

Universidad Nacional
Sede Regional Chorotega
Campus Nicoya.

PROYECTO DE GRADUACIÓN

Estudio de factibilidad para la construcción y operación del Centro de Acopio para productos agrícolas de la comunidad del Jobo Norte, Cantón de Nicoya, orientado al mejoramiento del proceso de comercialización e ingresos de los productores agrícolas.

Trabajo final de graduación sometido a consideración del Tribunal Examinador para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera

Javier Emilio Aguilar Medina

Ana Yerlin Alvarado Rosales

Grettel de los Ángeles Morales Molina

Director del Trabajo Final de Graduación

Dr. Steve Alí Monge Poltronieri

Nicoya, Guanacaste, 2023

Agradecimientos.

Primeramente, gracias infinitas a Dios por darnos la sabiduría y perseverancia para concluir con éxitos el presente proyecto, a nuestras familias por el apoyo incondicional. Además, agradecemos a nuestro equipo asesor que nos guió durante en cada una de las etapas de proyecto Dr. Steve Alí Monge Poltronieri, MBA Luis Alberto Bermúdez Carrillo, MBA José Francisco Vargas Segnini.

Agradecemos a la Universidad Nacional de Costa Rica por permitirnos terminar esta etapa tan importante de nuestro crecimiento personal y profesional, por cada uno de los valores que nos inculcó y por toda la riqueza de conocimientos transmitidos.

Igualmente agradecemos a la Asociación de Desarrollo del Jobo Norte de Nicoya e Instituciones públicas y privadas que participaron en cada una de las etapas del proyecto a la comunidad de Nicoya en general, las cuales fueron nuestras principales fuentes de información.

¡Dios los Bendiga!

Dedicatoria.

Agradezco primeramente a Dios por permitirme alcanzar este objetivo y por no permitir que me diera por vencido, además por llenarme de perseverancia, fuerza, optimismo, dedicación y valentía para sacar adelante este proyecto.

Lo Dedico a mi madre por el apoyo incondicional y a mi padre que, si bien no está conmigo sé que estaría muy orgulloso de mí, además al resto de mi familiar que siempre me ha apoyado en la buenas y en los momentos más difíciles de mi vida.

También lo dedico a la Universidad Nacional por la oportunidad de estudiar a nivel superior, por todos los conocimientos y valores transmitidos a lo largo ya de esta mi segunda carrera siendo sin duda la universidad necesaria.

Finalmente agradezco profundamente a nuestro equipo asesor don Steve Alí Monge Poltronieri, don José Francisco Vargas Segnini y don Luis Alberto Bermúdez Carrillo por su apoyo desinteresado y muy profesional.

Javier Aguilar Medina.

A los pilares de mi vida que son mis padres, las personas que siempre han estado incondicionalmente para mí en todo momento, gracias a ellos he podido llegar muy lejos, incluso cuando yo misma no creía poder lograrlo, ellos confiaron ciegamente en mí y mis capacidades.

A mi motor de vida, la princesa de mi vida, mi hija, la cual es la persona por la cual lucho día a día, llegó a mi vida para darme fuerzas, para darme motivos de seguir estudiando para crear un buen futuro para ambas, quizás en este momento no entienda la magnitud de mi amor hacia ella, y el significado de ella en mi vida.

A Dios, ya que sin él nada es posible.

Les doy infinitas gracias por todo lo que han hecho por mí y mi vida, sé que este triunfo lo celebramos todos, gracias por nunca abandonarme, gracias por creer en mí, sé que estás palabras no se comparan con todo el agradecimiento y amor que siento.

Ana Yerlin Alvarado Rosales

Índice

RESUMEN EJECUTIVO	1
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.1. Planteamiento del Problema.	3
1.1.1. Antecedentes.....	3
1.1.2 Descripción del Problema.	4
1.1.3. Formulación del Problema.	5
1.1.4. Sistematización del Problema.	6
1.2. Justificación de la Investigación.	6
1.2.1. Justificación Teórica.....	8
1.2.2. Justificación Metodológica.	9
1.3. Delimitación Institucional, Espacial y Temporal.....	13
1.3.1. Institucional.....	13
1.3.2. Espacial.	14
1.3.3.Temporal.....	16
1.4. Objetivos de la investigación.....	16
1.4.1. Objetivo General.	17
1.4.2. Objetivos Específicos.....	17
1.5. Descripción de variables.	18
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	25
CAPÍTULO III. MARCO DE REFERENCIA.	43
3.1. Marco Comunal.....	43
3.2. Marco institucional.	44
CAPÍTULO IV. MARCO METODOLÓGICO.	55
4.1. Tipo de Investigación.	55
4.2. Enfoque de la Investigación.	59
4.3. Fuentes de Información.	61
4.3.1. Fuentes Primarias.....	61
4.3.2. Fuentes Secundarias.	62
4.4. Población de Estudio.	63
4.4.1. Definición y Caracterización de la Población de Estudio.....	63
4.5. Técnicas, Métodos e Instrumentos para la Selección de la Población.	72
4.6. Técnicas, Métodos e Instrumentos de Recolección de Datos.	75
4.6.1. Entrevista.....	76

4.6.2. Cuestionario.....	77
4.6.3. Observación.....	78
4.7. Análisis e Interpretación de la Información.....	79
4.8. Alcances y Limitaciones.....	80
4.8.1. Alcances.	80
4.8.2. Limitaciones.....	80
CAPÍTULO V. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	82
5.1. Estudio Legal.....	82
5.1.1. Trámites Municipales para Patente.....	82
Permiso de Funcionamiento.	83
Patente Comercial.	87
5.1.2. Trámites en Tributación.	88
Impuesto sobre la Renta.....	88
Declarar y pagar el Impuesto Sobre la Renta.	90
Impuesto al valor agregado.....	90
5.1.3 Trámites en la Caja Costarricense de Seguro Social.	91
Requisitos para la Solicitud de Inscripción de Patrono.....	92
5.1.4. Trámites en el Instituto Nacional de Seguros (INS).....	92
Requisitos de Aseguramiento.	92
Seguro RT-General.....	93
Seguro de Incendios Multirriesgo.....	94
5.1.5. Trámites del Ministerio de Salud.....	95
Trámites de Permiso Sanitario de Funcionamiento por Primera Vez.	95
5.2. Estudio Socioambiental.....	97
5.2.1. Aspectos Sociales.....	98
Caracterización de la Actividad Agrícola en Costa Rica.....	98
Caracterización de las Comunidades Implicadas en el Proyecto.	100
Impacto Social en las Comunidades.....	100
5.2.2. Aspectos Ambientales.....	103
Marco Regulatorio.	103
Posible Impacto Asociado al Medio Ambiente.....	106
Acciones de Mitigación y Control.	108
5.3. Estudio Técnico.	110
5.3.1 Tamaño del proyecto	111

5.3.2. Localización.....	113
Macrolocalización.....	114
Microlocalización.....	115
5.3.3. Ubicación.....	115
5.4. Estudio Administrativo.....	117
5.4.1. Análisis Estratégico.....	117
5.4.2. ¿Quiénes somos?.....	119
5.4.3. Misión.....	119
5.4.4. Visión.....	119
5.4.5. Principios y Valores.....	120
5.4.6. Organigrama.....	120
5.4.7. Manual de Funciones.....	121
5.4.8. Salarios.....	126
5.4.9. Inversiones.....	128
Inversión Inicial para el Proyecto.....	128
Depreciaciones.....	131
5.4.10. Ingeniería del Proyecto.....	133
5.4.11. Procesos Productivos.....	135
Flujograma del proceso.....	136
5.4.13. Determinación de Costos y Gastos.....	137
Costo de Ventas.....	137
Gasto Generales y de Operación.....	138
5.5. Estudio de Mercado.....	139
5.5.1. Análisis de Mercado Meta.....	142
5.5.2. Oferta y Demanda de Mercado.....	144
Demanda.....	144
Oferta.....	183
5.5.3. Distribución y Punto de Venta.....	204
5.5.4. Estrategia de comercialización.....	206
Producto.....	206
Plaza.....	209
Promoción.....	213
Precio.....	218
5.5.5. Desarrollo de la Marca.....	221

Marca.....	222
Slogan.....	222
Logotipo.....	223
5.1.6. Plan de Introducción en el Mercado.....	223
Estrategia de Posicionamiento.....	224
Segmentación del Mercado.....	225
5.5.7. Proveedores.....	226
5.6. Estudio Financiero.....	228
5.6.1. Inversión Inicial del Proyecto.....	228
5.6.2. Depreciaciones.....	231
5.6.3. Ingresos del Proyecto.....	233
5.6.4. Financiamiento.....	246
6.5. Costos de Producción del proyecto.....	247
Costo de Ventas.....	247
Gastos Generales y Administrativos.....	249
5.6.6. Flujos de Caja.....	251
5.6.7. Técnicas de Valuación VAN y TIR.....	256
5.6.8. Estados Financieros.....	257
5.6.9. Razones Financieras.....	259
5.6.10. Análisis de Sensibilidad.....	262
Escenario Realista.....	263
Escenario Optimista.....	265
Escenario Pesimista.....	267
CAPÍTULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	269
6.1. Conclusiones.....	269
6.2. Recomendaciones.....	270
Referencias Bibliográficas.....	272
Anexos.....	279

Índice de Figuras

Figura. 1 Ubicación Costa Rica y el Jobo Norte.....	15
Figura. 2 Ubicación de Guanacaste y el Jobo Norte	15
Figura. 3 Ubicación de Nicoya y el Jobo Norte.....	16
Figura. 4 Diseño de Tanque Séptico.....	110
Figura. 5 Mapa de la Provincia de Guanacaste y sus Cantones	114
Figura. 6 Vista Satelital de la Ubicación del Terreno.....	116
Figura. 7 Terreno Destinado para el Centro de Acopio.	116
Figura. 8 Organigrama.....	121
Figura. 9 Cámara Frigorífica para Cuarto Frío	135
Figura. 10 Flujograma del Proceso	136
Figura. 11 Distribución de Planta	137
Figura. 12 Tipos de Negocios Encuestados.....	146
Figura. 13 Tiempo de Operar el Negocio	147
Figura. 14 Verduras Ofrecidas por los Negocios.....	147
Figura. 15 Frecuencia con que Realiza Pedidos de Verduras a sus Proveedores.	148
Figura. 16 Frutas Ofrecidas por el Negocio.....	149
Figura. 17 Frutas Más Vendidas por el Negocio según los Comerciantes.....	149
Figura. 18 Frecuencia con que Realiza los Pedidos de Frutas a sus Proveedores	150
Figura. 19 Principales Proveedores	151
Figura. 20 Principales Factores que Toman en Cuenta al Seleccionar al Proveedor	152
Figura. 21 Forma de Pago a sus Proveedores.....	153
Figura. 22 Preferencia del Comercio en la Forma de Recibir los Productos por parte del Proyecto	154
Figura. 23 Sistema de Pago de Preferencia para Pagar sus Compras	154
Figura. 24 Hora del Día que Prefieren Recibir los Productos	155
Figura. 25 Rango de Edad.....	156
Figura. 26 Ingreso Familiar Mensual Aproximado	157
Figura. 27 Frecuencia a la Semana que Consume Verduras.....	158
Figura. 28 Monto que Destina Semanalmente a la Compra de Verduras.....	159
Figura. 29 Verduras que Consumen con más Frecuencia.....	159
Figura. 30 Precio que Pagaría por un Kilogramo de Aguacate.....	160
Figura. 31 Precio que Pagaría por una Rama de Apio	160
Figura. 32 Precio que Pagaría por un Kilogramo de Ayote.....	162

Figura. 33 Precio que Pagaría por un Kilogramo de Camote.	162
Figura. 34 Precio que Pagaría por un Kilogramo de Chayote.	163
Figura. 35 Precio que Pagaría por la Unidad de Chile Dulce.	164
Figura. 36 Precio que Pagaría por un Rollo de Culantro de Castilla.....	164
Figura. 37 Precio que Pagaría por un Rollo de Culantro de Coyote.	165
Figura. 38 Precio que Pagaría por la Unidad de Elote.	166
Figura. 39 Precio que Pagaría por el Kilogramo de Frijoles.	166
Figura. 40 Precio que Pagaría por la Unidad de Lechuga.	167
Figura. 41 Precio que Pagaría por un Plátano Verde o Maduro.	168
Figura. 42 Precio que Pagaría por un Kilogramo de Papa	168
Figura. 43 Precio que Pagaría por un Kilogramo de Tomate.....	169
Figura. 44 Precio que Pagaría por un Kilogramo de Vainica.	170
Figura. 45 Precio que Pagaría por el Kilogramo de Yuca.....	170
Figura. 46 Precio que Pagaría por el Kilogramo de Zanahoria.....	171
Figura. 47 Precio que Pagaría por un Kilogramo de Tiquisque.	172
Figura. 48 Precio que Pagaría por un Kilogramo de Ñampí	172
Figura. 49 Precio que Pagaría por un Kilogramo de Pepino.....	173
Figura. 50 Precio que Pagaría por la Unidad de Pipiane.....	174
Figura. 51 Frecuencia con que Consume Frutas a la Semana.....	175
Figura. 52 Monto Aproximado Destinado Semanalmente a la Compra de Frutas	176
Figura. 53 Frutas que Consume con más Frecuencia.....	176
Figura. 54 Precio que Pagaría por un Kilogramo de Papaya.....	177
Figura. 55 Precio que Pagaría por la Unidad de Naranja	178
Figura. 56 Precio que Pagaría por un Kilogramo de Manga.....	178
Figura. 57 Precio que Pagaría por la Unidad de Mandarina.....	179
Figura. 58 Precio que Pagaría por la Unidad de Limón.....	180
Figura. 59 Precio que Pagaría por el Kilogramo de Guayaba	180
Figura. 60 Variable que más Influye a la Hora de Comprar Frutas y Verduras.....	181
Figura. 61 Cómo Considera el Precio de las Frutas y Verduras.	182
Figura. 62 Cuando Compra Frutas y Verduras se Fija si son Productos Nacionales o Importados.....	182
Figura. 63 Disposición a Adquirir Frutas y Verduras de Productores 100% Locales	183
Figura. 64 Genero.....	184
Figura. 65 Lugar de Residencia.	185

Figura. 66 Rango de Edad.....	186
Figura. 67 Nivel de Escolaridad	187
Figura. 68 Tenencia de la Tierra.	187
Figura. 69 Principales Problemas de las Comunidades.	188
Figura. 70 Principales Fuentes de Empleo.....	189
Figura. 71 Fines con que Practica la Actividad Agrícola.....	189
Figura. 72 Genera la Agricultura los Suficientes Ingresos para el Sustento de la Familia. ...	190
Figura. 73 Ganancia Aproximada por Mes que le Genera la Agricultura	191
Figura. 74 Horas al Día Dedicadas a la Actividad Agrícola.	191
Figura. 75 Principales Obstáculos que Enfrentan los Agricultores de la Zona.....	192
Figura. 76 Terreno Apto para la Agricultura que Posee.	193
Figura. 77 Que Produce.....	194
Figura. 78 Productos que les Genera Mayor Rentabilidad	196
Figura. 79 Productos que Generan Mayores Costos.....	196
Figura. 80 Disposición a Aumentar la Producción.....	197
Figura. 81 Grupo que Obtiene la Mayor Ganancia por el Producto	198
Figura. 82 Manera en la que Vende el Producto	198
Figura. 83 Participación en Alguna Organización de Agricultores	199
Figura. 84 El Centro de Acopio para Productores Agrícolas en el Jobo Norte Mejoraría la Condición de los Agricultores de la Zona	200
Figura. 85 Anuencia a Llevar los Productos al Centro de Acopio	201
Figura. 86 Recibe o ha Recibido Asesoría, Asistencia o Capacitación de Alguna Institución Pública o Privada.....	202
Figura. 87 Instituciones que le Brindan o han Brindado Asistencia o Capacitación.....	203
Figura. 88 Áreas en las Cuales Requiere Asesoría o Capacitación	204
Figura. 89 Empaquetado de Producto en Bolsa Plástica.	208
Figura. 90 Empaquetado de Producto en Maya Plástica.....	209
Figura. 91 Producto en Presentación a Granel.	209
Figura. 92 Comercios Ideales para Distribuir los Productos Según los Agricultores.....	211
Figura. 93 Comunidades con Potencial para Colocar la Producción Según los Agricultores	212
Figura. 94 Comercio en el que Adquieren Regularmente las Frutas y Verduras.	213
Figura. 95 Tarjeta de Presentación	215
Figura. 96 Rotulación del Vehículo	216
Figura. 97 Uniforme de Colaboradores	216

Figura. 98 Logotipo de Centro Agrícola	223
Figura. 99 Margen de Utilidad Bruta	260
Figura. 100 Margen de Utilidad Operativa.....	261
Figura. 101 Margen de Utilidad Neta	262

Índice de Tablas

Tabla 1 Matriz de operacionalización.....	18
Tabla 2 Continuación Matriz de Operacionalización.....	19
Tabla 3 Continuación Matriz de Operacionalización.....	20
Tabla 4 Continuación Matriz de Operacionalización.....	21
Tabla 5 Continuación Matriz de Operacionalización.....	22
Tabla 6 Continuación Matriz de Operacionalización.....	23
Tabla 7 Continuación Matriz de Operacionalización.....	24
Tabla 8 Aspectos Legales.....	51
Tabla 9 Continuación Aspectos Legales.	52
Tabla 10 Continuación Aspectos Legales.	53
Tabla 11 Continuación Aspectos Legales.	54
Tabla 12 Número de Agricultores por Comunidad Según el Alcance del Proyecto.	73
Tabla 13 Tractos Declaración de Impuesto Sobre la Renta a Partir de Enero 2023.....	89
Tabla 14 Maquinaria y Equipo.	112
Tabla 15 Cantidad de Producción.....	113
Tabla 16 Costo de la Planilla.	127
Tabla 17 Mobiliario y Equipo de Oficina.....	128
Tabla 18 Maquinaria y Equipo.	129
Tabla 19 Capital de Trabajo.....	130
Tabla 20 Inversión Inicial.	130
Tabla 21 Depreciación de Planta Física.....	131
Tabla 22 Depreciación de Vehículo.	132
Tabla 23 Depreciación de Maquinaria y Equipo.....	132
Tabla 24 Depreciación de Mobiliario y Equipo.	133
Tabla 25 Depreciación Total.....	133
Tabla 26 Distribución en Metros Cuadrados de la Infraestructura Física.....	134
Tabla 27 Costo de Ventas.....	138
Tabla 28 Gastos de Operación.....	139
Tabla 29 Gasto Promedio por Categoría CCIF, Según Grupo de Ingreso de los Hogares (Gasto en Colones Costarricenses).....	142
Tabla 30 Cantidades Aproximada Producidas por Cosecha de Cada Producto.....	194
Tabla 31 Continuación Cantidades Aproximadas Producidas por Cosecha de Cada Producto.	195

Tabla 32 Productos Sembrados por los Agricultores la Zona del Proyecto.	206
Tabla 33 Precios Mayoristas de CENADA Durante la Semana del 13 al 19 de febrero de 2023.	220
Tabla 34 Precios Dispuestos a Pagar los Consumidores Finales por los Productos Según el Instrumento Aplicado.	221
Tabla 35 Proveedores externos	227
Tabla 36 Capital de Trabajo.....	230
Tabla 37 Inversión Inicial.	230
Tabla 38 Depreciación de Planta Física.....	231
Tabla 39 Depreciación de Vehículo.	232
Tabla 40 Depreciación de Maquinaria y Equipo.....	232
Tabla 41 Depreciación de Mobiliario y Equipo.	233
Tabla 42 Depreciación Total	233
Tabla 43 Ingresos por Venta de Tomate.....	234
Tabla 44 Ingresos por Venta de Chile Dulce.....	235
Tabla 45 Ingresos por Venta de Elote Tierno.....	235
Tabla 46 Ingresos por Venta de Camote.....	236
Tabla 47 Ingresos por Venta de Ñame	236
Tabla 48 Ingresos por Venta de Arroz	237
Tabla 49 Ingresos por Venta de Maíz Entero.....	237
Tabla 50 Ingresos por Venta de Frijoles.....	238
Tabla 51 Ingresos por Venta de Pipiane	238
Tabla 52 Ingresos por Venta de Naranja.....	239
Tabla 53 Ingresos por Venta de Lechuga	239
Tabla 54 Ingresos por Venta de Aguacate Criollo	240
Tabla 55 Ingresos por Venta de Pepino.....	240
Tabla 56 Ingresos por Venta de Yuca.....	241
Tabla 57 Ingresos por Venta de Culantro de Castilla	241
Tabla 58 Ingresos por Venta de Culantro de Coyote.....	242
Tabla 59 Ingresos por Venta de Repollo	242
Tabla 60 Ingresos por Venta de Vainica	243
Tabla 61 Ingresos por Venta de Ayote.....	243
Tabla 62 Ingresos por Venta de Limón Acido	244
Tabla 63 Ingresos por Venta de Tiquisque.....	244

Tabla 64 Ingresos por Venta de Rábano.....	245
Tabla 65 Ingresos Totales del Proyecto.....	245
Tabla 66 Ingresos por Cuota Mensual.....	246
Tabla 67 Costo de Ventas.....	247
Tabla 68 Proyección Costos de Venta.....	248
Tabla 69 Gastos Generales y Administrativos.....	249
Tabla 70 Proyección de Gastos Generales y Administrativos	250
Tabla 71 Flujo de Caja Mensual	253
Tabla 72 Continuación Flujo de Caja Mensual	254
Tabla 73 Flujo de Caja Proyectado a 5 Años	255
Tabla 74 Calculo de VAN y TIR	256
Tabla 75 Estado de Resultado Proyectado a 5 años.....	257
Tabla 76 Flujo de Caja Proyectado Escenario Realista.....	263
Tabla 77 Flujo de Caja Proyectado Escenario Optimista	265
Tabla 78 Flujo de Caja Proyectado Escenario Pesimista	267

Resumen Ejecutivo

El proyecto de investigación se encuentra basado en una idea propuesta por la Asociación de Desarrollo del Jobo Norte de Nicoya en alianza con las comunidades cercanas y la Dirección Nacional para el Desarrollo de la Comunidad (DINADECO) que tiene como fin mejorar el desarrollo económico de la comunidad El Jobo Norte así como del resto involucradas en el proyecto, bajo esta perspectiva se pretende ofrecer un centro de acopio adecuado para la recolección de productos agrícolas que cultivan los habitantes de dichas comunidades para posteriormente llevar a cabo un proceso que permita la colocación de la producción en el mercado.

Con base en lo mencionado anteriormente, en primera instancia, se elaboró el capítulo I (planeamiento de la investigación) en donde se desarrollan cada uno de los objetivos del estudio de factibilidad del centro de acopio de El Jobo, Nicoya Guanacaste.

Seguidamente, se realizan las justificaciones y se desarrolla el análisis de las diferentes variables (estudio de mercado, legal, financiero y técnico) con las que cuenta el proyecto. Asimismo, se detalla los diversos métodos que se emplearán para la ejecución del proyecto.

Tomando, en cuentas los diversos estudios del proyecto, cabe destacar que basado en el estudio legal se pretende elaborar un diagnóstico legal en el cual se pueda comprobar su viabilidad; igualmente, si este cumple con los lineamientos necesarios para operar eficientemente. Por otro lado, mediante el estudio técnico se va a establecer cuáles son los recursos físicos, humanos y materiales necesarios para su operación.

Asimismo, mediante el análisis del mercado se conocerá si este satisface las variables de la oferta y la demanda, además de un conjunto de ámbitos y tópicos indispensables para lograr la consolidación en el mercado, posteriormente se analiza si desde la perspectiva financiera y si mediante la actividad desarrollada se logran los suficientes flujos que permitan lograr el principal objetivo que es mejorar las condiciones de vida de los habitantes de las

comunidades, buscando siempre el mejor uso de los recursos y sustentando financieramente la asignación de recursos económicos para realizar la inversión.

