilitación	
DATOS DEL TOMADOR DEL SEGURO	4. Tipo de identificación: <input type="checkbox"/> Cédula Jurídica <input type="checkbox"/> Cédula Física <input type="checkbox"/> DIMEX / DIDI <input type="checkbox"/> Pasaporte	
	5. Número de identificación:	6. Nacionalidad:
	7. Nombre o Razón Social:	
	8. Fecha de nacimiento o constitución de la sociedad): Día: Mes: Año:	
	9. Genero: <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino	
	10. Profesión u Ocupación:	
	11. Domicilio físico (por señas):	
	12. Provincia:	13. Cantón:
	14. Distrito:	15. Apartado postal:
	16. Fax o Facsimit:	17. Teléfonos: Celular: Domicilio: Oficina:
18. Correo electrónico:		
19. Señale el medio por el cual desea recibir notificaciones del Seguro Obligatorio de Riesgos de Trabajo: <input type="checkbox"/> Correo electrónico <input type="checkbox"/> Fax o Facsimit <input type="checkbox"/> Apartado postal <input type="checkbox"/> Domicilio físico		
MODALIDADES DE ASEGURAMIENTO	20. Seleccione la póliza que desea suscribir (marque solo una opción):	
	PÓLIZAS DE PERIODO CORTO (Estas pólizas tienen una vigencia menor a un año)	
	<input type="checkbox"/> RT-Construcción:	Asegura únicamente a los trabajadores que efectúan labores de construcción en la propiedad del Tomador del seguro. El Tomador del seguro debe ser una persona física y en su condición de patrono no se dedica en forma permanente a la actividad de construcción.
	<input type="checkbox"/> RT-Cosechas:	Asegura tanto a los trabajadores como al patrono en la actividad de recolección de cosechas. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.
	<input type="checkbox"/> RT-General:	Asegura tanto a los trabajadores como al patrono. El Tomador del seguro puede ser una física o jurídica.
	PÓLIZAS PERMANENTES (Estas pólizas tienen una vigencia igual o mayor a un año)	
	<input type="checkbox"/> RT-Adolescente:	Asegura al Tomador del seguro que trabaja de forma independiente. El Tomador del seguro debe ser una persona física entre 15 años y menor de 18 años de edad.
	<input type="checkbox"/> RT-Agrícola:	Asegura tanto a los trabajadores como al patrono (máximo 10 personas), en actividades de mantenimiento y recolección en la finca del Tomador del seguro. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.
	<input type="checkbox"/> RT - General:	Asegura tanto a los trabajadores como al patrono. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.
	<input type="checkbox"/> RT-Hogar:	Asegura a un máximo de 2 trabajadores de servicio doméstico en el hogar. El Tomador del seguro debe ser una persona física.
<input type="checkbox"/> RT-Independiente:	Asegura al Tomador del seguro que trabaja de forma independiente. El Tomador debe ser una persona física y debe estar inscrito como contribuyente en el Ministerio de Hacienda.	
<input type="checkbox"/> RT-Ocasional:	Asegura solo a los trabajadores contratados eventualmente para realizar actividades de mantenimiento doméstico ocasional en la casa de habitación, lote o terreno del Tomador del Seguro. Cubre máximo 40 horas hombre por mes. El Tomador del seguro debe ser una persona física.	
<input type="checkbox"/> RT-Sector Público:	Asegura a los trabajadores del Estado, municipalidades e instituciones públicas. El Tomador del seguro es una persona jurídica.	
Nota: Si el Tomador del seguro es una persona física y no cuenta con trabajadores al momento de la solicitud de póliza, deberá suscribir la RT-Independiente.		
Instituto Nacional de Seguros / Dirección Oficinas Centrales: Calles 9 y 9 Bis, avenida 7, San José / Apdo. Postal 10061-1000 Central telefónica 2287-6000 / Fax: 2243-7062 / Consultas: contactenos@ins-cr.com / Defensoría del Cliente: defensoriadcliente@ins-cr.com Consulte nuestra página Web: www.ins-cr.com		



INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS
SEGURO OBLIGATORIO DE RIESGOS DEL TRABAJO
PLANILLA DE EMISIÓN

Póliza N°

	TI (1)	NACIONALIDAD	N° IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	F. NACIMIENTO	SEXO	TJ (2)	SALARIO MENSUAL	DÍAS	HORAS	OCUPACIÓN
1	-								-				
2	-								-				
3	-								-				
4	-								-				
5	-								-				
6	-								-				
7	-								-				
8	-								-				
9	-								-				
10	-								-				
11	-								-				
12	-								-				
13	-								-				
14	-								-				
15	-								-				
16	-								-				
17	-								-				
18	-								-				
19	-								-				
20	-								-				
TOTAL DE TRABAJADORES				TOTAL DE SALARIOS:									