Capítulo I. Planteamiento de la Investigación

El planteamiento de la investigación va a permitir conocer la importancia y el origen de la presente investigación, aquí se hará una descripción y análisis de variables tales como los antecedentes que ocasionan el problema, la descripción de este, su justificación desde diferentes perspectivas y así otras más que le darán sustento a todo el proceso de investigación, también se va a describir las características de las comunidades inmersas en el proyecto. En esta etapa se van a despejar una serie de incógnitas que allanaran el cumplimiento de los fines y objetivos planteados.

1.1. Planteamiento del Problema.

1.1.1. Antecedentes.

El Jobo Norte es una comunidad rural dedicada a actividades agropecuarias donde las fuentes de empleo son muy escasas y la única forma de subsistencia para sus vecinos es dedicarse en pequeña escala a la siembra de granos básicos como arroz y frijoles, además de productos como legumbres, frutas y algunos tubérculos.

Sin embargo, para estos pequeños agricultores la comercialización de sus productos es difícil, esto debido a razones como mal estado de los caminos, débil organización comunal, falta de ayuda de organizaciones cantonales o gubernamentales, ausencia de un centro de acopio, entre otros.

Se pretende que el proyecto sirva para que los agricultores puedan concentrar la producción en un lugar y posteriormente estos sean llevados de una manera más ágil y eficiente a mercados mayoristas o detallistas como por ejemplo verdulerías, supermercados, restaurantes etc.

Por esta razón la Asociación de Desarrollo se planteó el reto de poder ejecutar este proyecto, primeramente, buscando la alianza con la Dirección Nacional de Desarrollo de la Comunidad (DINADECO) para asesoría y financiamiento y con universidades para la

viabilidad financiera, económica y técnica y en la etapa de operación fungirá como un intermediario entre los agricultores y los demandantes de dichos bienes.

1.1.2 Descripción del Problema.

En la descripción del problema se pretende hacer una explicación del porqué es importante realizar la investigación, además de describir de una manera muy concreta qué es lo que se quiere investigar. Ambas variables deben quedar definidas puesto que van a sustentar las siguientes etapas del proceso de investigación.

Según Espinoza (2018) el planteamiento del problema es:

La explicación del tema o de lo que se quiere hacer en un trabajo investigativo. Se trata de establecer la problemática de la investigación, que quiere decir, concretar una situación para analizarla, delimitarla, describirla y darle una posible solución o respuesta al porqué de sus causas o consecuencias (p.24)

El presente proyecto de investigación consiste en realizar un estudio de factibilidad para la construcción y operación del Centro de Acopio para productos agrícolas en la comunidad del Jobo Norte del Cantón de Nicoya que permita mejorar la comercialización e ingresos de los productores. Esta es una iniciativa impulsada por la Asociación de Desarrollo en alianza con la Dirección Nacional de Desarrollo de la Comunidad (DINADECO), el cual es un ente gubernamental que busca el mejoramiento de las condiciones de vida de las diferentes comunidades mediante la puesta en marcha de proyectos estratégicos, sirviendo como asesor técnico y/o aportando recursos económicos.

A modo de ejemplo se puede mencionar que para el año 2018 se destinó 1,141,530,000 millones de colones a organizaciones comunales para diversos proyectos, esto según el informe anual de ejecución presupuestaria para dicho año elaborado por la institución (DINADECO, 2018). Por esta razón la Asociación de Desarrollo del Jobo Norte acude a ella para lograr este fin y así obtener los recursos económicos necesarios. De hecho, según la oficina del ente gubernamental ubicada en Nicoya el proyecto está dentro de las prioridades

de ejecución solamente resta determinar su viabilidad y factibilidad para llevarlo a cabo (siempre y cuando dicha evaluación arroje resultados positivos).

Un proyecto de este tipo impactaría de forma positiva en el cantón máxime que las fuentes de empleo son muy escasas, producto de la situación que viven nuestro país en general aunado a factores que han agravado la situación en los últimos años como por ejemplo la pandemia del covid 19 y la crisis económica actual, generando mucha inestabilidad en la economía. Prueba de la difícil situación que vive el cantón es que según el Índice de Desarrollo social (IDS) vigente el cual es del año 2017, el distrito de Nicoya en el cual se ubican las comunidades que abarcan el proyecto se encuentra en la posición 242 de un total de 483 con un valor de 63,1 el cual es considerado un valor medio y ubicado en el III quintil.

1.1.3. Formulación del Problema.

La necesidad de la construcción y operación de un centro de acopio gira en torno a que la comunidad del Jobo Norte está dedicada a las actividades primarias, es decir a la ganadería y a la agricultura, es una comunidad rural con una gran riqueza en cuanto a la fertilidad de sus suelos, los cuales permiten la siembra de variedad de productos y también cuentan con un clima de altura que favorece dichos cultivos.

Por otra parte, cabe destacar que en el lugar las fuentes de empleo son muy reducidas y prácticamente la agricultura y la ganadería son los únicos medios de subsistencia, por lo que las ideas o iniciativas de desarrollo para el lugar deben ir enfocadas en estas actividades productivas, he aquí la importancia de la implementación de dicho centro.

Para tener una mejor perspectiva sobre las características propias de la zona es necesario acudir a las estadísticas elaboradas por el Instituto Nacional de Estadística y Censo el cual establece que según estimaciones y proyecciones de población 2011-2050 Nicoya cuenta con una densidad poblacional de 40,79 mientras que el promedio nacional es de 95,70. También que el 21,28 % de la población es menor de 15 años, el 68,47 % se encuentra entre los 15 y 64 años y el 10,25 % es mayor de los 64 años, aquí se evidencia claramente la tendencia

nacional de envejecimiento que sufre la población. En cuanto al porcentaje de incidencia de pobreza Nicoya registra un 31,20 % mientras que el porcentaje nacional es de un 21,70 % lo cual indica que es muy superior al promedio nacional.

Ante esto se plantea la interrogante del problema de investigación, la cual consiste en la siguiente:

¿Es factible la construcción y operación del Centro de Acopio para productos agrícolas, orientado al mejoramiento del proceso de comercialización e ingresos de los productores agrícolas, ubicado en la comunidad del Jobo Norte, cantón de Nicoya?

1.1.4. Sistematización del Problema.

¿Cuenta el Jobo Norte y el resto de las comunidades que abarcan el proyecto con la capacidad para cubrir el mercado tanto desde la oferta y la demanda?

¿Cuentan con potencial de mercado los productos agrícolas cultivados en esas zonas para ser competitivos en cuanto a calidad y precios?

¿Cuenta la Asociación de Desarrollo del Jobo Norte con los recursos humanos y económicos para poner en marcha el proyecto?

¿El centro de acopio del Jobo Norte de Nicoya genera una relación en la cual los beneficios superan los costos, justificando así la inversión?

¿Genera un impacto positivo desde la perspectiva social y ambiental la implantación del centro acopio en las comunidades?

1.2. Justificación de la Investigación.

El Jobo Norte, Nicoya Guanacaste es una comunidad rural de difícil acceso que se encuentra aproximadamente a unos 15 minutos del centro de Nicoya. Este lugar actualmente cuenta con una población aproximada de 158 habitantes, en donde la mayoría de ellos son de origen humilde, emprendedora y trabajadora la cual en la mayoría de esta se dedica a la agricultura (cultivando cada agricultor un aproximado de 60 quintales de frijoles, 40 de maíz, 30 de arroz en temporada de invierno, además cabe destacar que en la actualidad no se

cultiva en verano por la falta de agua que tiene la comunidad), ganadería (sacando un aproximado de 50 botellas diarias de leche con la cual se hacen cuajadas y queso) y el otro trabajan fuera de ella (Morales y Campos, 2020).

Por otra parte, cabe indicar que dentro de la comunidad existe una extensión rural suficiente de 10km aproximadamente en donde se pueden encontrar fincas productivas y con potencial para la siembra y cultivo de hortalizas (tomates, culantro, pepinos, etc.) y granos básicos, como; café, maíz, frijoles y arroz. Asimismo, se pueden observar programas de reforestación con apoyo del Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE) y Sistema Nacional de Áreas de Conservación (SINAC).

Con base en esto, es importante mencionar que la comunidad en la actualidad no solo tiene fortalezas sino también problemas que afectan directa e indirectamente a sus pobladores y comunidades aledañas, generando retraso en el entorno económico y social, trasladándose esto a sus habitantes y a otras comunidades como caso de Juan Díaz, Colas de Gallo, La Esperanza y el mismo Jobo que muestran poco desarrollo.

Entre los principales problemas están: caminos de difícil acceso, es decir su estado se encuentran en deterioro limitando el transporte de los productos que se cultivan y son comercializados por los agricultores y ganaderos de la zona. Otro de los problemas es la escasez de agua en verano, lo cual afecta directamente los cultivos y el ganado de los habitantes. Atendiendo estas consideraciones se puede deducir que los problemas mencionados dificultan la comercialización de los productos tanto del Jobo como de comunidades aledañas.

Tomando en cuenta la problemática existente se comienza a gestionar dentro de los líderes comunales la idea de un proyecto que permita la creación de un Centro de Acopio para productos agrícolas de la comunidad, con el cual se genere grandes beneficios para la misma.

Teniendo en cuenta los supuestos anteriores se puede indicar que con la creación de este centro los principales beneficiados serán los agricultores, sin embargo, el mismo puede servir como punto de partida o puente para que otros grupos organizados puedan ahí mismo entregar los productos obtenidos de sus actividades ya en etapas posteriores del proyecto, permitiendo grandes oportunidades de superación y emprendimiento, creando sinergia entre productores, consumidores, comerciantes y además crear cadenas de valor.

En relación con la dificultad para comercializar los productos, se espera que a la hora de entrar en operación el centro de acopio se pueda lograr una mejora en las condiciones económicas a los habitantes, mediante un plan de comercialización que acerque a los productores con los clientes o consumidores.

Por otra parte, centrándose propiamente en el proyecto, con la información obtenida del estudio de factibilidad, se identificarán oportunidades de negocio. Como bien se sabe la investigación pretende crear conocimiento para todas las partes involucradas y que al final del camino disponer de información para la toma de decisiones.

Finalmente desde un ámbito más general se considera que este tipo de propuestas son muy importantes para nuestras comunidades ya que permiten crear opciones para que mediante la participación ciudadana, cooperación y ayuda mutua se logre el desarrollo y por ende se mejore la calidad de vida de dichos pobladores, más en la coyuntura actual en la que se vive producto de la mala planificación y toma de decisiones poco acertadas por parte de la autoridades nacionales y regionales, aunado a un entorno internacional marcado por las crisis económicas, lo que dificulta aún más el surgimiento de pequeños negocios, empresas o emprendimientos.

1.2.1. Justificación Teórica.

La presente investigación se enmarca dentro del área de la administración, esto debido principalmente a que el objetivo máximo es determinar si es factible o no la construcción y operación del centro de acopio para productos agrícolas del Jobo Norte y para lograrlo es

necesario desarrollar una serie de estudios en ámbitos tales como el legal, mercado, técnico-administrativo, financiero y socio ambiental que forman parte de la gran área de la administración.

La investigación está dirigida por la base teórica de esta ciencia ya que como muy bien se sabe el fin de esta es lograr el mejor uso de los recursos. Como lo menciona Quiroga (2015)

...la Administración es una ciencia social, cuyo interés se centra en las organizaciones humanas, así como las técnicas y procedimientos disponibles para su planificación, organización, dirección y control de sus recursos, en pro de obtener de ellos el mayor beneficio posible. (p.5).

La Administración toma la planificación, organización, dirección y control como la guía que trazan el camino para lograr ese cometido mencionado anteriormente de darle un mejor uso de los recursos.

A lo largo de la historia tanto organizaciones con fines de lucro como sin fines han recurrido a las diferentes herramientas teóricas proporcionadas por la administración para asegurar que determinada inversión logre los objetivos planteados y así satisfacer una necesidad o el aprovechar alguna alternativa de negocio, por este motivo es indispensable aplicar todos esos instrumentos a la hora de evaluar el presente proyecto.

1.2.2. Justificación Metodológica.

Durante la elaboración de la investigación se van a utilizar diferentes medios metodológicos para ir conformando cada uno de los estudios, estos se convertirán en las principales herramientas para la recolección, procesamiento y análisis de la información, para posteriormente llegar a la etapa de toma de decisiones.

La mayoría de los recursos metodológicos utilizados se aplicarán en el campo debido a que al tratarse de una investigación en la cual es necesario el tratamiento de información cuantitativa y cualitativa se torna obligatorio llegar directamente a las diferentes fuentes de la

información, llámese esta agricultores, organizaciones e instituciones involucradas entre otras.

Uno de los principales instrumentos que se utilizará va a ser el cuestionario el cual se aplicará para conocer la percepción de los agricultores en cuanto a la implementación del centro de acopio en la comunidad del Jobo Norte y sobre su posible participación en el mismo, aquí se va a obtener tanto información cuantitativa como cualitativa.

Según Mendoza (2016)

...un cuestionario se define como un instrumento de investigación que consiste en un conjunto de preguntas u otros tipos de indicaciones con el objetivo de recopilar información de un encuestado. Éstas son típicamente una mezcla de preguntas cerradas y abiertas. Esta herramienta se utiliza con fines de investigación que pueden ser tanto cualitativas como cuantitativas (p.56).

Este instrumento será de gran trascendencia en estudios como el de mercado, técnico y financiero.

También se realizarán entrevistas estructuradas a personas pertenecientes a las organizaciones que impulsan el proyectos como lo son los miembros de la Asociación de Desarrollo del Jobo Norte de Nicoya, personeros de la Dirección Nacional de Desarrollo de la Comunidad y además de instituciones tales como Municipalidad de Nicoya, CCSS, INS, entre otras e igualmente se consultarán reglamentos, directrices, y demás normativa de estas y otras instituciones que den sustento a cada una de las etapas.

En síntesis, se estará trabajando con fuentes primarias y fuentes secundarias entendidas éstas según Guzmán Stein (2014) como

Las fuentes primarias, como las palabras expresan, son aquellas en donde los datos o la información provienen de una fuente directa, sea una persona, institución y otro medio. Las fuentes secundarias por otra parte, permiten conocer hechos o fenómenos a partir de documentos o datos recopilados por otros.

De acuerdo con el tipo de investigación que se estará desarrollado se considera que estos instrumentos metodológicos son los más indicados para llevar a cabo debido a que como se mencionó anteriormente se necesita conocer la percepción de la población de estudio tanto en variables cuantitativas como no cuantitativas.

- **Estudio Legal.**

Para la elaboración del estudio legal se estará trabajando principalmente con fuente de tipo secundarias por la razón que en este apartado se estará estableciendo cuáles son los requisitos y lineamientos que se deben de cumplir ante instituciones que rigen el actuar de las instituciones, organizaciones y empresas tal es el caso del Ministerio de Salud, Caja Costarricense de Seguro Social, Instituto Nacional de Seguros, Municipalidad de Nicoya.

El Centro de Acopio debe estar apegado a lo que dictan estas instituciones para que pueda desarrollar sus actividades con normalidad y por consecuencia debe cumplir con la normativa y reglamentación que dicta cada una de ellas. Al ser información establecida y elaborada por dichas instituciones inevitablemente se debe trabajar con fuentes de tipo secundarias.

- **Estudio Técnico-Administrativo.**

El estudio técnico-administrativo va a permitir el conocimiento de aspectos como la ubicación, tamaño, localización, además de otros como misión, visión, principios, valores de la organización entre otros aspectos relevantes. Con base en esto los principales insumos que se utilizarán son el cuestionario, del cual se va a obtener información de la población de estudio, también se va a realizar entrevistas estructuradas a los miembros de la asociación de desarrollo ya que estos son los principales impulsores del proyecto y por ende se debe definir aspectos relevantes con ellos.

Igualmente se debe recurrir a las diferentes instituciones públicas ya mencionadas anteriormente para obtener información específica de algunos de sus funcionarios, esto mediante la aplicación de alguna entrevista y también acudir a sus normativas para el

conocimiento de los lineamientos técnicos-administrativos. Se estará trabajando con información obtenida de fuentes primarias y secundarias.

- **Estudio de Mercado.**

Para elaborar el estudio de mercado se va a tomar como fuente de más información los datos arrojados por el instrumento que se va a aplicar, ya que de estos se obtiene información relacionada con la posible oferta y demanda, tipos de producto, posible estrategia de comercialización, entre otras. La aplicación de un instrumento para recabar información en esta etapa es prácticamente obligatoria y la mayoría de las empresas y organizaciones lo utilizan para obtener un mayor grado de certeza mediante el conocimiento de la percepción de la población de estudio.

El estudio de mercado es uno de los aspectos más importante y de más cuidado dentro de un estudio de factibilidad puesto que este va a arrojar datos relacionados a posibles ingresos a la vez influyendo directamente en otros estudios como el financiero. Por lo que metodológicamente está justificada su ejecución.

- **Estudio Financiero.**

El estudio financiero es muy importante llevarlo a cabo puesto que mediante este se va a conocer si la inversión que se va a realizar se justifica y si los recursos económicos destinados no se van a derrochar de manera innecesaria, más tratándose de fondos públicos. Si bien es cierto el Centro de Acopio no es una iniciativa privada en la cual se busca obtener utilidades para satisfacer a cierto número de inversionistas, este debe cumplir con ciertos indicadores financieros que aseguren su sostenibilidad a lo largo del tiempo.

Para elaborar este estudio se va a utilizar como insumo la información proporcionada por otros estudios como el de mercado o el técnico ya que estos aportarán datos como ingresos, demanda, oferta, costos entre otros. Para evaluarlo financieramente se utilizarán instrumentos que usualmente se usan como el valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), flujo de caja, entre otras.

- **Estudio Socioambiental.**

Mediante la ejecución del estudio socioambiental se conocerá el impacto que el Centro de Acopio va a producir en las comunidades con influencia del proyecto, tanto desde la perspectiva social como del entorno ambiental. Como todo proyecto social su principal objetivo es mejorar la calidad de vida de los habitantes de las comunidades mediante el aumento de las fuentes de empleo y de esta manera convertirse en un instrumento para sacar de la línea de pobreza a muchas de las familias.

Además, con este estudio se pretende que el impacto en el entorno sea lo menor posible es decir es necesario que el centro de acopio genere por ejemplo la menor cantidad de contaminación sónica, de ríos, se dé un buen manejo de desechos entre otros. Para esto se apegará a normativa relacionada al ámbito, de instituciones encargadas de velar por el medio ambiente como como Municipalidad, Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA), Ministerio de Ambiente y Energía, Ministerio de Agricultura (MAG), entre otros.

1.3. Delimitación Institucional, Espacial y Temporal.

La delimitación va a permitir conocer los límites que tendrá el centro de acopio desde diferentes perspectivas como por ejemplo cuáles son las instituciones u organizaciones que serán la bases y el sustento de este, dónde estará ubicado espacialmente y sus límites con respecto al tiempo de ejecución.

1.3.1. Institucional.

La principal organización involucrada en el proyecto es la Asociación de Desarrollo del Jobo Norte dueña o principal promotora del proyecto de la construcción y operación del Centro de Acopio. La Asociación está conformada por cinco miembros liderados por su presidente y tesorero miembros dinámicos y visionarios

Otras instituciones afines al proyecto son la Dirección Nacional de Desarrollo de la Comunidad (DINADECO), institución gubernamental encargada de impulsar el desarrollo de las comunidades, esto mediante asesoría y financiamiento de proyectos estratégicos.

También la Universidad Nacional Costa Rica es otra institución afín al proyecto, cuyo aporte es la elaboración del estudio de factibilidad que va a determinar la viabilidad de este desde diferentes ámbitos.

1.3.2. Espacial.

El Centro de Acopio para productos agrícolas se ubicará en la comunidad rural localizada en la parte alta del cantón de Nicoya, Guanacaste llamada el Jobo Norte, comunidad que cuenta con una población aproximada a los 200 habitantes. Algunos poblados que se encuentran en la proximidad son Juan Díaz, Oriente, Colas de Gallo, La Esperanza, entre otros. Es una comunidad dedicada a la agricultura, que realiza diferentes tipos de cosechas a lo largo del año.

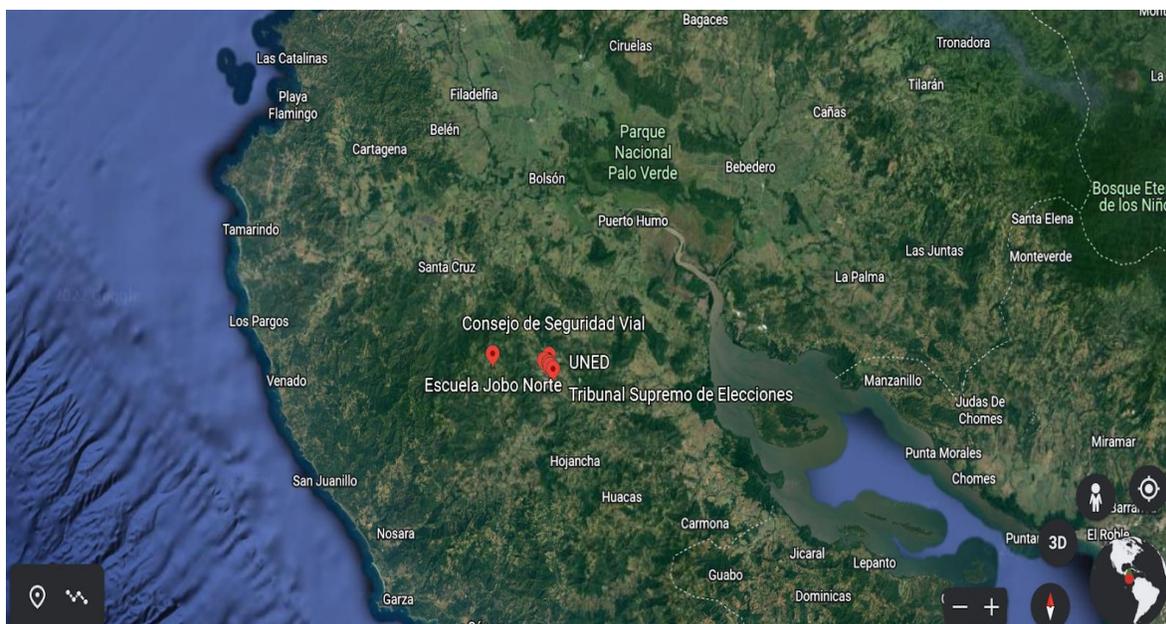
Cuenta con un área de terreno a nombre de la Asociación de Desarrollo de la localidad, el cual está al día y con todos los documentos en orden, esto es de suma importancia para la construcción del centro de acopio, ya que para que su construcción y operación sea factible se debe de tener un lugar donde se vaya a realizar la actividad productiva. En las siguientes figuras se muestran imágenes satelitales de la ubicación de la comunidad el Jobo Norte de Nicoya.

Figura. 1
Ubicación Costa Rica y el Jobo Norte



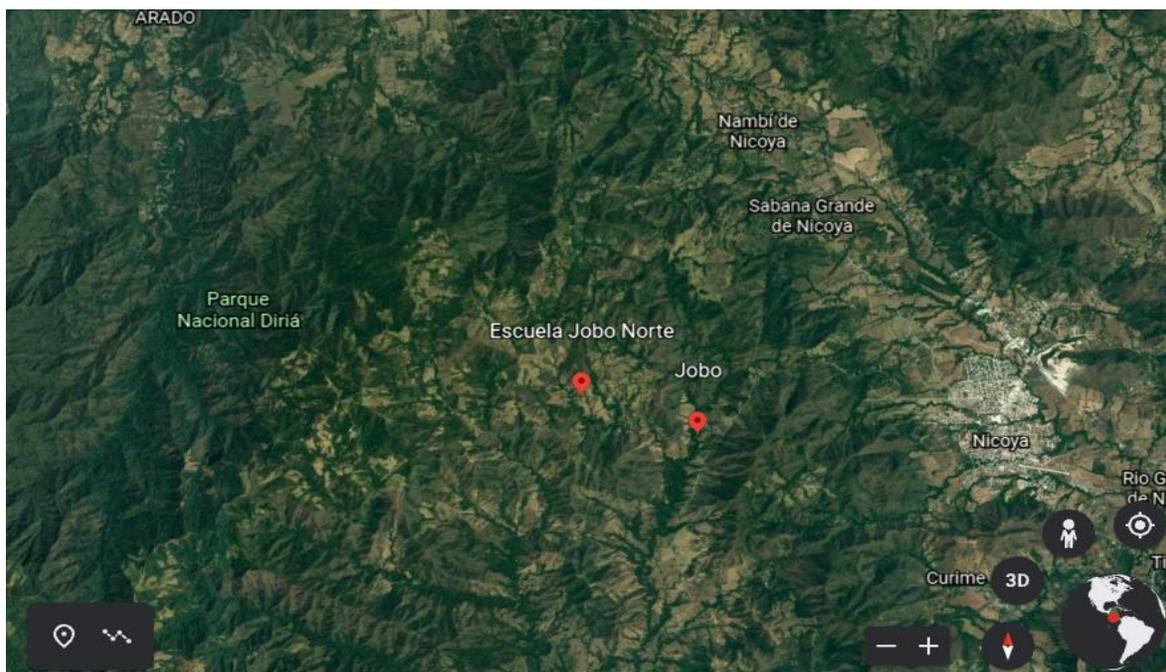
Fuente: Google Earth

Figura. 2
Ubicación de Guanacaste y el Jobo Norte



Fuente: Google Earth.