Codificación:
 (1) Tipos de Identificación (TI): CN = Cedula Nacional, DU = DIMEX, NP = Número de Pasaporte, NT = Permiso de Trabajo
 (2) Tipos de Jornada (TJ): TC = Tiempo Completo, TM = Tiempo Medio, OD = Ocasional contratado por días, OH = Ocasional contratado por horas
 (3) Sexo: M=Masculino, F=Femenino

Declaro que la información aquí contenida es verídica, es completa y forma la base sobre la cual se fundamenta el Instituto para emitir el seguro que solicito. Convengo que cualquier omisión o información falsa o inexacta puede causar el rechazo de cualquier reclamación y la nulidad del contrato. Asimismo entiendo que la falsedad u omisión de cualquier información podría resultar en un intento de fraude contra el Instituto.

Firma del Tomador del Seguro o Representante

Nombre completo, identificación y puesto del Representante
 (solo para personas jurídicas)

Fuente: Instituto Nacional de Seguros

Anexo 26. Formulario de solicitud de registro de marca



REGISTRO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL SOLICITUD DE MARCA

RPI-01

El suscrito¹: _____

En concepto de apoderado²: _____

Según: _____ Certificación o Poder adjunta³
_____ Certificación o Poder adjunta al Expediente⁴

De la sociedad denominada⁵: _____

Organizada y existente bajo las leyes de⁶: _____

Domiciliada en⁷: _____

Hace constar que el solicitante es titular de una empresa o establecimiento ubicado en⁸:

Solicito la inscripción de **marca de fábrica** () **marca de comercio** () **marca de servicios** ()⁹

¹ Debe indicar nombre completo del solicitante, calidades, número de cédula u otra identificación, domicilio exacto. **Si la solicitud se presenta a título personal pasar al punto 8.**

² Debe indicar si es: apoderado general, apoderado generalísimo, apoderado especial o si se apersona como gestor de negocios (debe aportar pagaré según artículo 286 Código Procesal Civil).

³ Debe marcar si adjunta la certificación de personería o el poder especial.

⁴ Debe indicar en qué expediente aportó la certificación de personería o el poder especial (número de expediente, número de registro o indicar la marca junto con la clase).

⁵ Indicar el nombre completo de la sociedad solicitante y el número de cédula jurídica si la solicitud es nacional.

⁶ Debe indicar el país en el que fue constituida la sociedad.

⁷ Debe indicar el DOMICILIO SOCIAL EXACTO de la sociedad solicitante.

⁸ Debe indicar el DOMICILIO EXACTO del establecimiento comercial, fabril o de servicios.

⁹ Debe marcar el tipo de marca que desea proteger si es de fábrica o de comercio (protege productos) o de servicios (protege servicios). En el cuadro debe indicar el nombre del signo distintivo a proteger, si el signo es con diseño debe adhiern uno en el espacio correspondiente. No se debe incluir el símbolo ® o ™ en el diseño.

Traducción de la parte denominativa¹⁰:

Reservas¹¹:

Clase ____ internacional¹², para proteger y distinguir¹³:

País de Origen¹⁴:

Se aporta el comprobante de pago (art.9 inciso j) y art.10 inciso e) de la Ley de Marcas)¹⁵

Señalo para atender Notificaciones sobre esta gestión¹⁶:

El día _____

Firma del solicitante o representante

Timbre¹⁷:

¹⁰ Aportar traducción del signo cuando esté constituida por algún elemento denominativo con significado en un idioma distinto del castellano.
¹¹ Indicar si hace reserva o no de los colores contemplados en el diseño solicitado. Señalar si no se hace reserva sobre algún término que contenga la marca o el diseño que sea genérico o de uso común.
¹² Indicar la clase conforme a los productos o servicios que protegerá la marca, de acuerdo con la Clasificación Internacional de Productos y Servicios (Niza).
¹³ Especificar la lista de productos o servicios que protegerá la marca (omitir términos como "etc.", "y otros", "y todos los demás productos o servicios incluidos en esta clase").
¹⁴ Indicar el País de Origen de la marca.
¹⁵ Debe aportar el comprobante de pago de derechos equivalente a \$50 en timbres del Registro Nacional. Solicitud multiclase se paga \$50 por cada clase.
¹⁶ Los medios que indica la ley.
¹⁷ Aportar \$20 en timbres de Archivo Nacional.