Figura. 3
Ubicación de Nicoya y el Jobo Norte.



Fuente: Google Earth.

1.3.3. *Temporal.*

La delimitación temporal del centro de acopio va a depender de los resultados arrojados por el estudio de factibilidad que se va a realizar debido a que, si el mismo tiene factibilidad para ejecutarse, la asociación de desarrollo va a poder disponer de los recursos ofrecidos por DINADECO para su implementación, igualmente este va a depender de la disponibilidad o presupuesto que tenga la institución y lo prioritario que sea para las misma.

1.4. *Objetivos de la Investigación.*

Los objetivos son el eje que traza el camino de la investigación puesto que de ellos se derivan cada uno de los componentes que permitirán determinar la factibilidad del proyecto en mención. Los objetivos permitirán resolver o contestar la interrogante de investigación mediante la descripción, análisis e interpretación de un conjunto de variables propias del proyecto.

1.4.1. Objetivo General.

Demostrar la factibilidad de mercado, técnica, legal, financiera, social y operativa para la construcción y operación del Centro de Acopio para productos agrícolas, orientado al mejoramiento del proceso de comercialización e ingresos de los productores agrícolas, ubicado en la comunidad del Jobo Norte, cantón de Nicoya.

1.4.2. Objetivos Específicos.

- Analizar los aspectos técnico-administrativos requeridos para la construcción y operación del Centro de Acopio para productos agrícolas en la comunidad del Jobo Norte de Nicoya.
- Describir el marco legal en que estará inmerso el Centro de Acopio para productos agrícolas del Jobo Norte de Nicoya tanto en su etapa preoperativa como operativa
- Analizar el impacto socioambiental que generaría el Centro de Acopio para productos agrícolas en la comunidad del Jobo Norte de Nicoya y en las demás comunidades con influencia del proyecto.
- Elaborar el estudio de mercado que permita conocer la oferta y la demanda del mercado, así como la estrategia de comercialización que se implementará durante la operación del Centro de Acopio de productos agrícolas en la comunidad del Jobo Norte de Nicoya.
- Evaluar la viabilidad financiera de la construcción y operación del Centro de Acopio para productos agrícolas en la comunidad del Jobo Norte de Nicoya.

1.5. Descripción de Variables.

Tabla 1
Matriz de operacionalización.

Objetivos	Actividades	VARIABLES de análisis	Metodología de medición	Fuente de información	Indicadores	Instrumentos	Productos
-Analizar los aspectos técnico-administrativos requeridos para la construcción y operación del Centro de Acopio para productos agrícolas en la comunidad del Jobo Norte de Nicoya.	1. Identificación los requerimientos técnico-administrativos necesarios para la puesta en marcha del centro de acopio.	-Recursos humanos. -Recursos materiales y equipo.	-Costos.	Fuentes Primarias. -Agricultores. -Miembros de la ADI.	-Requerimientos técnicos identificados.	-Entrevistas estructuradas. -Conversatorio.	-Documento con estudio técnico elaborado.
	2. Definición la ubicación ideal del proyecto.	-Recursos tecnológicos. -Tamaño. -Ubicación.		-Entrevistas a Proveedores de materiales y mano de obra.			
	3. Determinación del tamaño óptimo de la infraestructura.	-Infraestructura.		Fuentes Secundarias. -Bibliografía relacionada al ámbito de la formulación y evaluación de proyectos			
	4. Definición de la tecnología a utilizar como equipo, maquinaria.						

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 2
Continuación Matriz de Operacionalización.

Objetivos	Actividades	VARIABLES DE ANÁLISIS	Metodología de medición	Fuente de información	Indicadores	Instrumentos	Productos
	5. Identificación de la mano de obra necesaria.			-Leyes y reglamentos de instituciones como			
	6. Identificación de los proveedores de materiales e insumos.			Municipalidad de Nicoya, CFIA de CR, Ministerio de Salud, MAG, SETENA, MIDEPLAN, INVU, entre otros			
	7. Análisis e Interpretación los resultados obtenidos						
	8. Elaboración documento de viabilidad técnica						
-Describir el marco legal en que estará inmerso el Centro de Acopio para productos agrícolas del Jobo Norte de Nicoya.	1. Identificación de las instituciones públicas y privadas que tendrán injerencia legal en el proyecto.	-Leyes. -Normativa. -Tramitología. -Reglamentos.	-Marco Legal	Fuentes Primarias. -Agricultores. -Miembros de la ADI. Fuentes Secundarias. *Bibliografía	-Requerimientos legales identificados	-Entrevistas. -Bibliografía. -Conversatorios.	-Documento con Estudio Legal elaborado.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3
Continuación Matriz de Operacionalización.

Objetivos	Actividades	Variables de análisis	Metodología de medición	Fuente de información	Indicadores	Instrumentos	Productos
tanto en su etapa preoperativa como operativa.	<p>2.Análisis de las leyes, normas y políticas públicas que tendrá influencia en el centro de acopio en su etapa preoperativa y operativa.</p> <p>3.Identificación la tramitología para permisos y patentes ante la Municipalidad y el Ministerio de Salud.</p> <p>4.Establecimiento de requisitos de aseguramiento tanto ante el INS como la CCSS.</p> <p>5.Determinación de los trámites ante DINADECO.</p> <p>6.Elaboración de documento de Estudio Legal</p>	<p>-Acuerdos.</p> <p>-Políticas Públicas.</p> <p>-Tratados</p>		<p>-Relacionada al ámbito de la formulación y evaluación de proyectos.</p> <p>-Normativa, leyes y reglamentos de instituciones como Municipalidad de Nicoya, CFIA de CR, Ministerio de Salud, CCSS, INS MAG, SETENA, MIDEPLAN, DINADECO INVU, entre otros.</p>			

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4
Continuación Matriz de Operacionalización.

Objetivos	Actividades	Variables de análisis	Metodología de medición	Fuente de información	Indicadores	Instrumentos	Productos	
-Analizar el impacto socioambiental que generaría el Centro de Acopio para productos agrícolas en la comunidad del Jobo Norte de Nicoya y en las demás comunidades con influencia del proyecto.	1.Descripción de las variables sociales que se verán influenciadas por el centro de acopio.	-Impacto Social. Gene- ración de fuentes de empleo y subempleo.	- Mejoramien- to en las condiciones de vida de las comunidades. -Fuentes de empleo y subempleo creadas.	Fuentes primarias. - Entrevistas a funcionarios de DINADECO. -Conver- satorio con miembros de ADI el Jobo.	-Ingresos de los agricultores. -Número de empleos directos e indirectos creados. -Partici- pación ciudadana. -Protec- ción del entorno ambiental	- Entrevistas. -Conver- satorio. -Obser- vación. -En cuestas.	-Docu- mento de Estudio Social elaborado.	
	2.Identificación de las fuentes de empleo y subempleo que se van a generar.	-Impacto medioambiental.	-Involu- cramiento de las comunidades en el proyecto.	-Entrevista a agricultores y vecinos.				
	3.Se Determinación del impacto medioambiental.		-Impacto ambiental en la zona	-Entre- vistas con funcionarios de instituciones públicas y empresas relacionadas al proyecto.				
	4.Elaboración de documento de Estudio Social.							

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5
Continuación Matriz de Operacionalización.

Objetivos	Actividades	VARIABLES de análisis	Metodología de medición	Fuente de información	Indicadores	Instrumentos	Productos
				Fuentes secundarias. - Bibliografía relacionada al ámbito de la formulación y evaluación de proyectos Legislación y normativa vinculada al proyecto.			
-Elaborar el estudio de mercado que permita conocer la oferta y la demanda del mercado, así como la estrategia de comercialización que se implementará durante la operación del Centro de Acopio	1.Diseño de instrumento para determinar oferta y demanda. 2.Aplicación del instrumento. 3.Procesamiento de información. 4.Análisis de la información.	-Oferta. -Demanda. -Estrategia de comercialización. -Precio	-Cantidad de oferentes de productos agrícolas del centro. -Cantidad y variedad de cultivos a ofrecer.	Fuentes primarias: - Encuestas a productores, consumidores y potenciales compradores. -Entre vistas con miembros de la comunidad, ADI, DINADECO entre otros.	-Análisis de la Oferta. -Análisis de la demanda. -Estrategia de comercialización	-Cuestionario.	-Documento con estudio de mercado elaborado.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6
Continuación Matriz de Operacionalización.

Objetivos	Actividades	Variables de análisis	Metodología de medición	Fuente de información	Indicadores	Instrumentos	Productos
de productos agrícolas en la comunidad del Jobo Norte de Nicoya	5. Establecimiento de la forma en la que se van a distribuir los productos. 6. Se establecerá el alcance geográfico y los posibles negocios para la colocación de los productos. 7. Elaboración de una estrategia de comercialización		-Cantidad de posibles demandantes de los productos	Fuentes Secundarias: -Bibliografía relacionada al ámbito del mercadeo y de la formulación y evaluación de proyectos. - Información de instituciones como INEC, BCCR, MAG, MEIC, DINADECO.			
-Evaluar la viabilidad financiera de la construcción y operación del Centro de Acopio para productos agrícolas en la comunidad del Jobo Norte de Nicoya.	1. Identificación de información financiera básica relacionada al proyecto como fuente de recursos, disponibilidad entre otros. 2. Elaboración de la tasa interna de	-Viabilidad financiera. -Rentabilidad económica	-Inversión. -Costos -Ingresos.	Fuentes primarias. - Entrevistas a funcionarios de DINADECO. -Conversatorio con miembros de ADI el Jobo.	-Tasa Interna de Retorno (TIR). -Valor Actual Neto (VAN). -Relación Costo-Beneficio.	-Entre vista. -Encuesta.	-Documento con la evaluación financiera del proyecto.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7
Continuación Matriz de Operacionalización.

Objetivos	Actividades	VARIABLES DE ANÁLISIS	Metodología de medición	Fuente de información	Indicadores	Instrumentos	Productos
	Retorno.			-Entrevista a agricultores.			
	3.Cálculo del valor actual neto			-Entre vistas con funcionarios de instituciones públicas y empresas relacionadas al proyecto.			
	4.Definición del costo - beneficio						
	5.Análisis e Interpretación los resultados obtenidos			Fuentes secundarias.			
	6.Elaboración del documento de viabilidad financiera			*Bibliografía relacionada al ámbito de la formulación y evaluación de proyectos			
				*Portafolio de proyectos de DINADECO.			
				-BCCR			
				-INEC			
				-MEIC.			

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo II. Marco Teórico.

El presente proyecto de investigación se enmarca dentro del área de la administración, puesto que gracias a sus diferentes herramientas de estudio va a permitir determinar si la propuesta de construcción del centro de acopio para productos agrícolas en la comunidad del Jobo Norte de Nicoya para los agricultores de las comunidades del Jobo Norte, Juan Díaz, Cerro Negro, Oriente, Colas de Gallo, Garcimuñoz y La Esperanza es factible desde diferentes ámbitos, esto con el fin de mejorar los procesos de comercialización e ingresos de los mismos. Para tener una mejor perspectiva de esta área es importante conceptualizar y conocer cuál es su campo de acción.

La administración es uno de los ámbitos más importantes de la vida cotidiana tanto desde una perspectiva individual como general, ya que gracias a ella se puede lograr un mejor uso de los recursos y así poder satisfacer las necesidades de una manera racional, siempre partiendo del hecho que dichos recursos son limitados y escasos.

Para Chiavenato (2006) la administración se define como “el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales” (p.9), es decir mediante la administración se va a lograr un uso eficiente y eficaz de los recursos permitiendo así lograr nuestras metas y objetivos de manera individual y grupal como se mencionó anteriormente.

Hay que destacar que se considera como el padre de la administración a Henry Fayol que la definió como “el saber organizar, prever, mandar, coordinar y controlar de la manera adecuada diferentes tareas”. Como se observa la administración se basa en estos cinco conceptos básicos los cuales son los ejes que trazan el camino de esta ciencia.

La administración se va a convertir en el canal o el medio que permitirá lograr el principal objetivo del presente proyecto el cual consiste en determinar si es factible la construcción del centro de acopio. Mediante insumos que provee la Administración se va

a determinar si la inversión de recursos permite el mejoramiento de las condiciones de vida de los pobladores de las comunidades. Es decir, permitirá conocer si los beneficios superan los costos.

El área de la administración que se va a utilizar como herramienta para determinar la factibilidad del centro de acopio será mediante la evaluación del proyecto, el cual consiste en desarrollar una serie de estudios en diferentes ramas para así determinar si este cumple con los parámetros para ser implementado.

Es muy importante tener claro a que se refiere cuando se habla de evaluación de proyectos, por este motivo es trascendental definirlo de manera conceptual y saber cuáles son sus campos de acción.

Baca Urbina (2010) afirma que:

La evaluación de los proyectos es un proceso de valoración en el cual se analizan todos los elementos que intervienen en el proyecto con el fin de determinar su viabilidad y eficacia, calcular los posibles riesgos y determinar las respuestas. Se trata de una fase fundamental, con independencia de sus características y tamaño del proyecto en cuestión (p.21).

De este modo como lo menciona al autor se va a obtener una respuesta racional y científica si vale la pena o no destinar la inversión de recursos en el centro de acopio y de esta manera no hacer incurrir a las organizaciones involucradas en el despilfarro o desperdicio de recursos tanto económicos como de otra índole.

Mientras para Contreras y Diez (2015)

...la evaluación de un proyecto consiste en un proceso que trata de valorar de manera sistemática y objetiva la pertinencia, el rendimiento y el éxito de los proyectos. La evaluación se realiza para dar respuesta a determinadas preguntas e impartir orientación a los encargados de tomar decisiones.

De modo general se va a obtener un documento que permitirá la toma de decisiones de manera acertada.

Para este fin se va a desarrollar un estudio de factibilidad subdividido en una serie de componentes desde perspectivas como la de mercado, técnico, financiero entre otras que dará una visión más amplia sobre el proyecto en puntos específicos. Igualmente, importante es conceptualizar este elemento.

Los estudios de factibilidad se llevan a cabo con el objetivo de hacer una toma de decisiones lo más precisa posible a la hora de implementar un proyecto, es un paso necesario y obligatorio si se está trabajando de una manera seria apegado a parámetros científicos.

Según Luna (2016):

El estudio de factibilidad es la calificación del potencial del éxito del proyecto, la posibilidad de que la realización de un producto haya sido aprobada y se obtengan los resultados esperados. Es el análisis de una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo. Además, determina si dicho negocio contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el ambiente (p.11)

Como lo menciona el autor este tipo de estudio permite conocer no solo desde el ámbito económico-financiero si los recursos se utilizarán de buena manera, sino también si el mismo contará con la oferta y demanda necesaria para generar los ingresos necesarios para su sostenibilidad en el tiempo o si cuenta con los recursos materiales o humano para poder implementarse, entre otras variables.

A continuación, se hace una descripción teórica de los conceptos más relacionados con cada una de las etapas del estudio esto con el fin de tener un panorama más amplio del alcance de este.

2.1. Recurso Humano.

Este aspecto está relacionado con el tipo de personal que se va a necesitar para poner en marcha el centro de acopio es decir el tipo de mano de obra ya sea calificada o no calificada requerida en cada una de las etapas de desarrollo del proyecto, este personal debe ser definido de acuerdo con las actividades que se van a desarrollar en él.

Según Coll Morales (2020) el recurso humano es:

Son el conjunto de trabajadores, de empleados, que posee una organización, un determinado sector, así como una economía en su conjunto. Cualquier persona física que posea una vinculación a una organización, sector o economía, se considera un recurso humano. En otras palabras, e independientemente de la óptica desde que lo enfoquemos, los recursos humanos hacen referencia a todas aquellas personas que, de una forma u otra, mantienen una relación con cualquier agente económico, organización o proyecto (p.15).

Mientras para Moreno (2021) “los recursos humanos son los encargados de llevar a cabo las actividades diarias para el buen funcionamiento de la empresa” (p.2). Mirándolo desde las perspectivas de las definiciones anteriores el recurso humano será el encargado de ejecutar cada una de las acciones necesaria para el logro de los objetivos del centro de acopio, además de esto es primordial que el mismo cuente con ciertas características propias en cuanto a conocimientos, destrezas, experiencia

2.2. Recursos Materiales.

Los recursos materiales serán todos los insumos que se van a utilizar en el proceso de la puesta en marcha y operación del proyecto, por ejemplo, serán todos los materiales

necesarios para la construcción de la infraestructura, además de los equipos que se requerirán para el almacenamiento y distribución de los productos entre otros, más elementos que forman parte de este ámbito.

Sarmiento (2018) menciona que los recursos materiales “son los bienes tangibles o concretos que dispone una empresa u organización con el fin de cumplir y lograr sus objetivos como: instalaciones, materia prima, equipos, herramientas, entre otros” (p.74).

Cajal (2022) recalca la importancia de los recursos materiales de la siguiente manera

...permiten realizar el proceso productivo de una empresa u organización.

Estos logran que sea más fácil llevar a cabo los proyectos que una compañía desea o pretenda desarrollar. En definitiva, sin los recursos materiales, sería imposible el funcionamiento de una organización (p.5).

De esta manera sin una adecuada planificación e identificación de estos recursos es imposible poner en ejecución el centro de acopio, además otro punto importante es que estos impactan directamente en los costos.

2.3. Recursos Tecnológicos.

La tecnología prácticamente está presente en todos los ámbitos de nuestra sociedad ya que gracias a ella se facilita la realización de muchas tareas permitiendo un ahorro tanto de recursos económicos como de tiempo, en el caso del centro de acopio del Jobo Norte no es la excepción y esta se debe de adaptar a las necesidades y a las características propias de la zona.

De acuerdo con Pérez (2021):

Los recursos tecnológicos son aquellos medios que utilizan la tecnología para llevar a cabo un propósito generalmente productivo. Estos recursos pueden ser tangibles, es decir, cuando tiene una presentación física, o también intangibles cuando son invisibles o no tienen una representación física palpable. Este es un recurso de la empresa que facilita la realización de las

actividades, debido a que son considerados como herramientas cuyo propósito es optimizar la eficacia en la realización de operaciones, ofreciendo información, ahorrando tiempo, etc (p.55).

Siguiendo el mismo concepto Berdugo (2018) “los recursos tecnológicos sirven para optimizar procesos, tiempos, recursos humanos; agilizando el trabajo y tiempos de respuesta que finalmente impactan en la productividad y muchas veces en la preferencia del cliente o consumidor final” (p.1).

En síntesis, los recursos tecnológicos deben ir orientados a obtener una mayor competitividad y productividad, que le permita al centro de acopio del Jobo Norte posicionarse en mercado y convertirse para los agricultores como una alternativa para mejorar los procesos de comercialización y por ende los ingresos como por el lado de consumidores como la mejor opción para adquirir productos agrícolas.

2.4. Tamaño.

El tamaño del centro de acopio es una de las variables por analizar dentro del estudio técnico, este aspecto permite determinar el tamaño ideal que se debe de contar para poder satisfacer la demanda y además para que los usuarios puedan desarrollar sus actividades de la mejor manera.

Para Urtecho (2019):

El tamaño del proyecto es la capacidad que deberá instalarse para atender satisfactoriamente a la demanda del mercado objetivo y se expresa en volumen de producción o número de unidades que puede alojar, recibir, almacenar o producir una instalación en un periodo de tiempo específico. La decisión sobre el tamaño tiene como fin determinar la capacidad instalada (capacidad de diseño) y la capacidad productiva (capacidad efectiva). El estudio consiste en la determinación del tamaño óptimo en relación con los

factores que condicionan su funcionalidad y la selección de las técnicas para racionalizar el uso de recursos (p.7).

Mientras para Morcillo Valdivia (2017) “el tamaño del proyecto expresa la cantidad de producto o servicio, por unidad de tiempo, por esto lo podemos definir en función de su capacidad de producción de bienes o prestación de servicios, durante un período de tiempo determinado” (p.9).

Importante determinar un tamaño acorde ya que las instalaciones no pueden ser muy pequeños ya que no se lograría satisfacer las necesidades ni tampoco muy grandes ya una parte de él quedaría subutilizada. Por lo que es importante analizar aspectos como distribución, almacenamiento, embalaje, recepción de productos entre otros.

2.5. Ubicación.

La ubicación del proyecto se refiere a dónde se construirá la infraestructura física del centro de acopio, el mismo se ubicará en la comunidad del Jobo Norte de Nicoya y según conversaciones con líderes de la comunidad la idea es que se ubique en un terreno perteneciente a la Asociación de Desarrollo de la comunidad.

La ubicación del proyecto según Morales (2021) “es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. Las alternativas de instalación de la planta deben compararse en función de las fuerzas ocasionales típicas de los proyectos” (p.2).

En este mismo sentido Ayala (2018) establece que para determinar la mejor ubicación de un proyecto debe tener en cuenta dos aspectos:

La macro localización la cual consiste en evaluar el sitio que ofrece las mejores condiciones para la ubicación del proyecto, en el país o en el espacio rural y urbano de alguna región y La micro localización, que es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido (p.88).

De acuerdo con estos conceptos la ubicación tendrá una incidencia directa sobre los ingresos y los costos del proyecto, ya que la ubicación puede convertirse en una ventaja competitiva que ayude a la consolidación del centro de acopio en el mercado, pero igualmente si no se planifica adecuadamente puede convertirse en una variable que aumenta los costos de manera desproporcionada y finalmente impacte en los ingresos de manera negativa.

2.6. Infraestructura.

La infraestructura del proyecto está relacionada con la obra física que se debe construir o adquirir para que el centro de acopio del Jobo Norte de Nicoya pueda entrar en operación y pueda cumplir con los objetivos trazados. Para determinar el tipo de infraestructura se debe valorar algunas de las variables definidas anteriormente como por ejemplo oferta, demanda, ubicación, tecnología entre otras.

Para Rozas y Sánchez (2019):

La infraestructura de un proyecto se define como el conjunto de elementos, muebles e inmuebles, instalaciones o básicamente cualquier otro activo que esté considerado como necesario o imprescindible para que una organización pueda desarrollar sus actividades básicas o fundamentales y estas se mantengan en funcionamiento. La infraestructura actúa como sostén de todas las demás áreas básicas de una organización o de un país, ya que materializa la puesta en marcha de cualquier actividad necesaria para la producción o desarrollo inherentes a necesidades definidas.

Mientras que para Cortes (2019) “la infraestructura es el conjunto de servicios, medios técnicos e instalaciones que permiten el desarrollo de una actividad”. Tomando en cuenta estas definiciones la infraestructura es un elemento importante para poder prestar los servicios deseados por el centro de acopio puesto que sin ella no se podría realizar las

actividades operativas como por ejemplo la recepción, almacenamiento y distribución de los productos.

Por otra parte, es importante destacar una serie de teorías, enfoques y antecedentes del estudio legal de un proyecto, esto se realizará con el propósito de explicar e interpretar el concepto y tipo de estudio al que se refiere. Como bien se sabe un estudio legal se conoce y caracteriza como aquella parte de la investigación en la cual se busca establecer el grado de viabilidad que pueda tener un proyecto. Dentro de este marco se establecen una serie de leyes y normas las cuales deben de respetarse y cumplir rigurosamente dentro de un estudio. Asimismo, se toman en cuenta las prestaciones sociales, sistemas y obligaciones laborales que existen dentro y fuera del país.

De acuerdo con el Departamento Nacional de Planeación (2013)

...un estudio legal de un proyecto es conocido como aquel que busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de los Planes de Desarrollo, Planes de Ordenamiento Territorial, normas relacionadas con localización aspectos presupuestales, ambientales, uso de patentes, legislación tributaria, aspectos laborales y contratación, entre otros (párr.1.).

Es decir, dentro de un estudio legal existe una evaluación rigurosa directa o indirectamente de cada proyecto, incluyendo si este es social o financiero. Con base en esto es relevante indicar que un estudio legal es de suma importancia esto debido a que este se rige por diversos aspectos legales que ayudan a determinar todas las restricciones que puedan llegar a limitar o impedir el funcionamiento óptimo de un proyecto. Igualmente, se debe tomar en cuenta que este va a ser cambiante, esto dependiendo del país en el cual se encontrará situado la investigación (Cada país tiene sus diferentes restricciones).

Con base en lo citado anteriormente a continuación, se procederá a explicar cada uno de los puntos derivados de este estudio.

2.7. Leyes.

Trujillo (2020) plantea que “ las leyes son las normas o reglas que se apruebn a través de procedimientos específicos por la autoridad de un Estado y que contiene regulación determinada de ciertos ámbitos de la vida de las personas (Párr.1.).

Con base en esto se puede observar que cada ley va a ser cambiante, esto dependiendo del estado o país en el que se encuentre, en este caso es importante destacar que estas se dividen en dos aspectos, los cuales son formal y material. En la formal según Trujillo (2020) “se debe de cumplir con el correspondiente procedimiento establecido por la constitución para que se entienda una ley válida y la en la material se debe cumplir con diferentes características que se establezcan (Párr.4.).

De acuerdo con Trujillo (2020) estas características son:

- a) Impersonales.
- b) Obligatorias.
- c) Abstractas.
- d) Generales.
- e) Públicas.

2.8. Acuerdos y Convenios.

Es conocida como la decisión o convenio tomada entre dos o más partes, organización o asamblea sobre algún tema en común. Dentro de este aspecto se puede incluir no solo grupos formales sino comunidades, grupos organizados, etc.

Asimismo, teniendo en cuenta al Sistema Nacional de Áreas de Conservación de Costa Rica (2020) se considera que un acuerdo o convenio es un:

Instrumento de carácter normativo, en donde existe una concordancia de voluntades entre dos o más sujetos de Derecho Internacional, destinados a producir efectos jurídicos y con el fin de crear derechos y obligaciones entre las Partes. Igualmente, se representan instrumentos legales para regular diferentes situaciones.

2.9. Normas.

Este punto es aquel el cual es una prescripción que se le realiza al ser humano con el propósito de mantener el orden en algún lugar o situación que se presente. Además, este punto debe de ser cumplida como es, esto debido a que si existe un incumplimiento en esta se puede condenar o sancionar.

Según como afirma el Registro Civil (S.f)

...una norma jurídica es un mandato o regla que tiene como objetivo dirigir el comportamiento de la sociedad. En concreto, la norma jurídica confiere derechos e impone deberes a los individuos de la sociedad. Toda norma jurídica debe de respetarse por los individuos, ya que si esta se incumple puede suponer o recibir una sanción.

2.10. Políticas Públicas.

Estas políticas se conocen principalmente por ser una serie de programas o planeamientos que un gobierno puede desarrollar en relación con alguna situación que se presente.

Ruiz y Cadéas (2003) afirman que

... las políticas públicas son las acciones de gobierno, es la acción emitida por este, que busca como dar respuestas a las diversas demandas de la sociedad; estas se pueden entender como un uso estratégico de recursos para aliviar los problemas nacionales.

2.11. Tratados.

De acuerdo con López (2020) “un tratado es un acuerdo entre dos o más países según el cual asumen una serie de obligaciones.

Estos tienen diferentes características principales en las cuales se abarcan áreas muy distintas, estas son:

- a. Cada tratado debe de estar realizado por escrito.
- b. Estos siempre van a formar parte de la ley, debido a que se consideran como un derecho.
- c. Cada obligación o norma a seguir tienen que estar establecidas por escrito.
- d. Es una obligación que cada tratado tenga una fecha de inicio y de finalización, esto por motivo de que cada uno va a iniciar y finalizar como se estipula en los documentos.

Con base a lo mencionado anteriormente es importante mencionar que los tratados también son conocidos como protocolos, pactos, convenios, etc. Asimismo, dentro de este marco de ideas existen diferentes tipos de tratados los cuales se clasifican según López (2020) como:

- a) Las obligaciones.
- b) Extensión de tiempo.
- c) Grado de participación.
- d) Número de participantes.

2.12. Impacto Ambiental.

Wathern (1988) Mencionado por Perevochtchikova M. afirma que

El término impacto (presentado en esta formulación por primera vez en 1824), se forma de impactus que en latín significa literalmente “chocar”.

Pero, en 1960 se le otorgó el toque figurativo de acción fuerte y perjudicial. Así, en conjunción con la palabra ambiental, se le dio un

significado de efecto producido en el ambiente y los procesos naturales por la actividad humana en un espacio y un tiempo determinados. De este modo se puede decir que el impacto ambiental, implica los efectos adversos sobre los ecosistemas, el clima y la sociedad debido a las actividades, como la extracción excesiva de recursos naturales, la disposición inadecuada de residuos, la emisión de contaminantes y el cambio de uso del suelo, entre otros (p.44)

De acuerdo con los autores mencionados anteriormente, se puede mencionar, que el impacto ambiente es el efecto que se genera hacia el ambiente, por la operación del centro de acopio, estos mismos pueden ser positivos o negativos

2.13. Impacto Social.

Con impacto social se hace referencia al impacto que se genera hacia la población de las comunidades cercanas al centro de acopio, del Jobo Norte, sin embargo, es importante señalar el conocimiento de diversos actores sobre el tema.

Según Torres G, Izasa M, Chávez L. (2004)

...el impacto social, son los logros derivados del desarrollo de un proyecto y que pueden observarse a largo plazo (después de año y medio)” (p.23).

Este impacto social se evidencia a largo plazo, después de la puesta en marcha del centro de acopio, se puede observar el impacto que el mismo ha generado. Por otro lado, Cohen E, Martínez R. (2002) mencionan que “el impacto de un proyecto o programa social es la magnitud cuantitativa del cambio en el problema de la población objetivo como resultado de la entrega de productos (bienes o servicios) (p.45).

Otra perspectiva es la que menciona Garriga C. (s.f) afirmando que el impacto social es “la influencia o efecto en la sociedad por causa de cualquier acción o actividad” (p.12).

Muy bien, al haber analizado las diversas perspectivas de los autores, se puede afirmar

que el impacto social, es el efecto que se genera a la sociedad, por medio de la evolución y puesta en marcha de un proyecto, los mismos se pueden evidenciar a largo plazo, y los efectos pueden ser tanto negativo, como positivos.

2.14. Empleo.

Según organización Internacional de trabajo, mencionado por Galindo A & Galindo M (2015)

El término empleo se utiliza como antónimo de desempleo y designa todo trabajo por el cual se genera un ingreso monetario o, genéricamente, renta. Es decir, que incluye además del trabajo asalariado, el trabajo autónomo y en general, el realizado por la población ocupada, es decir, por la parte de la población activa que efectivamente está trabajando para obtener un beneficio económico (p.81).

2.15. Subempleo.

La inadecuada utilización de la fuerza de trabajo no se expresa en tantas personas desocupadas, sino en la carencia de empleo satisfactorio y continuo para las personas ligadas a algún trabajo. Ésta es una situación en la que la desviación de una cierta cantidad de trabajo hacia otros usos no disminuirá en forma apreciable la producción total de los sectores de los cuales es desviado", es lo que se define como subempleo. Bialostosky C. (2018, p.90)

Según OIT el subempleo "es cuando las personas o individuos trabajan por periodos cortos, día a día, con salarios extremadamente bajos, sin sus regulaciones ni prestaciones, esto lo hacen debido a la necesidad de llevar alimento a sus hogares"

El empleo y subempleo son parte importante de la población de El Jobo Norte de Nicoya y de sus comunidades aledañas, debido a que en ellos viven personas las cuales tiene su empleo estable, aunque sin embargo por otro lado existen personas las cuales

deben buscar trabajo si están desempleadas o realizan trabajos ocasionales con una muy mala paga y sin prestaciones.

2.16. Demanda.

La demanda es una de las variables importante dentro del estudio de mercado ya que por medio de ella se conoce por el lado del productor quiénes serían los usuarios que demandarían del centro de acopio y por parte de los consumidores qué tipo y qué cantidades de bienes demandarían de los productos ofrecidos por el centro de acopio, entre otros aspectos relevantes de esta variable.

Para Andrade (2019) la demanda se refiere a la

...cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca” (p.215),

Esta variable va directamente relacionada con los ingresos tanto de los productores como del centro de acopio en general.

Mientras tanto Fisher y Espejo (2011) definen la demanda como “las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado” (p.240) como se aprecia en ambas definiciones el concepto gira en torno a las cantidades que tendrían los bienes o servicios que se están ofreciendo por parte de los consumidores, siendo un aspecto que influye en la posible factibilidad de determinado proyecto o negocio.

2.17. Oferta.

Al igual que la demanda la oferta es otra de las variables que es muy importante de medir a la hora de desarrollar un estudio de mercado ya que gracias a ella se puede conocer cuáles serán los bienes que van a poner a disposición de los consumidores por parte de los productores que hagan uso del centro de acopio.

Según Kotler y Armstrong (2012) la oferta es “la combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo “ (p.7).Es importante el estudio de la oferta debido a que gracias a ella se puede determinar cuál es la cantidad que se debe ofrecer y qué característica deben tener los bienes para que sean atractivos a los demandantes, es decir los consumidores y así generar valor agregado tanto del lado del productor como del consumidor.

Mankiw (2017) conceptualiza la oferta como “cantidad del bien que los vendedores pueden y quieren vender. Con todo lo demás constante” (p.47). Se dice que la oferta se comporta de tal manera que al aumentar su cantidad en el mercado el precio del bien cae mientras que al reducirse el precio del bien aumenta.

2.18. Estrategia de Comercialización.

La estrategia de comercialización es una variable que va a permitir que el proyecto se consolide en el mercado y permita su sostenibilidad en el tiempo. Mediante este tipo de estrategia se va a lograr el posicionamiento mediante el estudio de aspectos como el producto, plaza, precio, promoción entre otros.

Arechavaleta (2018) lo conceptualiza de la siguiente manera:

Las estrategias de comercialización, también conocidas como estrategias de mercadeo, consisten en acciones estructuradas y completamente planeadas que se llevan a cabo para alcanzar determinados objetivos relacionados con la mercadotecnia, tales como dar a conocer un nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor participación en el mercado (p 172).

Mientras para Paredes y Urdaneta (2020) “Las estrategias de comercialización son acciones planeadas dentro de un plan para la consecución de unos objetivos previamente fijados. Esta actividad se realiza todos los días en el ámbito de los negocios” (p.11). Para el centro de acopio es muy importante el diseño de una estrategia de comercialización

adaptada a las necesidades y potencialidades que puede tener la zona y específicamente sus agricultores tomando en cuenta tanto los tipos de cultivos que se dan en la zona y el cliente o consumidor meta al cual se va a dirigir.

2.19. Precio.

Es una variable importante dentro del estudio de mercado ya que este va a impactar directamente en los ingresos. Debe establecerse un precio que sea competitivo máxime que la zona de Nicoya y en general Guanacaste es un sector cien por ciento agrícola y prácticamente en todas las comunidades rurales del cantón se practica la agricultura en mayor o menor medida

El precio es para Kotler y Armstrong (2012)

“la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio que se brinde.

En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio” (p.353).

Según Thompson (2019) el precio es

...la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio (p.37)

Como se aprecia en ambos conceptos el precio se refiere a la cantidad de dinero que en este caso recibe el productor por parte del consumidor a la hora de adquirir los bienes, este precio debe ir acorde tanto de los costos de producción como del margen de utilidad que se quiera obtener.

2.20. Viabilidad Financiera.

Finalmente, Pedrosa (2022) afirma que la viabilidad financiera es un proceso que “va a permitir saber si el proyecto genera los suficientes flujos de ingresos para cubrir los

costos y así poder generar un beneficio económico a los involucrados” (p.5), es decir esta etapa es que va a descartar o reafirmar la implementación de un proyecto o idea de inversión.

Capítulo III. Marco de Referencia.

El marco de referencia va a permitir el conocimiento de dónde va a estar inmerso el proyecto del centro de acopio para productos agrícolas de El Jobo Norte de Nicoya desde una perspectiva comunal e institucional, es decir permitirá tener un conocimiento más exacto de la comunidad que es en este caso es El Jobo Norte de Nicoya como ya se mencionó anteriormente, además de las instituciones que respaldan el proyecto como lo es la Asociación de Desarrollo de El Jobo Norte y DINADECO, dando garantía de que son organizaciones serias y formales las que lo apoyan.

3.1. Marco Comunal.

El Jobo Norte, Nicoya Guanacaste es una comunidad rural que se encuentra aproximadamente a unos 15 minutos del centro de Nicoya. La comunidad tiene una extensión rural suficiente de 10km aproximadamente en donde se pueden encontrar fincas productivas y con potencial para la siembra y cultivo de hortalizas (tomates, culantro, pepinos, etc.) y granos básicos, como; café, maíz, frijoles y arroz. Asimismo, se pueden observar programas de reforestación con apoyo del Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE) y Sistema Nacional de Áreas de Conservación (SINAC).

Con base en esto, es importante mencionar que la comunidad en la actualidad no solo tiene fortalezas sino también problemas que afectan directa e indirectamente a sus pobladores y comunidades aledañas, generando retraso en el entorno económico y social, trasladándose esto a sus habitantes y a otras comunidades como caso de Juan Díaz, Colas de Gallo, La Esperanza y el mismo Jobo que muestran poco desarrollo.

En términos generales, para tener una mejor perspectiva sobre las características propias de la zona es necesario acudir a las estadísticas elaboradas por el Instituto Nacional de Estadística y Censo el cual establece que según estimaciones y proyecciones de población 2011-2050 Nicoya cuenta con una densidad poblacional de 40,79 mientras que el promedio nacional es de 95,70. También que el 21,28 % de la

población es menor de 15 años, el 68,47 % se encuentra entre los 15 y 64 años y el 10,25 % es mayor de los 64 años, aquí se evidencia claramente la tendencia nacional de envejecimiento que sufre la población. En cuanto al porcentaje de incidencia de pobreza Nicoya registra un 31,20 % mientras que el porcentaje nacional es de un 21,70 % lo cual indica que es muy superior al promedio nacional.

Un proyecto de este tipo impactaría de forma positiva en el cantón máxime que las fuentes de empleo son muy escasas producto de la situación que viven nuestro país en general aunado a factores que han agravado la situación en los últimos años como por ejemplo la pandemia del COVID 19 y la crisis económica actual, generando mucha inestabilidad en nuestra economía. Prueba de la difícil situación que vive el cantón es que según el Índice de Desarrollo Social (IDS) vigente el cual es del año 2017, el distrito de Nicoya en el cual se ubican las comunidades que abarcan el proyecto se encuentra en la posición 242 de un total de 483 con un valor de 63,1 el cual es considerado un valor medio y ubicado en el III quintil.

3.2. Marco Institucional.

El proyecto de construcción y operación del Centro de Acopio para productos agrícolas, orientado al mejoramiento del proceso de comercialización y de los ingresos de los productores agrícolas, ubicado en la comunidad de El Jobo Norte, cantón de Nicoya es promovido por dos organizaciones, por un lado se encuentra la Asociación de Desarrollo del Jobo Norte, la cual es una organización compuesta por las fuerzas vivas de la comunidad donde destacan una serie de personas vecinas del pueblo que se unen con el afán de desarrollar proyectos que lleven bienestar y mejora en la calidad de vida de sus habitantes.

Por otro lado, se encuentra la Dirección Nacional de Desarrollo de la Comunidad que es una institución gubernamental que brinda recursos económicos a las organizaciones comunales para que desarrollen proyectos en el bien de la comunidad, pero además

también brinda asesoramiento y acompañamiento en el desarrollo de dichos proyectos.

Por esta razón es importante conocer más a fondo ambas organizaciones.

Según el Sistema Costarricense de Información Jurídica de la Procuraduría General de la República las Asociaciones de Desarrollo surgen:

Cuando el siete de abril de 1967 el presidente Trejos Fernández ratificó la Ley 3859 mediante la cual se creó DINADECO. Esta ley establecía que la forma específica como la entidad cumpliría las funciones que se le asignaban, sería constituyendo, registrando y asesorando a las Asociaciones de Desarrollo de la Comunidad. Al fomentar la constitución de las citadas asociaciones se buscaba estimular a las comunidades a organizarse para luchar, junto a los organismos estatales, por el desarrollo económico y social del país.

Las Asociaciones de Desarrollo de la comunidad son organismos comunitarios de primer grado, con una circunscripción territorial determinada. Son entidades de interés público, aunque regidas por las normas del derecho privado, y como tales, están autorizadas para promover o realizar un conjunto de planes necesarios para desarrollar social, económica y culturalmente a los habitantes del área en que conviven, colaborando para ello con el Gobierno, las municipalidades y cualesquiera organismos públicos y privados. De esta misma forma se incorporan a las estrategias y planes de desarrollo regional y a la descentralización.

De acuerdo con Mondol (2015) algunas de las características de las Asociaciones de Desarrollo son las siguientes:

- a) Buscan mediante la cooperación y participación activa y voluntaria de la población el desarrollo económico, social y cultural de la comunidad.
- b) Son organizaciones formales porque su constitución, actuaciones, relaciones y disolución están determinadas por la Ley 3859 del 7 de abril de 1967 y su respectivo reglamento.

- c) Son territoriales porque su accionar está circunscrito a un área determinada en el acta constitutiva de cada asociación.
- d) Son de base popular porque sus afiliados son personas mayores de quince años vecinos de esa área territorial, que ingresan y se desafilian con entera libertad sin distinciones de posición económica, ideológica, política, religiosa, racial o de sexo.

La Asociación de Desarrollo de El Jobo Norte de Nicoya al igual que el resto de las Asociaciones de Desarrollo del país están circunscritas a DINADECO, por lo que se considera que dependen de este organismo ya que funge como su patrón, supervisor y proveedor de recursos económicos. Según el acta de personería jurídica de la Asociación de Desarrollo de El Jobo Norte, dicha organización fue registrada ante DINADECO el 29 de noviembre de 1986 por lo que se considera esta como su fecha de creación. Fue inscrita bajo el Tomo: 8 Folio: 286 Asiento: 35183.

La junta directiva de la asociación está conformada por las siguientes personas:

- Carlos Enrique Díaz R
- Nahomie Morales G.
- Jonathan Espinoza V.
- Joel Antonio Arias M.
- Jackeline Obando S.
- Adonay Rosales C.
- Johnny Zúñiga A.

Como se mencionó párrafos atrás, la principal forma de financiarse de la asociación de desarrollo es mediante la transferencia de recursos que hace DINADECO, según conversaciones con algunos de sus miembros los recursos dados por esta institución son utilizados casi en su totalidad en el arreglo y mantenimiento de los caminos vecinales, que dicho sea de paso es uno de mayores retos que enfrenta año tras año la comunidad ya que estos se deterioran grandemente cada invierno al punto que se hacen casi

intransitables, generando problemas desde todos los ámbitos. Además de los recursos dados por DINADECO la asociación de desarrollo lleva a cabo actividades deportivas, turnos, bailes, bingos y rifas como formas alternativas de generar recursos para llevar a cabo otros proyectos.

Algunos de los proyectos que la Asociación de Desarrollo de El Jobo Norte tiene programado desarrollar en el corto y mediano plazo está el centro de acopio para productos agrícolas, la construcción junto al apoyo de la Caja Costarricense de Seguro Social de un puesto de visita periódica donde se pueda mejorar la atención en salud a la comunidad, mejora en la distribución de agua, entre otros. Años anteriores llevó a cabo proyectos como construcción del salón comunal, mejora en la cancha de fútbol y la iglesia solo por mencionar algunos.

La otra institución interesada en el proyecto y que tendrá una injerencia directa a la hora de la implementación del proyecto es la Dirección Nacional de Desarrollo de la Comunidad.

Según DINADECO (2022):

La Dirección Nacional de Desarrollo de la Comunidad, conocida por sus siglas como DINADECO, es un órgano del Poder Ejecutivo, adscrito al Ministerio de Gobernación y Policía. Actúa como instrumento básico de desarrollo, con el fin de fomentar, orientar, coordinar y evaluar la organización de las comunidades del país, para lograr su participación y consciente en la realización de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social. DINADECO es, además, un órgano de coordinación interinstitucional para la ejecución de las políticas del Poder Ejecutivo y del movimiento comunal, que sean integradas al Plan Nacional de Desarrollo de la Comunidad.

Sus principales objetivos son los siguientes

- Promover la creación de oportunidades para el perfeccionamiento integral de la persona humana, descubrir sus capacidades y cualidades y canalizarlas en beneficio de la comunidad y del país.
- Establecer el clima propicio para la creación de nuevos valores y la adaptación de nuevos hábitos y actitudes, a través de un proceso de perfeccionamiento interno de la población que asegure su participación y consciente en la decisiones y acciones para resolver los problemas económicos y sociales que la afectan.
- Crear, por medio de un proceso educativo de perfeccionamiento individual y de las instituciones democráticas, una conciencia colectiva de responsabilidad mutua por el desarrollo nacional en todos los órdenes, por medio del estímulo y orientación de organizaciones distritales, cantonales, provinciales, regionales y nacionales.
- Coordinar y orientar los programas públicos y privados para la aplicación de los principios, métodos y técnicas del desarrollo de la comunidad.
- Realizar estudios e investigaciones sociales y contribuir a establecer los canales adecuados en ambas direcciones entre las comunidades y los organismos técnicos, administrativos, legislativos y políticos en general.
- Planear y promover la participación organizada de las poblaciones en los programas nacionales, regionales o locales de desarrollo económico y social.
- Evaluar permanentemente los programas de desarrollo de la comunidad, para garantizar su ajuste a los principios y técnicas adoptados por la presente ley y su respectivo reglamento.
- Entrenar al personal necesario en los distintos niveles, especialidades y categorías, en el uso y manejo de las técnicas de desarrollo de la comunidad.

- Asesorar técnicamente en los aspectos de investigación, planeamiento, ejecución, organización y evaluación, a personas y entidades que tengan bajo su
Pero, primeramente, ¿qué se entiende por centro de acopio? Según Riaño y Salazar (2009) mencionado por Flórez P y Morales A (2016)

Es un sitio en el cual se reúnen los compradores primarios de la producción agrícola de un espacio dado con los vendedores de la producción de dicho espacio. Puede existir o no infraestructura para realizar las transacciones y almacenar la producción que se comercializa”. (p 3)

Como se ha mencionado a lo largo del escrito, esta comunidad actualmente no cuenta con un local ni lugar donde puedan realizar las transacciones que se requiere para el almacenamiento y comercialización de los productos que son cultivados y cosechados en la comunidad, y/o comunidades aledañas, de igual manera no existe un centro de acopio de productos agrícolas cerca de la zona.

Ahora bien, ¿qué son los productos agrícolas o la agricultura? y ¿por qué es importante un centro de acopio para productos agrícolas?, según Montaña M y Ávila M (2015)

“Viene (del latín agri ‘campo’, y cultura ‘cultivo’, ‘crianza’) es el conjunto de técnicas y conocimientos para cultivar la tierra y la parte del sector primario que se dedica a ello. En ella se engloban los diferentes trabajos de tratamiento del suelo y los cultivos de vegetales. Comprende todo un conjunto de acciones humanas que transforma el medio ambiente natural” (p,7)

Entonces debido a la agricultura y la gran cantidad de tierras que tienen disponibles los habitantes de la zona, es por ello por lo que se han dedicado a cosechar diferentes tipos de productos, los cuales necesitan de un debido almacenamiento y comercialización, para poder generar ingresos a la comunidad.