Fuente: Registro Nacional

Anexo 27. Procedimiento para registro de marca

1. Preparación de documentos.
2. Entrega de documentos.
3. Retiro de notificación original en el Registro Nacional.
4. Presentar notificación en Imprenta Nacional.
5. Publicación de tres edictos en La Gaceta.
6. Verificación de publicación de edictos.
7. Retiro de certificado de registro de marca.

Fuente: Reglamento N°30233-J

Anexo 28. Requisitos para el registro de los productos sanitarios

Contar con firma digital

Permiso Sanitario de Funcionamiento

Comprobante de pago

Prototipo de Etiqueta (que cumpla con lo estipulado en los reglamentos de etiquetado, la información se encuentra disponible en www.regatec.go.cr).

Registrarse en www.registrelo.go.cr (Quien registra los productos debe primero registrarse en este sitio, una vez registrado y acreditado puede registrar los productos que desee

Fuente: Ministerio de Economía Industria y Comercio

Anexo 29. Requisitos del documento de Evaluación Ambiental D2.



ST-DT-DEA-EIA-Guia-04
Versión: 3

1. Nombre del Trámite:
Registro de Proyectos D2
2. Objetivo del Trámite:
Registrar ante SETENA, una actividad productiva 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)
3. Costo del Trámite:
67.80 dólares por concepto de Trámite D2 Completo: Documento D2 (\$50), Código de Buenas Prácticas (\$10) e IVA (13%).
4. Vía de Entrada del Trámite:
El trámite para registros D2 se realizan directamente en la Plataforma Digital de SETENA: <https://tramites.setena.go.cr/>
5. Consultas sobre el Estado del Trámite:
El estado de cada gestión D2 se presenta en la plataforma web: <https://tramites.setena.go.cr/>
6. Funcionario de Contacto:
 - i. Departamento de Evaluación Ambiental (DEA) de SETENA. Teléfono: 2234-3420 extensión 157.
 - ii. Soporte WhatsApp: (+506) 8439 4828

7. Requisitos:

Es muy importante tener en cuenta que todos los documentos que va a presentar vía la Plataforma Digital de SETENA, 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.

Requisitos	Fundamento Legal o Técnico
<p>Información General del Proyecto: Nombre de la actividad, obra o proyecto, Provincia, Cantón, Distrito, Coordenadas, N.º de Plano Catastrado, N.º de finca o matrícula, Medida finca según plano (m²), Descripción del proyecto, Calidades del Desarrollador y Medios para Notificaciones, Descripción del Proceso que implica la actividad productiva.</p> <p>Todas estas informaciones serán solicitadas por la Plataforma Digital, al momento que ingreses la gestión a SETENA.</p> <p>Notas: -Si el desarrollador es una persona física: Nombre completo, calidades, Correo electrónico para atender notificaciones. -Si el desarrollador es una persona jurídica: Nombre de la razón social, N° de cédula jurídica, Domicilio fiscal, Nombre del representante legal, N° de identificación del representante legal, Medio principal para recibir notificaciones (correo electrónico), Medio alternativo para recibir notificaciones (correo electrónico), Apersonados</p>	<p>Artículo 9. N.º 31849-MINAE-SMOPT-MAG-MEIC</p>
<p>Requisitos Certificación notarial o registral de la personería jurídica con cedula jurídica os Legales.</p>	<p>Artículo 9. N.º 31849-MINAE-SMOPT-MAG-MEIC</p>
<p>Copia certificada de la cédula identidad, pasaporte u otro documento de identidad del apoderado generalísimo (sea físico o jurídico).</p>	<p>Artículo 9. N.º 31849-MINAE-SMOPT-MAG-MEIC</p>
<p>Certificación notarial o registral de la propiedad.</p>	<p>Artículo 9. N.º 31849-MINAE-SMOPT-MAG-MEIC</p>
<p>Certificación literal del plano catastrado emitido por el Registro Nacional.</p>	<p>Artículo 9. N.º 31849-MINAE-SMOPT-MAG-MEIC</p>