Entre los beneficios que podría generar la puesta en marcha del centro de acopio en la comunidad de El Jobo Norte de Nicoya, es que generaría ingresos a los productores por medio de la venta de los productos a empresas o intermediarios, ya que mediante la construcción del centro de acopio se espera que genere encadenamientos, es decir, que los productos de la localidad se puedan comercializar a nivel regional y en un futuro, alguno de ellos puede llegar a comercializarse a nivel nacional. Siendo este aspecto el que genere un ingreso económico a las personas o habitantes dedicados a la agricultura, y de igual manera a los nuevos agricultores, tanto de la localidad como las comunidades vecinas que requieran del mismo.

Si bien es cierto, que se requiere del centro de acopio en la comunidad ya mencionada, esto no quiere decir que el mismo pueda llegar a ser rentable para su operación, debido a diversos factores, entre los más importante es la capacidad de oferta y demanda que pueda existir en el centro de acopio, debido a que debe generar un monto y cantidad mínima mensual para que la misma sea rentable, ya que se debe costear el pago de salarios, garantías, seguros, pólizas, permisos entre otros aspectos que son importante para la debida puesta marcha de cualquier local, esto podría ser un punto en contra, ya que no se tiene el conocimiento exacto de la cantidad de oferta y demanda de los productos, el mismo se sabrá en la elaboración del trabajo de campo y análisis de los datos, en el cual se establecerá y evidenciará si es factible o no.

En la conformación de una empresa u organización como es el caso del centro de acopio u alguna otra se deben cumplir rigurosamente una serie de lineamientos legales los cuales tienen como objetivo principal encargarse de atender y supervisar que cada empresa u organización se encuentre en orden y al día a la hora de que este se empiece a operar en el mercado.

Seguidamente, se procederá a mencionar y a explicar cada uno de estos aspectos legales a seguir:

Tabla 8
Aspectos Legales

Número y nombre de los aspectos legales.	Descripción
<p>-Permisos de funcionamiento emitido por el Ministerio de Salud.</p> <p>-Decreto Ejecutivo N° 34728-S: Reglamento General para el otorgamiento de permisos sanitarios.</p>	<p>Para la construcción de este centro se debe solicitar un permiso sanitario de funcionamiento el cual será brindado para operar solo si el centro de acopio cumple con las condiciones o requisitos emitidos por el Decreto Ejecutivo N° 34728-S.</p> <p>Como bien se sabe a la hora de que una organización o negocio va a empezar a laborar se debe cumplir con una serie de requisitos que deben de ser cumplidos rigurosamente, esto debido a que si esta se incumple se puede tener una serie de consecuencias negativas para la organización, esto debido a que se exponen a multas, sanciones o clausura del negocio.</p>
<p>-Carné de manipulación de alimentos</p>	<p>Los integrantes de este centro deben de contar con este carné el cual es gestionado por el Ministerio de Salud y solo puede ser solicitado por la persona que cuente con un curso aprobado de manipulación de alimentos el cual se puede sacar en instituciones públicas y privadas que se dediquen a preparar a las personas al ámbito laboral. Algunas de estas instituciones son: el INA, Instituto Jiménez, etc.</p>
<p>-Ley 7600 "igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad</p>	<p>Se debe de adaptar el centro de acopio para que este pueda ser usado para personas con diferentes situaciones o discapacidad, con base a esto se implementaran rampas, antideslizantes, etc.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9
Continuación Aspectos Legales.

Número y nombre de los aspectos legales.	Descripción.
<ul style="list-style-type: none"> -Normas y procedimientos tributarios. -Registro ante las autoridades tributarias -Ley N°9069 del 10 de setiembre del 2012 “Ley de fortalecimiento de la Gestión Tributaria”. 	<p>Una vez que se decide poner en funcionamiento este centro de acopio se deben de realizar convenios, los cuales se deben de respetar rigurosamente y no deben de ser alterados.</p>
<ul style="list-style-type: none"> -Permiso de usos de suelo: “requerimiento necesario para los trámites de construcción, el desarrollo de proyectos de infraestructura o para conocer el uso que puede dársele a la propiedad siguiendo la normativa vigente al momento de su expedición (Escazú, 2022. párr.2) -Ley de uso, manejo y conservación de suelos (Ley N° 7779 del 30/4/98) (Ley de planificación Urbana (N°4240). <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Solicitud de certificado del uso de suelo y alineamiento. -Copia del plano catastro de la propiedad. -Certificación Literal de la propiedad. -Certificación de constitución extendida antes del mes. -Copia del representante legal. 	<p>Es necesario que se solicite un uso de suelo en el cual se indique el uso para el cual está permitido el terreno o la zona en la que se va a ubicar el centro de acopio. Con respecto a esto el terreno en cual se va a encontrar el centro de acopio debe de encontrarse apto para el funcionamiento de este, ya que existirá un movimiento continuo de mercadería pesada y camiones de carga, etc. Dentro de esta perspectiva el terreno debe ser amplio y debe tener los certificados de suelo y alineamientos.</p>
<ul style="list-style-type: none"> -Permisos municipales (Municipalidad Nicoya). -Patente municipal: licencia municipal con 	<p>Para el desarrollo o creación de este centro de acopio se debe hacer una</p>

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 10
Continuación Aspectos Legales.

Número y nombre de los aspectos legales.	Descripción.
<p>base a la actividad a desarrollar.</p> <p>Ley N° 7794, Artículo 79 del código Municipal: en el cual se indica que “las deudas por tributos municipales constituirán hipoteca legal preferente sobre los respectivos inmuebles (La Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica, 2022).</p> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Copia del permiso de funcionamiento. -Copia de los permisos del Ministerio de Salud. -Estar al día con los pagos de los impuestos municipales. -Copia de la cédula jurídica de la Asociación. -Clasificación del tipo de industria por el Ministerio de Salud. -Certificación de uso de suelo. 	<p>solicitud de una patente en la cual se cobrará un impuesto que se pagará durante el tiempo de operación de este centro.</p> <p>Una vez que se solicita una patente se debe empezar a pagar esta mensualmente, esto se debe de realizar puntualmente y sin atrasos para así poder evitar multas que se imponen por atrasos o fraudes que realice el portador de dicho documento.</p>
<p>Inscripción en la Caja del Seguro Social (CCSS): inscripción de seguros médicos, pensiones y prestaciones sociales de la CCSS.</p> <p>Cargas sociales para cubrir:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Seguro enfermedad y maternidad. -Seguro de invalidez, vejez y muerte. -Banco Popular y Desarrollo Comunal. -Fondo de capitalización. 	<p>Con base a la inscripción en la CCSS se debe de registrar a la Asociación como patrono o personal que se dedicará a la atención y manejo de este centro; por lo cual es importante que se le brinde un seguro a cada uno de sus miembros. Cabe destacar que a cada persona integrada se le deben cubrir las cargas sociales mencionadas anteriormente de lo contrario al igual que los aspectos legales anteriores se impondrán multas y sanciones al negocio o persona legal encargada.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 11
Continuación Aspectos Legales.

Número y nombre de los aspectos legales.	Descripción.
Registro en el Instituto Nacional de Seguros (INS).	<p>La asociación debe asegurar a los miembros que se encontrarán a cargo del centro.</p> <p>Además, se le debe brindar un seguro que cubra algún tipo de accidente o situación que se presente en la empresa.</p> <p>Cada una de las pólizas que se solicite deben de cubrir por el tiempo de operación de cada persona.</p>
Elaboración de contrato de los miembros del centro de acopio: “se estipula y se confecciona para definir las características atípicas de una relación laboral, es decir, que no se hace con la idea de incluir las particularidades propias y básicas de la relación, sean puesto, horario, salario, etc., ya que la ley las contempla y el contrato realidad basta para ello (Montes, 2020)	<p>Al ser una organización que será integrada por los miembros de la asociación de la comunidad de El Jobo Norte se debe de realizar un contrato por servicios profesionales en el Ministerio de Trabajo en donde se incluyan las prestaciones, salarios, etc. Es importante recalcar que al ser contratado el personal por servicios profesionales este no se encuentra sujeto a sanciones disciplinarias.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo IV. Marco Metodológico.

El marco metodológico permitirá conocer la forma en la cual se desarrollará la investigación, es decir cuál será la estrategia o camino para seguir durante el proceso, aquí se va a definir aspectos claves como el tipo de investigación, enfoques y clasificación de esta, esto es necesario debido a que de acuerdo con las características propias del proyecto así serán los aspectos mencionados anteriormente.

Además, mediante el marco metodológico se va a definir los tipos de fuente bibliográfica que se estarán utilizando, también variables directamente relacionadas a la población tales como características de las unidades de estudio es decir los agricultores, y métodos de selección de esta, aspecto importante a la hora de aplicar los diferentes instrumentos de recolección de datos, entre otros.

4.1. Tipo de Investigación.

El estudio de factibilidad del centro de acopio para los agricultores de El Jobo Norte se considera como una investigación- acción, esto debido a que se pretende tratar y analizar de una manera simultánea diversos cambios sociales y económicos del lugar. Con esto se pretende guiar a la asociación de desarrollo de la comunidad y a DINADECO para la toma de decisiones en cuanto a la ejecución o no del centro de acopio. Se aplicarán cuestionarios de encuestas, entrevistas y diferentes métodos de recolección de información que permita darle sustento a la investigación.

Dentro de esta perspectiva cabe destacar que para ejecutar todo lo planteado anteriormente, esta investigación-acción se realizará por medio de etapas las cuales provienen del modelo de Lewin, estas son:

Descongelamiento: en esta etapa se pretende hacer el análisis de las situaciones que se presentan en la comunidad, así como los recursos con los que cuenta el lugar para desarrollar el proyecto. Dentro de esta perspectiva se recolectará información por medio de encuestas, entrevistas a los ciudadanos y agricultores, censos y reuniones con

la asociación y DINADECO. Además, se utilizarán fuentes secundarias que permitan recopilar o apoyar la investigación.

Movimiento: una vez que se entra y se analiza las situaciones se tomará la información recolectada y se procederá a desarrollar el proyecto.

Recongelamiento: en este periodo, una vez que se desarrolle el proyecto se entregará y presentará a la Universidad Nacional como proyecto de graduación, a la asociación de El Jobo Norte y a DINADECO donde el resultado que se obtenga quedará estático hasta que alguna de esas organizaciones decida hacerlo realidad.

4.1.1. Clasificación de la Investigación.

La investigación-acción del centro de acopio para El Jobo Norte se clasificará de la siguiente manera:

- **Según su Finalidad.**

-Investigación Aplicada.

La investigación aplicada se conoce como un estudio de investigación donde se implementan metodologías que ayuden a mostrar problemas y soluciones que puede tener una situación en la actualidad o a futuro, este tipo de investigación se considera como una investigación teórica de un tema.

De acuerdo con Vidal (2007)

La investigación-acción tiene un doble carácter; es un enfoque investigativo y una metodología de investigación, aplicada a estudios sobre realidades y soluciones humanas. Como enfoque, marca una orientación teórica en relación con cómo investigar. Como metodología hace referencia a procedimientos específicos para llevar a cabo un estudio científico diferente a otras maneras de investigar (p.42)

Tomando en cuenta lo citado anteriormente el centro de acopio para productos agrícolas de El Jobo Norte y de las comunidades aledañas se clasifica como una investigación aplicada, debido a que se considera de aplicación práctica la cual se va a hacer con un propósito de brindar soluciones a los problemas con los que cuenta la comunidad actualmente, así como transformar y mejorar las condiciones de vida que tiene en la actualidad sus habitantes.

- **Según su Profundidad u Objetivo.**

-Investigación Descriptiva.

Cuando se buscan especificar los puntos más importantes del estudio de investigación que se realiza. Aquí empiezan a analizar las causas tomando en cuenta las diversas variables que puedan existir en el estudio. Se toma en cuenta los objetivos y el problema de investigación formulado.

Se realizará una descripción de la situación que se presenta e igualmente se usará el método de observación y comparación con la investigación, las fuentes de información y los métodos cuantitativos aplicados durante el proyecto.

- **Según el Carácter de la Medida.**

-Investigación Mixta.

En este caso el proyecto del centro de acopio se centrará en un enfoque mixto esto debido a que se pretende con la aplicación de esta combinación adquirir la mayor información posible de la población. Además, se pretende utilizar métodos cualitativos y cuantitativos a la hora de obtener la información. Se quiere utilizar diferentes métodos que puedan ayudar a clarificar la investigación de una forma que todo sea transparente y multiplique los datos encontrados. Así como implementar relaciones dinámicas que ayuden a ampliar las dimensiones de la investigación.

- **Según el Marco en que Tienen Lugar.**

- Investigación de Campo o Sobre el Terreno.*

La investigación se va a desarrollar en el lugar donde se va a situar el centro de acopio mediante la aplicación de diferentes instrumentos a los pobladores dedicados a la actividad agrícola, se indagará cuáles son las zonas más cercanas al centro y cuánto generará cada agricultor al centro de acopio. También, con qué frecuencia llevarán los productos y si existe una posibilidad de que puedan aumentar las cantidades producidas, esto ante un posible crecimiento de la demanda por parte del mercado.

- **Según la Dimensión Temporal.**

- Investigación Descriptiva.*

Dentro de este tipo de investigaciones se procede a realizar una variedad de estudios que ayuden a realizar descripciones de las diferentes situaciones que se presenten a la hora de realizar una investigación.

Según Barrantes (2015) esta “estudia los fenómenos, tal y como aparecen en el presente, en el momento de ejecutar la investigación. Incluye gran variedad de estudios, cuyo objetivo es describir los fenómenos, como los diagnósticos, los estudios de casos, las correlaciones, etc.”

Con relación a la dimensión temporal descriptiva se hace un estudio de los hechos actuales en la comunidad y en el momento de empezar a desarrollar la investigación se incluirán una gran variedad de estudios cuantitativos y cualitativos que permitan describir cuál es la actualidad y cuáles serían los cambios que se tendrían con la creación del centro de acopio, por medio de este método se realizarán diagnósticos, estudios de la población, etc.

- **Según la Orientación.**

Con base en una investigación enfocada a la orientación, es relevante destacar que esta busca dar un tipo de explicación que ayude a brindar soluciones y decisiones que

serán deducidas con base a la situación que se presente en la actualidad. Asimismo, está “busca dar respuestas a problemas concretos para la toma de decisiones, ya sea para cambiar o mejorar la práctica como la investigación acción, investigación *in situ*, entre otros” (Barrantes, 2015).

En este punto de la investigación buscará dar respuestas al problema de investigación y se procederá a tomar decisiones que puedan ayudar a mejorar la práctica de la investigación acción del centro de acopio El Jobo Norte, en ese tiempo de investigación se brindarán recomendaciones a la asociación y demás involucrados sobre el proyecto. Se explicará cuáles son los pros y contras del centro de acopio para la comunidad.

4.2. Enfoque de la Investigación.

Este ámbito es muy importante para una investigación ya que dentro de cada una de ellas existe un paradigma el cual está formado por diferentes enfoques. Cada una se clasifica según su orientación, unas pueden ser cuantitativas, cualitativas y mixtas; esto dependerá de los objetivos formulados, la forma y facilidad de la recopilación de datos que exista.

4.2.1. Tipos de Enfoques

- **Enfoque Cualitativo.**

En este tipo de enfoque es aquel en el cual se van incluyendo las diversas cualidades que existen en la sociedad. Dentro de este marco de idea se puede decir que a la hora de realizar una planeación de un proyecto o investigación es necesario realizar preguntas o encuestas que ayuden a enfocarse o interpretar la situación que se presenta actualmente en el mundo.

De acuerdo con Parra (2013)

...un enfoque cualitativo es conocido como una técnica que utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación, este estudia el mundo real

para desarrollar teorías y en la mayoría de ellos no se aprueban hipótesis” (p.1).

Cabe destacar que dentro de este enfoque lo que se busca es obtener la mayor recolección de datos e información posibles sobre una situación, así como buscar soluciones a posibles problemas.

- **Enfoque Cuantitativo.**

Este enfoque es conocido como una técnica que usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base a la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.

El enfoque cuantitativo busca medir las variables de estudio para tener una mejor comprensión de los datos que se obtengan o presenten” (Parra, 2013).

Es decir, en este enfoque se quiere describir, dar explicaciones exactas de lo que puede pasar o está pasando en un lugar o momento.

- **Enfoque Mixto.**

Conocido como opción múltiple, integrativa y mixta. Ruiz (2012) afirma que:

El enfoque mixto es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o una serie de investigaciones para responder a un planteamiento. En esta investigación el enfoque cuantitativo se aplica al determinar resultados numéricos utilizando la técnica de la encuesta y la tradición de estudio de caso al explicar, describir y explorar información de un programa específico de política pública, que es único y particular en su género y que resulta de vital importancia para la sociedad, como lo analizaremos a continuación (p.6).

4.2.2. Enfoques de la Investigación.

- **Enfoque Mixto**

El proyecto de investigación del centro de acopio se procede a abordar en torno al enfoque mixto, esto debido a que con los análisis que se realizarán se busca recolectar la información suficiente que permita explicar y deducir qué pasará con la creación de este centro. Igualmente, se pretende encontrar métodos y técnicas que permitan comprender, describir e interpretar con datos cuantitativos y cualitativos a la vez. Además, se quiere brindar una comparación de la investigación realizada con los resultados obtenidos al final de esta.

Este enfoque se pretende utilizar para profundizar la información y obtener una ampliación de esta. Asimismo, se requiere una comprensión eficiente y eficaz sobre el problema de investigación y así poder brindar una mejor explicación e interpretación de los resultados que se obtengan.

Por otro lado, con la aplicación del enfoque mixto se espera sustentar la validez del paradigma seleccionado y el porcentaje de confiabilidad externa (se obtienen por medio de cuestionarios y entrevistas claras) e interna (recolección de instancias e identificación de informantes) que este brindará en el proyecto.

4.3. Fuentes de Información.

4.3.1. Fuentes Primarias.

Según Juárez (2021)

... las fuentes primarias son: Aquellas que contienen información original que ha sido publicada por primera vez y que no ha sido filtrada, interpretada o evaluada por nadie más. Son producto de una investigación o de una actividad eminentemente creativa. Componen la colección básica de una biblioteca y pueden encontrarse en soporte impreso o digital.

Tomando en cuenta la información anterior, en esta investigación las fuentes primarias de investigación a utilizar son:

-Encuestas.

-Grabaciones de audios.

-Memorias.

-Entrevistas.

4.3.2. Fuentes Secundarias.

Igualmente, Juárez (2021) se refiere como “guías físicas o virtuales que contienen información sobre las fuentes secundarias. Forman parte de la colección de referencia de una biblioteca. Facilitan el control y acceso a toda la gama de repertorios de referencia” (Juárez, 2021).

Entre las fuentes por utilizar están los diversos libros y artículos que puedan proporcionar información están:

-Libros

Según la Real Academia Española los libros

son una obra científica, literaria o de cualquier otra índole con extensión suficiente para formar volumen, que puede aparecer impresa o en otro soporte, en este caso el enfoque es hacia los que tienen temas relacionados al que se desarrolla”. (2021).

-Artículos.

Todas las fuentes primarias y secundarias mencionadas se utilizarán con el propósito de encontrar toda la información necesaria para el estudio de investigación. Además, con estas se espera explicar y argumentar de una forma clara la información que se obtenga durante el proceso de la formulación del estudio de viabilidad para el centro de acopio, con esto se quiere comprender, describir e interpretar de una forma cuantitativa y

cualitativa todos los datos que se logren obtener de cada estudio que se realice. Cada una de estas fuentes respaldan la información científicamente, etc.

4.4. Población de Estudio.

La población es el conjunto de elementos formado por cada una de las unidades de estudio de la investigación, es decir la población son los agricultores de la zona de El Jobo Norte y de las comunidades aledañas que se verán beneficiadas de la implementación del centro de acopio, es importante su análisis puesto que va a arrojar información importante para determinar la factibilidad del proyecto.

4.4.1. Definición y Caracterización de la Población de Estudio.

Este elemento se va a abordar desde diferentes perspectivas con el fin de tener un mejor conocimiento de la población de estudio y así tener una visión más amplia de las características propias que identifican a este elemento tan importante en el proceso de investigación. La población de estudio son los agricultores de la zona de El Jobo Norte de Nicoya y de las comunidades aledañas que se piensa pueden llevar su producción al centro de acopio, esto debido a la cercanía con El Jobo y a la similitud en las actividades productivas que se desarrollan en ellas.

Es importante recalcar que si bien es cierto el centro de acopio se ubicará en El Jobo se pretende ampliar sus beneficios a productores de comunidades cercanas esto para obtener un mayor provecho de la inversión realizada y así más agricultores puedan mejorar sus condiciones y aumentar el margen de rentabilidad sobre su producción, ya que este es uno de los problemas que tienen en común los agricultores de la zona, la cual consiste en la dificultad para comercializar su producción, lo que acarrea pérdidas todos los años.

A continuación, se enumeran las comunidades que estarían dentro del alcance del proyecto tomando en consideración aspectos de cercanía, accesibilidad, fraternidad, similitud en cuanto a población, producción y economía, esto según la Asociación de

Desarrollo Integral de El Jobo Norte y DINADECO: El Jobo Norte (lugar de operación del centro), Juan Díaz, La Esperanza, Garcimuñoz, Colas de Gallo, Cerro Negro. Oriente.

La caracterización de la población de estudio se abordará desde diferentes ámbitos esto con el fin de tener mejor conocimiento de rasgos que predominan en estas comunidades y así tener más herramientas a hora de ejecutar la investigación. Para llegar a tener ese conocimiento se realizará una descripción de los ámbitos demográfico, económico, tecnológico, social, ambiental y cultural.

a) Demográfico.

Este ámbito es muy importante ya que va a permitir un conocimiento más amplio respecto a variables propias de la población de estudio. Como se ha mencionado anteriormente el proyecto del centro de acopio del Jobo Norte pretende tener una cobertura que trascienda la comunidad, permitiendo que agricultores de las comunidades de Juan Díaz, Oriente, Colas de Gallo, Garcimuñoz y Cerro Negro pueden llevar sus productos y así mejorar su capacidad para comercializar dichos bienes.

Estas comunidades se ubican en la parte más alta del cantón de Nicoya, prueba de ello es que El Jobo Norte se encuentra aproximadamente a 488 metros sobre el nivel del mar mientras que Juan Díaz se encuentra a 666 según Google Earth (2021), lo que genera que sean comunidades con un clima fresco la mayor parte del año, inclusive registrándose temperaturas inferiores a los 20 grados en las noches o madrugadas de época de invierno o finales y principios del año.

La comunidad de El Jobo Norte se localiza en parte noroeste del cantón, aproximadamente a unos 15-20 minutos del centro de la ciudad de Nicoya, la misma colinda con las comunidades mencionadas como parte del alcance del proyecto, las cuales son Juan Díaz, Oriente, La Esperanza, Garcimuñoz y Colas de Gallo, las cuales igualmente se encuentran en promedio entre uno 15-20 minutos del Jobo Norte.

Estas comunidades son cien por ciento rurales cuya topografía es montañosa ya que está rodeada de cerros, por lo que su acceso solamente se puede realizar utilizando algún medio de transporte como por ejemplo vehículos o motocicletas, de hecho, prácticamente en todos los hogares se puede encontrar alguno, ya que gracias a ellos pueden transportarse a las comunidades vecinas o al centro de Nicoya.

En cuanto a las características propiamente de los agricultores de la zonas se puede mencionar que hay personas que se dedican tiempo completo a la agricultura mientras que otros la realizan en ciertas épocas del años o la alternan con otras actividades económicas como por ejemplo con la ganadería, oficios de construcción, o incluso algunos trabajan en entidades o empresas en el centro de Nicoya, entre otras, las cuales les sirven como medio para sacar adelante a sus familias o realizar sus proyectos personales.