Requisitos	Fundamento Legal o Técnico
<p>Debe ser digital y venir el formato RNPDIGITAL-XXX que se debe comprar en la página web del Registro Nacional "http://www.rnpdigital.com/</p>	
<p>Factura Electrónica del depósito, transferencia electrónica u otro mecanismo de pago, por concepto de adquisición del Código de Buenas Prácticas Ambientales. Consulte la página web indicada a seguir, para conocer el número de cuenta bancaria y orientaciones para el depósito: https://www.setena.go.cr/es/Tramites/Tarifas-y-Cuentas-Bancarias/Tarifas-formularios-y-cuentas-bancarias Luego de realizar el depósito, se deberá solicitar la factura del pago al Departamento Administrativo de SETENA. Al final de esta tabla, se presenta el "paso a paso" para solicitar la factura.</p>	<p>Artículo 9. N.º 31849-MINAE-SMOPT-MAG-MEIC</p>
<p>Categoría de la actividad, obra o proyecto de acuerdo a la Clasificación CIU y su IAP. Al momento de ingresar su Gestión, la Plataforma Digital de SETENA le orientará paso a paso de cómo obtener el código CIU y el IAP de su proyecto.</p>	<p>Artículo 9. N.º 31849-MINAE-SMOPT-MAG-MEIC</p>
<p>Certificación de Pequeña Empresa o Certificación de Contador Público Autorizado, cuando su actividad se encuadre como pequeña empresa según el MEIC. Consulte si su actividad se encuadra como pequeña empresa en la página oficial del MEIC-Ministerio de Economía, Industria y Comercio: https://www.meic.go.cr/</p>	<p>Anexo 3 del decreto n° 31849-MINAE-SMOPT-MAG-MEIC</p>
<p>Certificación de Pequeño Productor Rural, cuando su actividad se encuadre como "Pequeño Productor" según el MAG. Consulte si su actividad se encuadra como "pequeño productor rural" en la página oficial del MAG-Ministerio de Agricultura y Ganadería: http://www.mag.go.cr/</p>	<p>Anexo 3 del decreto n° 31849-MINAE-SMOPT-MAG-MEIC</p>
<p>Certificación de SINAC o de un Ing. Forestal que indique que el proyecto se encuentre fuera de cobertura boscosa. Únicamente para los proyectos/actividades que serán realizadas dentro de zonas de coberturas boscosas identificadas por el SINAC. Consulte el SNIT-Sistema Nacional de Información Territorial: https://www.snitr.go.cr/ o consulte a una oficina cercana del SINAC en su región.</p>	<p>Anexo 3 del decreto n° 31849-MINAE-SMOPT-MAG-MEIC</p>

8. Solicitud de la Factura Electrónica de Pago:

1. Para la elaboración de la factura, ingrese al PORTAL DE RECEPCION DE DOCUMENTOS: <https://portal.setena.go.cr>
2. Luego, seleccione la unidad “Departamento Administrativo Financiero” y la gestión Emisión de facturas electrónica por el pago de formularios.

Es importante aclarar que el usuario debe remitir el depósito de pago el mismo día que lo realizó, junto con los siguientes datos:

- Nombre completo o razón social según se requiera en la factura
- Número de cédula de identidad o cédula jurídica en caso de ser para una empresa.
- Dirección de correo electrónico donde se debe enviar la factura electrónica
- Tipo de formulario que solicita.
- Nombre del proyecto.

Versión Aprobada por:
KENNER GERARDO Firmado digitalmente
QUIROS BRENES por KENNER GERARDO
(FIRMA) QUIROS BRENES (FIRMA)
Fecha: 2022.02.15
10:23:47 -06'00'

Kenner Quiros Brenes
Director Técnico a.i.
SETENA.

Nota:

- Asegure de utilizar siempre la última versión vigente de este documento. Consulte las versiones vigentes en la página oficial de SETENA: [setena.go.cr](https://portal.setena.go.cr)
- Cualquier documento impreso diferente del original firmado, sea físico o digitalmente, será considerado como “copia no controlada”.
- Se le informa que los medios oficiales y válidos para el recibo de documentación y correspondencia ante la SETENA son:
 - Para expedientes físicos y consultas: Portal de Recepción de Documentos, <https://portal.setena.go.cr>
 - Para expedientes digitales: Plataforma Digital, <https://tramites.setena.go.cr>
- Las solicitudes, escritos, respuestas a prevenciones, denuncias, recursos administrativos, etc., deben cumplir con las regulaciones de autenticidad de firma digital.
- Al contestar recuerde que debe indicar el número de expediente administrativo y en caso de proceder, el número de oficio o resolución al que se le está dando respuesta.
- Los correos electrónicos de los funcionarios de SETENA no son un medio válido y eficaz para dar por recibida la documentación, ni suspende los plazos legales para la presentación de gestiones, por lo que debe utilizarse los medios oficiales indicados anteriormente.