Además, dentro de ellos prevalecen agricultores pequeños de menos de una hectárea y medianos con más de una hectárea, estas tierras en la mayoría de los casos las obtienen gracias al paso de generación en generación de estas ya que es muy común que lo propietarios actuales las heredaron de sus a padres o abuelos y también de ellos heredaron el conocimiento y sabiduría de la actividad agrícola.

Por otra parte en lo concerniente a los rangos de edad presente en estos grupos de agricultores según (Morales,2021) se encuentran personas prácticamente de todas las edades dedicándose a la actividad, utilizando el método de la observación, conocimiento de la integrante del grupo que es de la zona y conversaciones con vecinos de las comunidades, se puede acotar que se encuentran personas agricultores en una edad promedio a partir de los 20 años hasta personas adultas mayores que aún se mantienen activas producto de su buen estado de salud, al ser esta una región perteneciente a la zona azul podemos encontrar en ellas personas que rondan los 80, 90 e incluso los 100 años.

Sin embargo, propiamente dedicados a la actividad agrícola se puede manejar un rango entre los 20 y 75 años en el caso de los más jóvenes estos se dedican a la agricultura ya que decidieron no continuar con los estudios y porque consideran que es una actividad que les genera los recursos necesarios para salir adelante.

El nivel educativo de estos grupos de agricultores depende del rango de edad en que se encuentran ya que los agricultores de mayor edad pueden rondar entre los 60,70 y 75 años y tienen un nivel educativo muy básico ya que algunos tiene la primaria completa mientras que otros no pudieron terminar la escuela o inclusive no tiene ningún nivel de escolaridad, esto se debe principalmente a que en el tiempo que vivieron su niñez o juventud no existían escuelas cercanas y que además debían de ayudar a su padres en las actividades y labores familiares, por lo que era muy común que los sacaran de estudiar.

Por otra parte, agricultores con edades entre los 30, 40 y 50 se nota que hay un nivel educativo un poco más alto ya que la gran parte de ellos terminaron la escuela, algunos también el colegio, sin embargo, también hay excepciones que igualmente no pudieron terminar su etapa de escuela o colegio debido principalmente a razones económicas o a deserción por desmotivación o falta de interés.

El mayor conocimiento adquirido por los agricultores en dicho campo es gracias a la enseñanza de sus padres o abuelos puesto que es una actividad que se va trasladando a las generaciones más recientes, también han recibido capacitación y asesoría principalmente del Ministerio de Agricultura y Ganadería. En este ámbito es importante resaltar que actualmente existe mayor facilidad para que los jóvenes de dichas comunidades puedan estudiar ya que en cada una de ellas existe escuela y al salir de ella pueden continuar sus estudios secundarios ya sea trasladándose a los colegios ubicados en el centro de Nicoya o a los de La Esperanza o Quirimán, gracias a las facilidades de transporte que aporta el Estado.

b) Económico.

El ámbito económico va a permitir tener un mejor conocimiento del nivel de vida y de la capacidad de estos grupos de poder satisfacer sus necesidades mediante la generación de ingresos. Partiendo de esto se determina que al estar inmersa la población de estudio en comunidades netamente rurales se infiere que las actividades productivas que desarrollan estos están ligadas al sector primario de la economía es decir ámbitos relacionados directamente con el trabajo de la tierra, los recursos naturales y la ganadería.

El Jobo Norte y el resto de las comunidades con alcance del proyecto tienen esta característica en común ya que los pobladores en la gran mayoría desarrollan la actividad agrícola o ganadera con fines comerciales o como medio de subsistencia ya que es común que los familiares produzcan gran parte de los alimentos que consumen en el transcurso del año, por ejemplo, siembran granos básicos, legumbres y hortalizas para consumo personal generando esto un gran ahorro a las familias.

Según (Morales,2021) las principales fuentes de empleo de estas comunidades son la agricultura y la ganadería ya que ellos desarrollan actividades como productores dueños de la tierra o como jornaleros o peones en fincas agrícolas y ganaderas, siendo estas las principales fuentes de ingreso para las familias. Mediante algunas conversaciones con habitantes de las comunidades el ingreso promedio semanal como peón o jornalero es de unos 50 mil a 70 mil colones mientras si es un agricultor dueño de su tierra y de la producción este puede rondar los 100 mil colones semanales en adelante, dependiendo de la época del año y del tipo de cultivo.

Otras actividades económicas que desarrollan los habitantes de estas comunidades son las relacionadas con la construcción, ebanistería, emprendimientos en la confección de algún producto o prestación de algún servicio como pajillas ecológicas, costura, bisutería, peluquería o también en el caso de mujeres algunas se dedican a trabajos

domésticos en otras casas y también encontramos casos de personas que trabajan en el centro de Nicoya en algunas institución o comercio.

En este sentido se determina que el estrato socioeconómico predominante en estas comunidades es el medio, medio-bajo debido a que se puede encontrar variedad de condiciones económicas donde hay familias que viven en buenas condiciones mientras otras sí cuentan con muchas dificultades para satisfacer necesidades básicas.

c) Tecnológico.

En el entorno tecnológico se aprecia el acceso que se tiene a las mismas tanto de la población de estudio como de las comunidades en las cuales están inmersas estas. Debido a la lejanía y al difícil acceso de algunos sitios es un poco complicado acceder a ciertas tecnologías, tal es el caso del acceso a internet, debido a que estas redes son inestables principalmente en las comunidades de Juan Díaz, Garcimuñoz y Cerro Negro, si bien es cierto si se puede acceder a ella, esta es muy lenta lo que dificulta la descarga de información. Este es uno de los motivos por los cuales los agricultores se han visto inhibidos a utilizar las herramientas tecnológicas para comercializar sus productos, por ejemplo, las redes sociales que actualmente son herramientas con gran propagación e influencia en el mercado.

En cuanto a las redes telefónicas, el acceso a las redes telefónicas fijas o de habitación es prácticamente nulo puesto que no hay cableado, lo que imposibilita que los habitantes de estas comunidades cuenten con teléfono en sus casas, por esta razón la manera más viable de comunicarse es mediante teléfonos celulares, más específicamente mediante *WhatsApp*, de hecho, hay sitios donde solo este tipo de mensajes se pueden realizar. Igualmente, la señal de celular no es muy buena, esto se debe principalmente a que en la zona existen muy pocas torres de telecomunicaciones del Instituto Costarricense de Electricidad (ICE).

En el apartado tecnológico se observa que el uso de esta para fines comerciales es muy poco utilizado por los agricultores principalmente por la dificultad de acceso como se mencionó anteriormente y a la poca familiaridad con ellas, sin embargo, en tiempos actuales es muy importante que se logre una mayor apertura a las mismas tanto por parte de las instituciones o el mismo Estado y por parte de los agricultores, buscando algún medio para capacitarse y lograr así una ventaja competitiva.

d) Social.

La organización social presente en las comunidades del proyecto son las siguientes; Asociaciones de Desarrollo Integral, ASADAS, juntas de salud entre otras y muchos de los agricultores forman parte de ellas. Sin embargo, no existe ninguna agrupación de agricultores como tal que maneje objetivos y visión en conjunto, sino que ellos desarrollan la actividad agrícola de manera dispersa e individualizada, llevando todo el proceso de cultivo y comercialización cada uno a su manera. La única organización que existe es en Cerro Negro, la Cooperativa Coopepilangosta tiene un centro de acopio para productores de café donde ellos llevan su producción y es comercializada mediante la cooperativa, pero se limita solo a ese cultivo.

En lo que respecta al acceso de servicios públicos en estas comunidades se cuenta con servicio eléctrico proporcionado por la Coopeguanacaste, sin embargo hay hogares que no tiene acceso a ella principalmente porque viven en zonas muy montañosas donde no llega el tendido eléctrico, igualmente se cuenta con agua potable en la mayoría de los hogares gracias a la presencia de las Asociaciones Administradoras de los Sistemas de Acueductos y Alcantarillados Comunales (ASADAS) pero también hay personas que acceden a este recurso mediante algún pozo, quebrada u ojo de agua que tiene en sus propiedades, siendo estas además las maneras de llevar el riego a sus cultivos en época de verano.

En estas comunidades los agricultores cuentan con acceso a los servicios de salud gracias a la presencia de Puestos de Visita Periódica (PVP) que son administrados por la CCSS, estos se ubican en Juan Díaz, La Esperanza y Oriente a los cuales llega el médico del EBAIS de Nambí (estas comunidades están adscritas a dicho EBAIS) una vez por semana y realiza consulta a la población. Gracias a esto se puede decir que los habitantes cuentan con buena salud aunado a que son poblaciones muy sanas tanto en alimentación como en modo de vida ya que prácticamente no se ven casos de delincuencia, drogadicción o alcoholismo y si se ven son muy esporádicos.

En lo referente a la aceptación social de la implementación del centro de acopio en El Jobo Norte se respira un ambiente positivo entre los agricultores y la comunidad en general ya que este sería de gran ayuda para mejorar tanto el intercambio como la apertura de nuevos mercados para sus cultivos, en un sondeo preliminar realizado por la Asociación de Desarrollo de El Jobo entre los agricultores estos manifiestan un apoyo total a la iniciativa, ven en ellas una oportunidad para la comunidad de mejorar la calidad de vida y además muestran ilusión ya que consideran que han sido olvidados por las autoridades tanto nacionales como locales.

e) Cultural.

Los principales aspectos culturales que caracterizan a la población de estudio se basan en variables tales como los valores que son los rasgos intangibles que marcan la forma de ser y la idiosincrasia de los agricultores, son personas con gran calidad humana caracterizados por la sencillez y la humildad, al pertenecer a comunidades muy pequeñas y rurales esto los hace tener una relación de familiaridad y de mucha amistad con el resto de agricultores, en donde entre muchos de ellos existen grados de consanguinidad afines. Si bien es cierto muchos de los agricultores tienen una educación muy básica, esto no los inhibe de ser personas muy educadas y respetuosas, lo que los lleva a actuar de una manera íntegra.

Además se conservan otros valores como la cooperación, ayuda mutua, solidaridad, que los hace actuar ante situaciones difíciles que estén pasando miembros de su comunidad, inclusive algunos de ellos han realizado donaciones de productos a escuelas y colegios de las comunidades, también cuando se realiza alguna actividad para recoger fondos para alguna obra comunal ellos no dudan en participar y colaborar, igualmente han ayudado al arreglo de caminos ya que este es uno de los grandes males de estas comunidades, esto a pesar de que no les corresponde.

Otro aspecto cultural relacionada a la idiosincrasia es que son personas muy trabajadoras que no le niegan al trabajo y que son muy laboriosos y cuidadosas con sus cultivos, es muy común que estas personas desde horas muy tempranas de la mañana ya estén en pie realizando sus actividades en sus fincas y además van inculcando en generaciones más pequeñas el amor por la agricultura transmitiéndoles todo su conocimiento.

Es muy común ver a personas adultas trabajando la tierra con hijos y nietos. También al ser localidades rurales se tiene la costumbre de no salir mucho por las noches y ya temprano descansar para las labores del siguiente día. En estas comunidades es importante reconocer el gran respeto que se tiene hacia las personas mayores y no solo en el ámbito de la agricultura sino en cualquier área de la vida cotidiana se toma en cuenta mucho la opción y parecer de ellos, siendo grandes consejeros producto de su experiencia y sabiduría que les han dado los años.

f) Ambiental.

En lo que respecta a la parte ambiental del Centro de Acopio se considera que este no generaría un impacto ambiental negativo puesto que el mismo va a estar apegado a la reglamentación ambiental como por ejemplo se van a seguir estrictamente los lineamientos de la Secretaría Técnica Ambiental (SETENA). Además, para lo que es la

construcción no se va a necesitar realizar expropiaciones o procesos de deforestación, ya que donde se pretende ubicar es un terreno apto en cuanto a su topografía.

Por otra parte, un aspecto que ayuda a mantener el entorno ambiental sin mayor alteración es que los productos o bienes que se van a tratar en el centro son de origen natural o vegetal a diferencia si fueran bienes procesados que necesitaran procesos de producción más industrializados, que sí provocaría algún impacto ambiental producto de la incorporación de maquinaria, productos químicos o emanación de gases.

Aun así, tratándose de bienes del sector agro se debe tener un adecuado tratamiento de estos principalmente en lo que respecta a los desechos o escombros que se generen en el acarreo, empaqueo o distribución propiamente en el centro, ya que se tratan de bienes perecederos que tienen un tiempo de descomposición o caducidad relativamente corto, y si no se tiene cuidado en este proceso se pueden generar problemas de olores, plagas de roedores o insectos, entre otros.

4.5. Técnicas, Métodos e Instrumentos para la Selección de la Población.

La población de estudio va a estar conformada por agricultores de las comunidades que se pretende alcanzar cuando el centro de acopio entre en operación, por esta razón los instrumentos que se van a aplicar en la etapa de investigación van a ser sobre dicho grupo. La población de estudio la conforman los agricultores de las comunidades del Jobo Norte, Garcimuñoz, Colas de Gallo, Juan Díaz, Oriente, La Esperanza y Cerro Negro.

La información se va a obtener de los datos suministrados por la oficina del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Nicoya, la cual lleva un registro de los agricultores de todas las comunidades del cantón, esto debido a que ellos monitorean constantemente variables como pérdidas por eventos naturales, tipos de cultivos, número de agricultores, entre otros.

A continuación, se muestra la distribución del número de agricultores por comunidad de acuerdo con los datos del MAG:

Tabla 12
Número de Agricultores por Comunidad Según el Alcance del Proyecto.

Comunidad	Número de Agricultores
El Jobo Norte.	45
Colas de Gallo	41
Garcimuñoz	27
Juan Díaz	40
La Esperanza	23
Oriente	44
Cerro Negro	39
Total	259

Fuente: Oficina Ministerio de Agricultura y Ganadería, Nicoya

El instrumento con que se va a trabajar es el cuestionario de preguntas abiertas y cerradas mediante la visita directa a las comunidades ya que por la dificultad de accesos al internet y el poco manejo de herramientas tecnológicas por parte de los agricultores dificulta aplicar otro tipo de instrumento como por ejemplo los formularios de Google.

En el cuestionario que se va a utilizar se va a obtener información de tipo cuantitativa y cualitativa, ya que se van a recabar datos de cantidades y otras variables numéricas y también de cualidades y rasgos de los grupos de agricultores. La misma va a estar conformadas con preguntas tanto abiertas como cerradas, es decir preguntas que están limitadas a un número determinado de respuestas donde el agricultor va a tener que escoger de opciones dadas y en otras va a poder responder libremente, externando así su punto de vista personal.

En este apartado es importante destacar que la población de estudio es de un tamaño pequeño en comparación con otro tipo de estudios que manejan población de gran tamaño que alcanza miles e inclusive millones de unidades de estudio, lo que las hace muy difícil de trabajar tanto desde el punto de vista del tiempo como de recursos, es por

esta razón que lo más recomendado en esos casos es la aplicación de una muestra de toda la población que sea representativa y de esta manera generalizar los resultados a toda la población.

Pero como se describió en párrafos anteriores nuestra población de estudio está conformada por los agricultores de las comunidades que se verán beneficiadas con la puesta en marcha del centro de acopio, dichos agricultores están agrupados en siete comunidades las cuales son El Jobo Norte, Garcimuñoz, Colas de Gallo, La Esperanza, Oriente, Cerro Negro y Juan Díaz. El número de agricultores identificados en estas comunidades según la oficina del Ministerio de Agricultura y Ganadería del cantón de Nicoya es de 259 personas.

Al tratarse de una población de un número relativamente reducido de agricultores se está tomando la decisión de trabajar con la totalidad de ella para aplicar el instrumento de recolección de la información. Esto con el fin de obtener la información más exacta posible e involucrar a la mayor parte de la población, ya que a la hora de su ejecución es muy probable que algunos de ellos no se puedan localizar o inclusive se abstengan de participar por decisión propia.

Para tomar esta decisión se está valorando aspectos como el tiempo y el consumo de recursos y haciendo una comparación entre aplicar el instrumento a toda la población o dejar unos pocos por fuera. Mediante la muestra se observa que la variación de dicho tiempo y costos es muy reducida por lo que es factible aplicarlo a la totalidad de la población.

Además, se realizarán entrevistas mediante cuestionarios a comerciantes dueños o administradores de negocios tales como verdulerías, supermercados, abastecedores, pulperías entre otros y a consumidores finales.

4.6. Técnicas, Métodos e Instrumentos de Recolección de Datos.

Para determinar el instrumento de recolección de la información que sea más pertinente para la investigación se tomará en cuenta algunos aspectos de esta, tanto de la población de estudio como del entorno que la rodea, es decir de factores demográficos, ambientales, económicos, sociales, tecnológicos o culturales que la puedan influenciar o que puedan impedir llegar hasta donde se ubiquen las unidades de estudio.

Un aspecto de suma importancia por considerar es que las comunidades con alcance del centro de acopio son localidades rurales donde se respira el aroma a campo y donde se mantienen costumbres y tradiciones un poco diferentes a la vida de la ciudad por lo que el modo de vida es un poco diferente. Una variable que se considera es que estas comunidades son de difícil acceso por el mal estado de los caminos, los cuales evidencian el abandono producto de la falta de mantenimiento aunado a que son localidades cuya topografía está predominada por zonas montañosas de cerros muy empinados, no en vano esta zona es la parte más alta del cantón de Nicoya.

Por otra parte, se está tomando en cuenta que las viviendas en estas comunidades se encuentran dispersas pues al ser poblaciones rurales donde la población no es de grandes cantidades la distancia entre una y otra en algunos casos es considerable, inclusive hay caso de varios de cientos de metros entre una y otra o también se da el caso que muchos de los agricultores viven en zona montañosa adentro donde el acceso es complicado.

El ámbito tecnológico es otra variable que se ha analizado debido a que se pretende ejecutar el instrumento mediante visita presencial a las comunidades, de modo que de manera personal se estará entrevistando a los agricultores. De acuerdo con conversaciones con vecinos de estas comunidades y por conocimiento propio es bien sabido que en ciertas zonas de estas comunidades el acceso a internet es difícil de conseguir, principalmente en las zonas más montañosas por lo que al aplicar algún

instrumento mediante la tecnología sería infructuoso por el difícil acceso al internet y por lo poco familiarizado que están los agricultores de la zona con dichas herramientas.

Por todos los motivos expuestos anteriormente se ha tomado la decisión de aplicar el instrumento a todos los agricultores mediante la visita presencial a las comunidades y así descartar tanto el muestreo como las encuestas mediante herramientas tecnológicas.

Para conocer mejor este tipo de instrumentos podemos mencionar que según López & Fachelli (2015):

El cuestionario se considera en primera instancia como una técnica de recogida de datos a través de la interrogación de los sujetos cuya finalidad es la de obtener de manera sistemática medidas sobre los conceptos que se derivan de una problemática de investigación previamente construida. (p. 8).

En el caso de las entrevistas mediante el cuestionario de preguntas que se aplicará a los comerciantes se realizará visita a los establecimientos ya que el acceso a ellos no se considera difícil mientras que el que se pretende aplicar a los consumidores finales será mediante formulario Google puesto que en el centro de la ciudad de Nicoya la accesibilidad al internet es de buena cobertura facilitando así su aplicación.

En términos generales los principales instrumentos para la recolección de la información en cada una de las etapas del estudio de factibilidad son las siguientes:

4.6.1. Entrevista

La entrevista es uno de los instrumentos más importantes que se utilizará en toda la etapa de investigación ya que gracias a ella se va a poder obtener información de fuentes primarias y que tienen que ver directa o indirectamente con el proyecto del centro de acopio, como por ejemplo se aplicarán entrevistas a miembros de las asociaciones de desarrollo de las comunidades, a los funcionarios de DINADECO, agricultores, funcionarios de instituciones como Municipalidad,

CCSS, Ministerio de Salud, INS, entre otras que permitirá contar con información fidedigna.

Como lo menciona Fernández (2013):

Una entrevista de investigación es aquella conversación cara a cara que se da entre el investigador (entrevistador) y el sujeto de estudio (entrevistado). El fin de este tipo de entrevista es obtener información relevante sobre un tema de estudio, a través de respuestas verbales dadas por el sujeto de estudio. Este tipo de entrevista se centra en unos interrogantes puntuales, relacionados con un problema propuesto. Por su naturaleza más flexible, se considera que a través de la entrevista se pueden obtener más y mejor información (p.33).

Según el autor mediante la entrevista se espera mantener una conversación más flexible y espontánea con las fuentes de información y así utilizar estratégicamente este instrumento en los momentos más indicados. Mediante la entrevista se va a obtener información mayoritariamente de tipo cualitativa respecto al centro de acopio.

4.6.2. Cuestionario.

El cuestionario será principal herramienta de recolección de información a la hora de conocer los puntos de vista u opiniones de la población de estudio, en otras palabras, mediante la aplicación del cuestionario a los agricultores de las comunidades con influencia del centro de acopio va a conocer información importante que van a definir variables como oferta, demanda, aceptación o afinidad con la propuesta, entre otras más. Mediante el cuestionario se obtendrá información tanto de tipo cuantitativa como cualitativa.

De acuerdo con Meneses (2016):

Un cuestionario es una herramienta de investigación que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones con el propósito de obtener información de los consultados. El cuestionario es un documento formado por un conjunto de preguntas que deben estar redactadas de forma coherente, y organizadas, secuenciadas y estructuradas, de acuerdo con una determinada planificación, con el fin de que sus respuestas nos puedan ofrecer toda la información necesaria.

El cuestionario es un insumo muy importante a la hora de la toma de decisiones, es una herramienta de uso casi que obligatorio a la hora de desarrollar una investigación con características como la presente. Por esta razón este debe de incluir preguntas que busquen despejar y responder los objetivos de investigación y su respectivo problema.

4.6.3. Observación.

Mediante la observación se podrán constatar algunos datos e información necesaria para cada una de las etapas del estudio de factibilidad y que no se pueden obtener de otra forma principalmente algunos rasgos o características tanto de las unidades de estudio como del entorno que los rodea es decir de las comunidades. Mediante la observación se podrá constatar información del ámbito económico, social, cultural, entre otros, esto como referencia del modo de vida de las comunidades y sus habitantes.

Según Díaz Sanjuán (2011)

La observación es un elemento fundamental de todo proceso de investigación; por cuanto por medio de ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos. Gran parte del acervo de conocimientos que constituye la ciencia ha sido lograda mediante la observación” (p.3)

Por medio de la observación se van a obtener datos principalmente cualitativos ya que como se mencionó anteriormente su fin es tener un mejor conocimiento de los rasgos de las comunidades, agricultores y organizaciones involucradas. Este método de obtener información como lo menciona la autora es una de las formas más antiguas de proveer información valiosa para una investigación.

4.7. Análisis e Interpretación de la Información.

La información recolectada sobre el centro se debe de análisis e interpretar, de este modo se puede justificar los pros y contra del proyecto en cuestión. Se estará haciendo un análisis de la información de acuerdo con el avance que se tenga en cada una de las etapas que consta el estudio de factibilidad. En cada uno de los estudios se generará información tanto cuantitativa como cualitativa que debe de ser tratada y analizada para que sea un insumo valioso a la hora de la toma de decisión final respecto a la implementación o no del Centro de Acopio.

Al concluir con la investigación se tendrán todos los aspectos importantes que se deben de considerar para el Centro de Acopio, siempre y cuando este sea viable financieramente, se entregará un escrito a la Asociación de Desarrollo Integral con toda la información importante obtenida en la investigación, al igual que se hará una reunión con los miembros de esta misma, para explicar el resultado del proyecto. Si, por otro lado, los resultados no son satisfactorios se hará un documento con todas las especificaciones que se deben cumplir para que el centro de acopio sea viable y se entregará de la misma manera a la Asociación de Desarrollo Integral. Posterior a ello, es la Asociación de Desarrollo Integral que se encargará en hacer llegar la información a los habitantes de la comunidad, y si es necesarios llevar a cabo una reunión con los interesados, de ser requerido

4.8. Alcances y Limitaciones.

4.8.1. Alcances.

La información que genere el estudio le servirá a la Asociación de Desarrollo Integral de El Jobo Norte- Nicoya, lo cual ayudará con el desarrollo, construcción y operación del centro, siempre y cuando los resultados de la investigación arrojen que el mismo es viable desde todos los aspectos a considerar.

Estudio Técnico: El proyecto ayudará a la Asociación de Desarrollo de la comunidad con el conocimiento previo de los requerimientos técnicos y legales con lo que se debe cumplir para posteriormente construir el centro y dar en marcha las operaciones de este.

Economía de la población: El presente proyecto sirve para poner en marcha el centro de acopio, lo cual ayudará económicamente a los habitantes de El Jobo y comunidades aledañas mediante la venta de sus productos.

Comercialización de productos: Gracias a la puesta en marcha del centro de acopio se puede lograr comercializar las cosechas de la población y comunidades aledañas que lo requieran y deseen formar parte del centro de acopio.

Independencia económica para la comunidad de El Jobo Norte: Mediante este proyecto, en el momento que se logre construir e iniciar la operación del centro, la comunidad contará con independencia económica, ya que los habitantes de la zona subsistirán del ingreso que se genere por comercializar sus cosechas.

Oferta y demanda: Mediante este aspecto se establece el rango óptimo de la oferta y demanda, con la cual debe cumplir el centro para que pueda ser viable en un futuro de igual manera.

4.8.2. Limitaciones.

Las limitaciones forman parte primordial de la investigación, ya que se puede analizar, las condiciones, requisitos, restricciones entre otros aspectos que puedan limitar el proyecto, entre ellas podemos mencionar.

El presupuesto: Actualmente no se cuenta con presupuesto para poner en marcha el proyecto, sin embargo, se está solicitando la colaboración económica con instituciones Públicas por parte de la Asociación de Desarrollo Integral de la comunidad.

Cronológico: El desarrollo del proyecto tendrá un límite cronológico, aproximadamente es de un año para el estudio y la investigación, a partir de agosto del 2021, finalizando en el mes de noviembre del 2022.

Geográfico: El proyecto se enfoca en la comunidad de El Jobo Norte de Nicoya y comunidades aledañas. Estas comunidades son de un acceso difícil debido por la topografía montañosa, mal estado de los caminos y lo dispersas que están las viviendas ya que son comunidades muy rurales de pocos habitantes donde las casas están a distancias considerables unas de otras.

Canal de distribución: Debido a que no tenemos el conocimiento de exactamente a qué provincias o cantones de Costa Rica se comercializará los productos, no podemos diseñar un canal de distribución en el tiempo con el que contamos para el desarrollo del proyecto.

Tecnológicos: El centro de acopio deberá tener máquinas acordes y adecuadas para su debido funcionamiento, como por ejemplo máquinas de enfriamiento, lo cual ayuda a algunas cosechas a mantenerse inocuas y de buena calidad, de igual manera, se debe tener computadoras para registrar las entradas y salidas, así también la coordinación de todo el proceso productivo dentro del centro, sin embargo, en el presente proyecto se darán recomendaciones de los aparatos óptimos para su debido funcionamiento, está en manos de la Asociación de Desarrollo Integral de la comunidad decidir las características y calidad del recurso tecnológico que se adquiera.

Capítulo V. Análisis e Interpretación de la Información.

5.1. Estudio Legal.

Es de suma importancia el análisis y la descripción de los aspectos legales que se deben cumplir, puesto que estos permiten facilitar la implementación del proyecto. El ámbito legal le va a permitir operar en regla ya que como es muy bien sabido en Costa Rica hay una serie de instituciones de diferentes sectores que regulan mediante lineamientos la operación de empresas, instituciones públicas y demás entidades que se dediquen a prestar algún bien o servicio en la sociedad.

El análisis de las diferentes variables de tipo legal van a esclarecer cuál es el manejo que se le debe dar tanto la Asociación de Desarrollo del Jobo Norte como DINADECO a aspectos tan importantes como los trámites que se deben de llevar a cabo por ejemplo en la Municipalidad para obtener los respectivos permisos, además de cuáles son los requisitos que debe cumplir ante la Caja Costarricense de Seguro Social en materia patronal y de seguros, ante el Instituto Nacional de Seguros en lo referente a aseguramiento de riesgos y de bienes muebles e inmuebles, entre otros.

Al ser una iniciativa de tipo social y pública de gran impacto en las comunidades con alcance del proyecto y por consiguiente al darse el uso de recursos públicos este debe estar muy bien respaldado legalmente ya que ambas organizaciones son reguladas y monitoreadas por otros entes gubernamentales que velan por el adecuado uso de los recursos públicos.

5.1.1. Trámites Municipales para Patente.

El centro de acopio al estar ubicado en la comunidad de El Jobo Norte de Nicoya debe solicitar los respectivos permisos municipales ante la Municipalidad de Nicoya debido a que esta comunidad pertenece al distrito primero del cantón y por ende está regulada por las directrices emanadas por la institución.

- **Permiso de Funcionamiento.**

El permiso de funcionamiento por parte de la municipalidad va dirigido principalmente en dos aspectos: por un lado, se debe sacar un uso de suelo (en caso de no tenerlo) y el permiso de construcción.

Uso de Suelo. Según la Municipalidad de Nicoya en el caso del uso del suelo, si la asociación de desarrollo no cuenta con este se debe solicitar mediante la presentación del formulario de solicitud completo ante la Dirección de Planificación Territorial y Servicios Ambientales de la municipalidad. Además de esto debe presentar los siguientes requisitos:

- a) Consulta del plano catastrado, donde el número reportado sea el mismo de la certificación literal de la propiedad. Planos con menos de un año de emitido deberán aportar la copia. Ver Inciso d-e
- b) Consulta Registral del Inmueble con fecha de emisión de una semana de la solicitud en plataforma Revisión del plataformista.
- c) Confrontación de la firma del documento de identidad vigente como las mostradas en el formulario de solicitud. Revisión del Plataformista. Lo cual quedará amarrado a la asignación de número de trámite en el sistema municipal. En caso de sociedades aportar personería jurídica vigente (Original o copia certificada, con tres meses de extendida como máximo). (NO puede ser Escaneada). Basado en el Artículo 28 de la Ley de Planificación Urbana que Indica: Prohíbese aprovechar o dedicar terrenos, edificios, estructuras, a cualquier uso que sea incompatible con la zonificación planteada. En Adelante los propietarios interesados deben obtener un certificado municipal de uso que acredite la conformidad de uso a los requerimientos de la zonificación. En donde no exista Zonificación se aplicará la norma.

- d) Carta de Autorización Autenticada en caso de que el solicitante no sea el dueño de la propiedad.
- e) Declaración Jurada del Apoderado de la propiedad Autenticada para la realización del trámite autorizando además autoriza a los funcionarios municipales a ingresar a la propiedad. Basado en el Artículo 05, inciso 02 de la Ley de protección de la Persona Frente al tratamiento de sus datos personales.
- f) Para torre de telecomunicación indicar coordenadas planas del centro de la torre en formato CRTM05.
- g) La propiedad debe contar con declaración vigente, de conformidad con lo establecido en la Ley de Impuestos sobre Bienes Inmuebles N° 7509.
- h) La propiedad debe estar al día en el pago de impuestos municipales (Permiso de Construcción y otros si así se requiere por ser estos servicios municipales. Ley 4755, Código Tributario Art. 18 Obligaciones Los contribuyentes están obligados al pago de los tributos y al cumplimiento de los deberes formales establecidos por el presente Código o por normas especiales. Ley de Construcción N°833Artículo 79: "Para ejercer cualquier actividad lucrativa, los interesados deberán contar con la licencia municipal respectiva...
- i) Para Renovación de Uso de Suelo deberá presentar la boleta llena y cumplir con los puntos 06-07 (Municipalidad de Nicoya,2023).

Permiso de Construcción. Según la Municipalidad de Nicoya los siguientes son los requisitos en este apartado:

El profesional responsable, deberá acompañar de manera digital los planos de construcción con:

- a. Plano catastrado. (Artículo 15,33 y 34 de la Ley de Planificación Urbana, Artículo 169 de la Constitución Política. Dictamen C-172-2007 de la Procuraduría de la República)

b. Informe Registral de la propiedad. (Artículo 169 de la Constitución Política, Artículo 3 del Código Municipal. Potestad certificadora: 1. Artículo 34, 110 Código Notarial. 2. 368 y 368 del Código Procesal Civil)

c. Copia de la Cédula de Identidad del dueño de la propiedad. En caso de que el propietario del terreno o solicitante sea una persona jurídica, debe adjuntar una personería jurídica con menos de dos meses de emitida. (Artículo 169 de la Constitución Política, artículo 3 Código Municipal, artículo 20, 182 y 12 incisos 11, 12 del Código de Comercio, artículo 627 del Código Civil.)

d. Disponibilidad de agua potable, emitido por el Acueducto de la localidad donde se ubica el terreno en que se construirá. Es obligatorio una de las cuatro siguientes opciones:

-Disponibilidad de agua del A y A o de la institución encargada de dar el servicio de agua potable.

-Para el caso de pozos, se tienen pruebas físicas, químicas y bacteriológicas de la calidad y cantidad del agua, que demuestran la potabilidad de esta. Además, registro del pozo ante la Dirección de Aguas.

-En caso de ASADAS constancia de capacidad hídrica del A y A o de la Institución encargada.

-ASADAS adjuntar certificación de estar inscrita como tal en el A y A, y criterio técnico de la Dirección de Acueductos Rurales, lo anterior según oficio DAR 1679-2007. (Artículo 169 de la Constitución Política, Artículo 3 Código Municipal.)

e. Resolución de uso de suelo aprobada por la Municipalidad de Nicoya.

f. Certificación del INS, de la suscripción de la Póliza de Riesgos de Trabajo. (Artículo 195, 202 Código de trabajo.)

g. Viabilidad Ambiental aprobada por SETENA, para construcciones que así lo requieran. (Artículo 3 inc. 64, 12 (territorios con plan regulador aprobado por SETENA),

Artículos 30 y 67 del DECRETO31849-MINAE-S-MOPT-MAGMEIC Reglamento General sobre los Procedimientos de Evaluación de Impacto Ambiental “EIA”)

h. Alineamiento Fluvial (INVU) Si el terreno colinda con ríos, quebradas, acequias, nacientes, traer el alineamiento en los planos catastrados y de construcción, emitido por la Dirección de Urbanismo del INVU. Reglamento para el Control Nacional de Fraccionamientos y Urbanizaciones: III.3.7.4, (Art 261,262 del Código Civil, Art 121 Constitución Política).

i. Alineamiento Vial (MOPT) Si la construcción se realizará frente a una Ruta Nacional, traer el debido alineamiento emitido por el Departamento de Previsión Vial del MOPT. (Art 19 Ley General de Caminos N° 5060, - Art IV.7 Reglamento de Construcciones)

j. Permiso de accesos del MOPT, cuando así se requiera.

k. Visto bueno de la oficina Zona Marítimo Terrestre cuando el inmueble se encuentre en la franja de doscientos metros de ancho a todo lo largo de los litorales Atlántico y Pacífico de la República, cualquiera que sea su naturaleza, medidos horizontalmente a partir de la línea de la pleamar ordinaria y los terrenos y rocas que deje el mar en descubierto en la marea baja. (Artículo 33 de la Ley Forestal N° 7575 Ley sobre la Zona Marítimo Terrestre y su Reglamento (Resolución de la Sala Constitucional No 447-91) No. 6043.)

El propietario debe cumplir con:

-Estar al día en los Impuestos y Servicios Municipales, de Bienes Inmuebles y otros tributos. (Artículo 3 y 81 del Código Municipal).

-Estar al día con el pago de las cuotas obrero-patronales de la Caja Costarricense del Seguro Social. (Artículo 74 de la Ley constitutiva de la CCSS, artículo 65 del Reglamento a la Ley de Contratación Administrativa).

-Declaración de Bienes Inmuebles al día. (Artículo 3 y 81 del Código Municipal.)

- **Patente Comercial.**

En lo que se refiere a la patente comercial la Municipalidad de Nicoya establece los siguientes requisitos:

Requisitos Generales. -Formulario de solicitud de Licencia municipal debidamente lleno, el mismo debe de venir firmado por todos los involucrados. Así mismo aportar ¢120,00 en Timbres Fiscales, ¢200,00 en Timbres Municipales y ¢20,00 en Timbres de Archivo.

-Fotocopia de la cédula de Identidad de todos los involucrados y firmantes. En caso de sociedades también aportar personería jurídica vigente (original o copia certificada, con tres meses de extendida como máximo).

-Adjuntar fotocopia del Permiso Sanitario de Funcionamiento del Ministerio de Salud para la actividad que se solicita o en su defecto para solicitudes de licencia comerciales donde se procese, distribuya o expendan productos y sub-productos de origen animal para consumo humano o productos para uso animal, deberá aportar fotocopia del Certificado Veterinario de Operación extendido por SENASA. (Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal Número 8495)

-Documento extendido por el emisor de la Póliza de Riesgos del Trabajo. La cual deberá indicar; lugar de trabajo, actividad solicitada, vigencia y que la misma este a nombre del solicitante. (Ley N° 6727 de Riesgos del Trabajo, artículo 202).

-Si el local donde se realizará la actividad comercial no es propio, presentar Contrato de Arrendamiento.

-Constancia de Inscripción ante la Dirección General de Tributación para la actividad solicitada.

-Deberá contar con el Uso de Suelo correspondiente para la actividad que solicita debidamente aprobado por el Departamento de Planificación Urbana.

Requisitos de constatación. -Deberá estar al día con el pago de las obligaciones con la Caja Costarricense del Seguro Social, (CCSS), conforme al Art. 74 de la Ley Constitutiva de la CCSS.

-Deberá estar al día en el pago de sus obligaciones con el FODESAF, conforme a la Ley 8783, Art. 22.

-Tanto el solicitante como el propietario del inmueble donde se desarrollará la actividad, deberán estar al día con el pago de los tributos municipales, incluidos arreglos de pago y demás obligaciones formales (Ley 4755, Art. 18).

5.1.2. Trámites en Tributación.

Los trámites ante tributación están dirigidos a reportar ante la máxima autoridad del país lo referente a la declaración de impuestos por las actividades que se desarrollen, en este caso al Ministerio de Hacienda.

Según el Ministerio de Hacienda (2022):

Toda persona sea física o jurídica que inicie actividades o negocios de carácter lucrativo venda mercancías o preste servicios, está obligada a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes de la Dirección General de Tributación. De conformidad con la resolución DGT-R-043-2018, se establece el uso obligatorio del portal Administración Tributaria Virtual (ATV) mediante los formularios D-140. La inscripción debe realizarse dentro de los diez días hábiles siguientes a la fecha en que inicie actividades u operaciones.

- **Impuesto sobre la Renta.**

La Ley del Impuesto sobre la Renta fue introducida al sistema tributario de Costa Rica en 1988, mediante Ley N°7092; no obstante, ha sido reformada a lo largo del tiempo, siendo una de las últimas modificaciones las introducidas por la Ley 9635 de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas.

Para Córdoba (2020)

...esta norma resulta de gran relevancia para la legislación tributaria del país, pues en esta se prevé diferentes tipos de impuestos a los que estarán afectos los contribuyentes costarricenses, tales como el impuesto a las utilidades, el impuesto único sobre las rentas de trabajo e impuestos sobre las remesas del exterior (p.4).

Uno de los impuestos sobre la renta vigente en el país es el impuesto sobre las utilidades el cual:

Recae sobre las personas jurídicas, físicas o entidades sin personalidad jurídica, que se encuentren domiciliados en el país, y desarrollen actividades lucrativas en Costa Rica. El hecho generador de dicho impuesto será la percepción o devengo de rentas, ya sea en dinero o especie. También se considerarán dentro de tales actividades la obtención de toda renta de capital y ganancias o pérdidas de capital, de una persona física o jurídica y comprenderá desde el primero de enero hasta el 31 de diciembre, excepto normas especiales. (Ministerio de Hacienda, 2022).

Tabla 13
Tractos Para la Declaración de Impuesto
Sobre la Renta a Partir de enero 2023

Ingresos Brutos	Tarifa
Sobre los primeros ¢5,761,000.00	5 %
Más de ¢5,761,000.00 hasta ¢8,643,000.00	10 %
Más de ¢8,643,000.00 hasta ¢11,524,000.00	15 %
Sobre el exceso de ¢11,524,000.00	20 %
Renta superior a ¢122,145,000.00	Tasa fija 30 %

Fuente: Elaboración propia

- **Declarar y pagar el Impuesto Sobre la Renta.**

Como se mencionó anteriormente la declaración de renta está dirigido a las personas que brindan servicios y profesionales liberales, así como las empresas, ya sean pymes o grandes empresas, el fin de este es gravar la rentabilidad y así generar ingresos al Estado que le permitan desarrollar sus actividades.

Según el Ministerio de Hacienda (2022)

El cálculo del impuesto de la renta incluye todos los ingresos generados del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año, así como todos los gastos que se pueden deducir para ese mismo período”. Importante aquí distinguir que considera el ministerio de Hacienda como un ingreso y que un gasto, en el caso del primero menciona que estos “son todos los servicios prestados o los bienes vendidos” mientras que considera un gasto como “todo costo operativo para que se haya prestado el servicio, o bien, vendido un bien y por el cual, se haya tenido que pagar tributos.

La declaración se puede hacer por medios electrónicos. Para ello, deben descargar el formulario en la página web de Hacienda denominado D101. Además, el monto a cancelar se puede hacer en línea en cualquier banco o presencialmente o en las oficinas de las administraciones tributarias de Hacienda. La multa por no presentar la declaración a tiempo es de ¢230 mil, según lo establece el Código de Normas y Procedimientos Tributarios (Ministerio de Hacienda, 2022).

- **Impuesto al Valor Agregado.**

Según el Ministerio de Hacienda (2022) el Impuesto al Valor Agregado (IVA) “es un impuesto indirecto que recae sobre el consumo, lo que significa que cuando una persona (cliente) realiza la compra de un bien o servicio, está pagando este impuesto”. El 01 de julio de 2019 entró en vigor y sustituyó el impuesto general sobre las ventas, es decir, lo que antes era impuesto de ventas ahora será valor agregado.

Son contribuyentes del impuesto sobre el valor agregado, las personas físicas, jurídicas, las entidades públicas o privadas que realicen actividades que impliquen la ordenación por cuenta propia de factores de producción, materiales y humanos, o de uno de ellos, con la finalidad de intervenir en la producción, la distribución, la comercialización o la venta de bienes o prestación de servicios. También cuando efectúen importaciones o internaciones de bienes tangibles, bienes intangibles y servicios, así como todos los exportadores. (Ministerio de Hacienda, 2022).

La declaración de IVA debe realizarse antes del día 15 del mes siguiente en que se produjo el impuesto, ésta debe reflejar el detalle de:

- El monto del IVA cobrado sobre las ventas, menos el IVA pagado por las compras.
- La diferencia entre ambos es el monto para pagar a Hacienda, en caso de producirse un saldo a favor se descontará en el pago del próximo mes.
- La declaración debe hacerse mensualmente independientemente de que tenga actividad o no. De no hacerse se produce una multa.
- Finalmente, la declaración se realiza mediante el formulario D104 el cual se encuentra en la herramienta ATV del Ministerio de Hacienda. (Parreaguirre, 2019).

5.1.3 Trámites en la Caja Costarricense de Seguro Social.

Los trámites que se deben de realizar ante la institución son de gran importancia puesto que estas se relacionan con la seguridad social que van a tener los futuros trabajadores o colaboradores que entren en la nómina del centro de acopio. Entre los aspectos que están vinculados con la institución están el seguro de salud, los aportes obreros patronales que afectarán directamente tanto en el acceso a los servicios de salud como a futuros beneficios del régimen de Invalidez, Vejez y Muerte (IVM) que es el régimen de pensiones más importante del país.

Todo esto se sintetiza en la inscripción que debe de realizar mediante la inscripción como patrono. De obviar este paso podría traer consecuencias como multas o cierre de las operaciones.

- **Requisitos para la Solicitud de Inscripción de Patrono.**

Los siguientes son los requisitos que establece la CCSS para la inscripción:

-Original del certificado de personería jurídica.

-Fotocopia de escritura de constitución de la sociedad.

-Cédula de identidad del representante legal. En caso de ser extranjero documento DIMEX, carné de refugiado o pasaporte.

- Fotocopia de cédula de identidad de cada uno de los trabajadores, en caso de ser extranjeros deben de presentar documento DIMEX, carné de permiso de trabajo o refugiado o pasaporte.

-Finalmente llenar formulario de solicitud de inscripción el cual puede ser solicitado en la sucursal de la CCSS o descargado de la página de la institución.

5.1.4. Trámites en el Instituto Nacional de Seguros (INS).

Los trámites son esenciales para el momento de crear o establecer cualquier tipo de empresa o emprendimiento, ya que se debe cumplir a cabalidad con las leyes, regulaciones y reglamentos, los cuales permiten el funcionamiento y operación de estas, en este caso, el centro de acopio deberá de contar con un registro o póliza en el Instituto Nacional de Seguros, el cual garantizará la cobertura de los diversos tipos de seguros.

- **Requisitos de Aseguramiento.**

El INS otorga diversos tipos de seguros, sin embargo, para adquirir estos se deben de cumplir diversos tipos de requisitos, y cumplir con entregar la documentación necesaria, entre ellos están los siguientes:

-Solicitud de seguro.

-Planilla.

- Inclusión de nuevos/as asegurados/as.
- Aviso de accidente o enfermedad de trabajo y orden de atención médica.
- Solicitudes de variaciones a las condiciones de la póliza.
- Información adicional que se suministre a solicitud del INS

Por otro lado, la persona firmante deberá de aportar al Instituto Nacional de Seguros el nombre completo de la persona tomadora del seguro o su representante (en el caso de personas jurídicas), número de identificación de la persona tomadora del seguro o su representante y correo electrónico para recibir notificaciones o dirección exacta. Instituto Nacional de Seguros. (2021)

- **Seguro RT-General.**

Es obligatorio para todos los trabajadores forman parte esencial de cualquier empresa, es por ello por lo que cada colaborador debe de estar asegurado, y cubierto de cualquier posible accidente infortunio.

El Seguro Obligatorio de Riesgos del Trabajo, el cual, aparte de ser un instrumento de la seguridad social, le garantiza a la persona empleadora mediante el pago de una prima y el correcto aseguramiento de los trabajadores y trabajadoras, el otorgamiento de las prestaciones en dinero, médicos sanitarios y de rehabilitación que requieran ante posibles riesgos laborales (INS, 2021).

La cobertura de riesgos del trabajo se adapta a las condiciones y el entorno en que la persona empleadora ejerza su actividad económica, con el objetivo de brindarle protección a los trabajadores y trabajadoras, por tal razón, el ámbito de cobertura abarca situaciones tales como: Eventos que ocurran dentro y fuera del territorio nacional, actividades desarrolladas bajo la modalidad de teletrabajo, actividades recreativas, deportivas y de sostenibilidad o responsabilidad social, siempre y cuando sea organizadas y promovidas por la persona empleadora

Entre los requisitos para adquirir la póliza está llenar el formulario de “solicitud de seguro” para posterior presentar el documento de identificación original, vigente y en buen estado. En el caso del Centro de Acopio deberá de presentarse a adquirir los seguros la persona con el número de personalidad o cédula jurídicas, con documentación pertinente que avale como presidente o propietario del centro de acopio.

- **Seguro de Incendios Multirriesgo.**

El seguro contra incendios multirriesgo otorgado por el Instituto Nacional de Seguros, se debe de establecer en el centro de acopio, el cual es un producto sólido y acorde a las necesidades de protección ante riesgos futuros y globales.

Entre los aspectos a considerar relevantes, es importante destacar que mediante este seguro se accede a beneficios tales como:

-Cobertura T: Todo riesgo no catastrófico.

-Cobertura C: Inundación, deslizamiento y vientos.

-Cobertura D: Convulsiones de la naturaleza.

-Cobertura M: Maniobras de carga y descarga de mercaderías.

-Cobertura R: Robo o tentativa de robo.