Anexo 30. Cálculo de rendimiento de mercado

Fecha	Abrir	Alto	Bajo	Cierre*	Cierre ajustado**	Volumen	
1-jun-22	4,149.78	4,177.51	4,073.85	4,108.54	4108,54	10,857,720,000	-0,57%
1-may-22	4,130.61	4,307.66	3,810.32	4,132.15	4132,15	89,128,130,000	0,01%
1-abr-22	4,540.32	4,593.45	4,124.28	4,131.93	4131,93	74,784,850,000	-8,80%
1-mar-22	4,363.14	4,637.30	4,157.87	4,530.41	4530,41	100,978,320,000	3,58%
1-feb-22	4,519.57	4,595.31	4,114.65	4,373.94	4373,94	73,167,790,000	-3,14%
1-ene-22	4,778.14	4,818.62	4,222.62	4,515.55	4515,55	73,279,440,000	-5,26%
1-dic-21	4,602.82	4,808.93	4,495.12	4,766.18	4766,18	68,699,830,000	4,36%
1-nov-21	4,610.62	4,743.83	4,560.00	4,567.00	4567	67,520,800,000	-0,83%
1-oct-21	4,317.16	4,608.08	4,278.94	4,605.38	4605,38	61,874,700,000	6,91%
1-sep-21	4,528.80	4,545.85	4,305.91	4,307.54	4307,54	66,268,850,000	-4,76%
1-ago-21	4,406.86	4,537.36	4,367.73	4,522.68	4522,68	63,217,960,000	2,90%
1-jul-21	4,300.73	4,429.97	4,233.13	4,395.26	4395,26	66,496,430,000	2,27%
1-jun-21	4,216.52	4,302.43	4,164.40	4,297.50	4297,5	85,705,180,000	2,22%
1-may-21	4,191.98	4,238.04	4,056.88	4,204.11	4204,11	75,155,370,000	0,55%
1-abr-21	3,992.78	4,218.78	3,992.78	4,181.17	4181,17	82,869,290,000	5,24%
1-mar-21	3,842.51	3,994.41	3,723.34	3,972.89	3972,89	120,863,560,000	4,24%
1-feb-21	3,731.17	3,950.43	3,725.62	3,811.15	3811,15	98,596,960,000	2,61%
1-ene-21	3,764.61	3,870.90	3,662.71	3,714.24	3714,24	105,548,790,000	-1,11%
1-dic-20	3,645.87	3,760.20	3,633.40	3,756.07	3756,07	96,056,410,000	3,71%
1-nov-20	3,296.20	3,645.99	3,279.74	3,621.63	3621,63	100,977,880,000	10,75%
1-oct-20	3,385.87	3,549.85	3,233.94	3,269.96	3269,96	89,737,600,000	-2,77%
1-sep-20	3,507.44	3,588.11	3,209.45	3,363.00	3363	92,084,120,000	-3,92%
1-ago-20	3,288.26	3,514.77	3,284.53	3,500.31	3500,31	84,402,300,000	7,01%
1-jul-20	3,105.92	3,279.99	3,101.17	3,271.12	3271,12	97,197,020,000	5,51%
1-jun-20	3,038.78	3,233.13	2,965.66	3,100.29	3100,29	131,044,000,000	1,84%
1-may-20	2,869.09	3,068.67	2,766.64	3,044.31	3044,31	106,799,100,000	4,53%
1-abr-20	2,498.08	2,954.86	2,447.49	2,912.43	2912,43	123,163,450,000	12,68%
1-mar-20	2,974.28	3,136.72	2,191.86	2,584.59	2584,59	161,801,100,000	-12,51%
1-feb-20	3,235.66	3,393.52	2,855.84	2,954.22	2954,22	84,292,270,000	-8,41%
1-ene-20	3,244.67	3,337.77	3,214.64	3,225.52	3225,52	77,104,420,000	-0,16%
1-dic-19	3,143.85	3,247.93	3,070.33	3,230.78	3230,78	72,054,000,000	2,86%
1-nov-19	3,050.72	3,154.26	3,050.72	3,140.98	3140,98	72,179,920,000	3,40%
1-oct-19	2,983.69	3,050.10	2,855.94	3,037.56	3037,56	77,564,550,000	2,04%
1-sep-19	2,909.01	3,021.99	2,891.85	2,976.74	2976,74	73,992,330,000	1,72%
1-ago-19	2,980.32	3,013.59	2,822.12	2,926.46	2926,46	79,599,440,000	-1,81%
1-jul-19	2,971.41	3,027.98	2,952.22	2,980.38	2980,38	70,349,470,000	1,31%
1-jun-19	2,751.53	2,964.15	2,728.81	2,941.76	2941,76	70,904,280,000	
						Promedio mensu	1,06%
						Promedio anual	9,555%

Fuente: Yahoo! finanzas