Las mencionada anteriormente son solo algunos de los beneficios que se adquieren al momento de obtener el seguro de incendios multirriesgo, el cual se pueden realizar pagos en diversos tiempos de pago, por ejemplo: anual, semestral, cuatrimestral, bimestral o mensual, esto va a depender de la conveniencia económica y financiera de la parte que lo adquiere. (INS, 2021)

5.1.5. Trámites del Ministerio de Salud.

El Ministerio de Salud es la institución que dirige y conduce a los actores sociales para el desarrollo de acciones que protejan y mejoren el estado de salud físico, mental y social de los habitantes.

- **Trámites de Permiso Sanitario de Funcionamiento por Primera Vez.**

Según la Ley General de Salud y el Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento otorgados por el Ministerio de Salud, todos los establecimientos industriales, comerciales y de servicio deben contar la autorización o permiso sanitario de Funcionamiento para operar en el territorio nacional, según sea la actividad”

Debe contar con los siguientes requisitos:

- Formulario de solicitud
 - Comprobante de pago
 - Presentación de documento de identidad.
 - Calificación del IMAS como beneficiario, en el caso de solicitar exoneración del pago por el trámite de Permiso Sanitario de Funcionamiento.
 - Copia de la cédula de identidad o DIMEX (libre condición) del responsable legal. En caso de persona jurídica debe aportar certificación registral o notarial de la personería jurídica vigente con no más de un mes de emitida.
 - Guía de Verificación de Requisitos.
 - Certificación Pyme del MEIC, en caso de solicitar deducción en el costo del Permiso Sanitario de Funcionamiento.
- Sin embargo, antes de presentar los trámites en el ministerio deberá de
- 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.

-Debe cumplir con las condiciones previas para trámites por "Primera Vez" indicadas en el artículo 9° del Decreto 34975-S el mismo se detalla a continuación:

Artículo 9°-Condiciones previas para el trámite por primera vez. Las personas interesadas en instalar un establecimiento, independientemente del grupo de riesgo al que este pertenezca, podrán iniciar el trámite de solicitud de PSF por primera vez, cuando su establecimiento cumpla con las siguientes condiciones, según corresponda:

-Resolución Municipal de Ubicación, a excepción de los establecimientos que estén exentos según pronunciamientos oficiales emitidos por las Municipalidades respectivas.

-Planos constructivos del establecimiento (incluye sistema de tratamiento de aguas residuales) tramitados y revisados conforme al Decreto Ejecutivo N° 36550-MP-MIVAH-S-MEIC del 28 de abril del 2011 "Reglamento para el Trámite de Revisión de los Planos para la Construcción". Se debe contar con dichos planos cuando se trate de una construcción nueva, modificación o ampliación.

-Viabilidad (Licencia) ambiental, únicamente para aquellos proyectos nuevos y que no se encuentren en operación, a excepción de los establecimientos o actividades que no están contemplados en la lista taxativa definida en los Anexos 1 y 2 del Decreto Ejecutivo N° 31849-MINAE-S-MOPT-MAG-MEIC del 24 de mayo del 2004 "Reglamento General sobre los Procedimientos de Evaluación de Impacto Ambiental (EIA)".

-Nota de disponibilidad de alcantarillado sanitario del Ente Administrador del Alcantarillado Sanitario (EAAS) correspondiente, cuando el establecimiento vierta aguas residuales directamente a la red del alcantarillado sanitario.

-Permiso de vertido otorgado por el MINAE, si corresponde, según Decreto Ejecutivo N° 34431-MINAE-S de 4 de marzo del 2008 "Reglamento del Canon Ambiental por Vertidos".

-Concesión de aprovechamiento del agua otorgada por el MINAE, si corresponde, según Decreto Ejecutivo N°.32868-MINAE del 24 de agosto del 2005 "Reglamento de canon por concepto de aprovechamiento de agua".

-Permiso de instalación y de funcionamiento para calderas otorgado por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, cuando el establecimiento utilice calderas, según Decreto Ejecutivo N° 26789-MTSS del 16 de febrero de 1998 "Reglamento de Calderas".

-Cuando utilicen emisores de radiaciones ionizantes deben contar para su funcionamiento con autorización por parte del MS para el uso del emisor, según el Decreto Ejecutivo N° 24037-S del 22 de diciembre de 1994 "Reglamento sobre protección contra las radiaciones ionizantes".

-Estar inscrito y estar al día con la CCSS sea como patrono, trabajador independiente o en ambas modalidades, según corresponda, según la Ley N° 17 del 22 de octubre de 1943 "Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social", y de las obligaciones con el FODESAF, según lo establecido en el artículo 22 de la Ley N° 5662 del 23 de diciembre de 1974 "Ley de Desarrollo Social y Asignaciones Familiares".

-Regencia autorizada por el colegio profesional respectivo, cuando la Ley N ° 5395 del 30 de octubre de 1973 "Ley General de Salud" o alguna ley especial lo requiera según el tipo de establecimiento y la actividad que éste desarrolle.

-Autorización y registro del establecimiento extendido por el colegio profesional correspondiente, cuando así lo establezca la Ley N ° 5395 del 30 de octubre de 1973 "Ley General de Salud" u otra ley especial.

5.2. Estudio Socioambiental.

Los aspectos socioambientales de un proyecto deben ser tomados en cuenta con mucha seriedad por los encargados de su desarrollo, con el paso del tiempo estos se han convertido en una variable obligatoria a la hora de implementar o no un proyecto, tanto desde la perspectiva pública como privada. Por este motivo a la hora de evaluar la

factibilidad de la construcción y operación del centro de acopio de El Jobo Norte se deben considerar y analizar los aspectos sociales así mismo como el impacto en el medio ambiente.

El entorno socioambiental en el cual estará inmerso el proyecto trasciende propiamente el lugar donde estará ubicada la infraestructura, sino que también involucra a la comunidad, puesto que el mismo influirá de manera directa e indirecta en el modo de vida de las personas y del resto del medio ambiente. Por esta razón se deben analizar tanto los impactos positivos y negativos desde la perspectiva ambiental, así como riesgos y peligros desde el punto de vista de la contaminación auditiva, emisiones, deforestación, manejo de desechos entre otros.

5.2.1. Aspectos Sociales.

- **Caracterización de la Actividad Agrícola en Costa Rica.**

Costa Rica se caracteriza por la diversidad de su economía ya que hay numerosos ámbitos productivos provocando dinamismo y mayor valor agregado en la sociedad, algunos de los principales sectores son la agricultura, la ganadería, pesca, apicultura, comercio, industria que ha generado que el país sea muy atractivo para las inversiones ya que no se depende solo de una actividad productiva.

En el caso de la actividad agrícola según Berello 2022:

Costa Rica es el sector agrícola que representa alrededor del 7% del PIB. Este porcentaje lo componen unas 673 empresas, las cuales exportan 440 productos distintos a 105 destinos de exportación. El ingreso de dicha actividad se calcula en un total de US\$3.176 millones de dólares producto de dicho sector. Es el principal exportador mundial de piña y el segundo exportador mundial de banano.

Entre otras frutas importantes que exporta se encuentran el melón, la papaya, la sandía y el mango. Es reconocido por su producción local de café arábica. Dicho mercado internacional tiene ya más de 200 años, iniciando la primera exportación hacía el continente europeo en el año 1820. En el presente 2022, Costa Rica incrementó su exportación cafetalera en un 75,5 % (p.16)

La agricultura forma parte esencial de las vidas de los costarricenses, muchos de ellos viven y subsisten gracias a los ingresos obtenidos por medio de la cosecha de los productos, claro está, los mismos tienen grandes retos, porque la cultura costarricense sigue comprando productos exportados, sin embargo, hay personas que sí compran los productos nacionales, aunque no es la mayoría, siendo esto un retroceso a la economía de los productores costarricenses. Desde ese punto de vista, otro aspecto que limita o frena que exista mayor producción es la cantidad de requisitos que se pide a los mismos productores para patentar y hacer legal dicha producción, y es aquí donde la mayoría opta por vender sus productos sin ninguna regulación, debido a los grandes costos de estos.

Pero, no todo está perdido, ya que existen instituciones que se encargan de brindar ayuda a los productores. Un ejemplo de ello es que según Chaves (2022)

El MAG ha llevado tecnología de punta a los territorios rurales, con el fin de que las personas productoras obtengan mayores rendimientos y refuercen su competitividad, porque no es posible pensar en una agricultura más competitiva sin inversión en tecnología que facilite sus resultados” (p.2)

Por su parte datos estadísticos del INDER indican que “se invirtió durante la Administración pasada más de ₡5.500 millones en adquisición de tierras, ₡4.008 millones en crédito rural y ₡746 millones en plan Motor Rural” INDER (2022).

- **Caracterización de las Comunidades Implicadas en el Proyecto.**

Se debe tener en cuenta que las comunidades implicadas, son comunidades rurales, donde su ingreso a las comunidades es un poco complicado, y alejado del centro del cantón al que pertenece el cual es Nicoya, las comunidades que se han mencionado a lo largo del escrito son, Juan Díaz, Oriente, Cola de Gallo, Cerro Negro, Garcimuñoz y el Jobo Norte.

Estas comunidades están conformadas en su mayoría por personas dedicadas a la agricultura esto es evidenciado durante el trabajo de campo que se realiza actualmente como parte del proceso de investigación. La población de las comunidades tiene algo en común, y es que ellos mismos siembran sus productos, con muchos deseos de salir adelante, todos desean poder comercializar sus productos en gran escala, pero no tienen los medios, condiciones, herramientas y guía para poder hacerlo. Estos productos que cosechan normalmente son para consumo propio y una poca cantidad es vendida a particulares, debido a que no tienen cómo transportar grandes cantidades hacia diversos sectores para su distribución y venta.

- **Impacto Social en las Comunidades.**

Empleo y Subempleo. En la actualidad a nivel mundial se tiene altas tasa de desempleo en el mercado laboral, provocado por las difíciles condiciones que se viven en los diferentes países y Costa Rica no es la excepción. Esta condición se ha agudizado en los últimos años como consecuencia de fenómenos tales como la pandemia del COVID 19, altas inflaciones y la guerra de Ucrania, esto ha provocado que más personas caigan en el desempleo y subempleo ya que hay menos inversión de las empresas, menos consumo de las personas y los gobiernos han tenido que reducir sus presupuestos.

Todos estos fenómenos se trasladan desde lo macro hasta lo micro ya que es un efecto en cadena que primero empieza en las grandes economías y se va trasladando a países más pequeños como lo es Costa Rica y posteriormente a sus comunidades y en

este caso la región de Guanacaste y específicamente la región del Jobo Norte también lo ha vivido, que ya de por sí se vivían condiciones muy difíciles en lo que respecta a la generación de empleo desde antes de la pandemia.

Con base en lo mencionado antes, actualmente en la comunidad El Jobo Norte y el resto de las comunidades del proyecto la mayoría de las personas como se ha mencionado, se dedican a la agricultura y ganadería en pequeña escala, siendo estas la mayor fuente de subsistencia para las familias, también hay otro grupo de personas principalmente más jóvenes que trabajan en diferentes empresas del centro de Nicoya como las Dos Pinos, Cervecería, supermercados, tiendas etc.

En relación con esto se pretende que con la puesta en marcha del centro de acopio este se convierta en una oportunidad para las comunidades de mejorar las condiciones de vida de sus pobladores, mediante la generación de una fuente de empleo importante y buscar así que más y más agricultores se suman a este y de una manera organizada crear sinergia para que mediante el esfuerzo conjunto se potencialice la producción en el mercado.

Según las estimaciones dadas por la Oficina del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Nicoya en la zona hay alrededor de 250 productores por lo que lo ideal es que todos ellos tengan el beneficio del centro de acopio, pero además de esto también se podrían crear encadenamientos productivos y empleos indirectos lo que aumentaría los beneficios a más personas.

Participación Ciudadana. Este tipo de iniciativas va a permitir el involucramiento de la población puesto que va dirigido directamente a ellos, generando un gran beneficio a las comunidades, aumentando la participación ciudadana, creando así más involucramiento en los problemas y así propiciar el surgimiento de líderes a nivel local.

En la actualidad los únicos grupos organizados en estas comunidades son las asociaciones de desarrollo. Para aumentar la participación ciudadana es necesario que

se le dé una buena divulgación al centro de acopio para que los agricultores y la población en general concienticen de los beneficios y potencial de esta solución potencial.

Grupos de Interés. Los grupos de interés son aquellos que se verán impactados por la construcción y puesta en marcha del centro de acopio y que se pretende tengan una participación en este. Los siguientes son los grupos de interés identificados:

-La Asociación de Desarrollo Integral El Jobo Norte, representada por personas de la comunidad que se encuentran autorizadas para planear, crear y realizar planes de desarrollo o beneficencia para el pueblo.

-DINÁDECO (Dirección Nacional de Desarrollo de la Comunidad): grupo encargado de dirigir, capacitar y fortalecer de beneficios sociales, económicos y ambientales de la comunidad.

-La comunidad (los agricultores): personas interesadas en la creación del centro de acopio y mantenimiento de los caminos del pueblo.

Impacto del Proyecto en Marcha. Con la creación del centro de acopio en la comunidad se espera causar un impacto positivo para esta, ya que se pretende disminuir el desempleo y subempleo que existe en la población de El Jobo y sus comunidades aledañas. Con esto se espera que muchos agricultores se unan al centro de acopio para vender sus productos. Asimismo, fuera de lo económico se espera obtener bienestar social para las comunidades, esto debido a que por medio del centro de acopio se pretende solicitar ayudas para el asfalto y mantenimiento del camino que dicho sea de paso actualmente se encuentra en mal estado. Además, se quiere solicitar diferentes ayudas o beneficios para los agricultores, ganaderos de las comunidades que se encuentren unidos a este centro de acopio.

5.2.2. Aspectos Ambientales.

- **Marco Regulatorio.**

El marco regulatorio contempla todos los lineamientos legales concernientes al medio ambiente que el Centro de Acopio debe acoger e implementar para operar a derecho y así causar el menor impacto negativo en las comunidades desde la perspectiva ambiental. Dentro del marco regulatorio se ubica la normativa que aplican las instituciones del ámbito con el fin de que todo proyecto que se desarrolle en el país cumpla con estándares ambientales, estos estándares dependen del tipo de actividad que se quiera desarrollar puesto que hay iniciativas que causan o están más propensas a dañar el ambiente.

Como es muy bien sabido la principal institución rectora del medio ambiente en Costa Rica país es la Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA) que es una institución adscrita al Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE) creada mediante la Ley Orgánica del Ambiente N° 7554 del 13 de noviembre de 1995 “cuyo propósito fundamental será entre otros armonizar el impacto ambiental con los procesos productivos, así como el de analizar las evaluaciones de impacto ambiental y resolverlas dentro de los plazos previstos por la Ley General de la Administración Pública” (SETENA, 2022).

En el caso del proyecto de construcción y operación del Centro de Acopio para productos agrícolas de El Jobo Norte además de adecuarse a las directrices emanadas por SETENA debe también cumplir con lineamientos establecidos por la Municipalidad de Nicoya en lo que respecta principalmente al uso del suelo y el permiso de construcción.

En el caso de SETENA según la Resolución N° 2373-2016-SETENA del 21 de diciembre del 2016 en su inciso primero se establece que “De conformidad con la Constitución Política, el artículo 28 de la Ley Orgánica del Ambiente y demás legislación ambiental vigente, las Municipalidades tienen la obligación de exigir el cumplimiento de las regulaciones ambientales en su territorio” (p.1).

Posteriormente en el inciso segundo se establece lo siguiente

...existe una serie de actividades, obras o proyectos para las cuales se ha determinado un impacto ambiental potencial muy bajo, según las condiciones técnicas expuestas en la presente resolución, que deberán cumplir, cuando corresponda, únicamente con el trámite administrativo ante las Municipalidades, el Ministerio de Salud” (p.1)

Por lo tanto, los proyectos considerados como de muy bajo impacto ambiental no deben presentar evaluación ante la secretaría sino solamente cumplir con los requisitos establecidos por la Municipalidad y Ministerio de Salud.

Según SETENA (2016) las actividades, obras o proyectos consideradas de muy bajo impacto ambiental son aquellas que:

...no provocan destrucción o alteración de significancia negativa del ambiente, ni generan residuos o materiales tóxicos o peligrosos y no representan una desmejora significativa de la calidad ambiental del entorno en general o alguno de sus componentes en particular.

En la misma resolución en mención se describen cuáles son las actividades consideradas de muy bajo impacto ambiental y específicamente el Artículo 5 punto 10 se describe que la “Construcción de edificaciones, oficinas, locales comerciales, viviendas unifamiliares e infraestructura para actividades agropecuarias de hasta 300 metros cuadrados de construcción en dos pisos o menos” (p.5) no requieren de Evaluación de Impacto ambiental. De acuerdo con esta clasificación el centro de acopio se ubicaría dentro de este tipo de construcciones, obras o proyectos por lo que está exento a presentar dicha Evaluación ante la Secretaría.

Mientras tanto como se mencionó al principio de este apartado la otra organización encargada de velar por las buenas prácticas ambientales al desarrollar obras y proyectos

es la municipalidad, y según consulta realizada al Departamento de Gestión Ambiental de la Municipalidad de Nicoya lo que se debe presentar ante ellos es el uso de suelo.

La Asociación de Desarrollo no cuenta con el uso de suelo aprobado por lo que debe de solicitarlo, para esto debe presentar el formulario de solicitud lleno ante la Dirección de Planificación Territorial y Servicios Ambientales de la municipalidad además de los siguientes requisitos:

- Consulta del plano catastrado, donde el número reportado sea el mismo de la certificación literal de la propiedad. Planos con menos de un año de emitido deberán aportar la copia. Ver Inciso d-e

- Consulta Registral del Inmueble con fecha de emisión de una semana de la solicitud en plataforma Revisión del plataformista.

- Confrontación de la firma del documento de identidad vigente como las mostradas en el formulario de solicitud. Revisión del Plataformista. Lo cual quedará amarrado a la asignación de número de trámite en el sistema municipal. En caso de sociedades aportar personería jurídica vigente (Original o copia certificada, con tres meses de extendida como máximo). (NO puede ser Escaneada). Basado en el Artículo 28 de la Ley de Planificación Urbana que Indica: Prohíbese aprovechar o dedicar terrenos, edificios, estructuras, a cualquier uso que sea incompatible con la zonificación planteada. En Adelante los propietarios interesados deben obtener un certificado municipal de uso que acredite la conformidad de uso a los requerimientos de la zonificación. En donde no exista Zonificación se aplicará la norma.

- Carta de Autorización Autenticada en caso de que el solicitante no sea el dueño de la propiedad.

- Declaración Jurada del Apoderado de la propiedad Autenticada para la realización del trámite autorizando además autoriza a los funcionarios municipales a ingresar a la

propiedad. Basado en el Artículo 05, inciso 02 de la Ley de protección de la Persona Frente al tratamiento de sus datos personales.

-Para torre de telecomunicación indicar coordenadas planas del centro de la torre en formato CRTM05.

-La propiedad debe contar con declaración vigente, de conformidad con lo establecido en la Ley de Impuestos sobre Bienes Inmuebles N° 7509.

-La propiedad debe estar al día en el pago de impuestos municipales (Permiso de Construcción y otros si así se requiere por ser estos servicios municipales. Ley 4755, Código Tributario Art. 18 Obligaciones Los contribuyentes están obligados al pago de los tributos y al cumplimiento de los deberes formales establecidos por el presente Código o por normas especiales. Ley de Construcción N°833Artículo 79: "Para ejercer cualquier actividad lucrativa, los interesados deberán contar con la licencia municipal respectiva...

-Para Renovación de Uso de Suelo deberá presentar la boleta llena y cumplir con los puntos 06-07.

- **Posible Impacto Asociado al Medio Ambiente.**

Desechos Sólidos y Orgánicos. Durante el proceso de operación del centro de acopio se van a generar una serie de desechos tanto sólidos como orgánicos producto de la recepción, manipulación, clasificación, embalaje y distribución de los productos agrícolas, hoy en día hay que ser conscientes que prácticamente no hay actividad humana que no genere algún tipo de desecho o residuo puesto que los bienes o productos pasan por un proceso de transformación y tratamiento hasta que llegan al consumidor final generando restos y residuos a los que se le deben dar un tratamiento adecuado ya sea para su reutilización o para su eliminación total.

Los residuos orgánicos que se generarían provienen de los mismos productos que se comercialicen mediante el centro de acopio puesto que estos son de origen vegetal y a pesar de que son bienes en su estado natural estos generan residuos, ya que hay que

clasificarlos, separarlos y retirar los que no estén en buenas condiciones y no sean aptos para el consumo humano. Estos residuos pueden generar malos olores, plagas de roedores o insectos durante su proceso de descomposición, pudiendo provocar un daño a las personas en caso de no darles el tratamiento adecuado.

Además, durante el proceso de recepción, embalaje y distribución igualmente se va a generar inevitablemente residuos sólidos que su proceso de desintegración o eliminación es más lento por lo que si no se le da un tratamiento, estos provocan daño al medio ambiente, algunos de estos residuos serían de materiales como el cartón, vidrio, madera, plástico, papel, entre otros.

Deforestación. La deforestación se podría dar por la corta o eliminación de árboles con el fin de desarrollar la actividad que se desea, este proceso se puede presentar principalmente durante la construcción de la infraestructura física del Centro de Acopio debido a que la asociación tiene destinado un terreno para este fin. La propiedad actualmente se encuentra sin ningún tipo de uso por lo que se debe de remover tierra, cortar maleza y de ser necesario cortar algún árbol, lo ideal es que se cause el menor impacto posible sobre la vegetación, más tratándose de una comunidad rural.

Aguas Residuales. Las aguas residuales son todas aquellas que se van a generar durante la operación del Centro de Acopio producto de las diferentes actividades y etapas por la que van a pasar los bienes a partir del momento en que estos llegan al lugar, como por ejemplo durante su lavado para posteriormente ser clasificados, empacados y distribuidos, también se van a producir este tipo de vertidos cuando sea necesario el lavado de utensilios, equipo y maquinaria, además de las que sean dispensadas por servicios sanitarios, por lo que estas aguas pueden contener jabón, tierra, residuos de los mismo vegetales entre otros.

Si este tipo de agua no se les da un adecuado tratamiento podrían ser lanzadas a la vía pública o propiedades vecinas produciendo una mala imagen para el Centro de

Acopio y aparte de esto provocaría peligros de contaminación a las personas, animales o la misma vegetación del lugar, trayendo consigo enfermedades.

Emisiones. Al darse el desarrollo de alguna actividad productiva se está expuesto a producir diferentes tipos de contaminación por medio de emisiones, ya sea de gases, sustancias, sonidos entre otros, en el caso del Centro de Acopio se descarta que se pueda generar algún tipo de contaminación por las fuentes mencionadas anteriormente puesto que la actividad que se va a desarrollar no es de tipo industrial, no se va a dar la transformación de materia prima, ni tampoco el uso de maquinaria que funcione mediante algún combustible que emane sustancias tóxicas.

Además de esto la actividad de acopio y distribución de los productos agrícolas no va a generar contaminación sónica debido a que la mayor parte de los procesos se realizan de manera manual no produciendo altos niveles de ruido que sea nocivo para las personas y su entorno.

- **Acciones de Mitigación y Control.**

Desechos Sólidos y Orgánicos. Como acción de mitigación y control para el manejo de los desechos sólidos y orgánicos se propone en el caso de los primeros crear un plan de separación y clasificación de los mismos, separando los reutilizables o reciclables de los que no lo son, en caso de los reciclables hacer una separación de acuerdo con el material de su composición como por ejemplo vidrio, plástico, cartón, papel, madera etc. y posteriormente ser trasladados al centro de acopio de materiales reciclables de la Municipalidad de Nicoya donde se les da un tratamiento para que estos sean aprovechados nuevamente. En el caso de los no reciclables se debe contar con basureros para ser depositados y posteriormente trasladados con la basura ordinaria.

En el caso de los desechos orgánicos que son los desechos de los mismos productos agrícolas que son llevados al Centro de Acopio por los agricultores se les pueden dar varios usos como por ejemplo puede ser utilizado como abono por los mismos

agricultores pues está comprobado que estos pueden aportar muchos nutrientes a las plantas y sembradíos, también se puede utilizar como alimento para animales como cerdos, ganado, aves entre otros.

Para facilitar la tarea de reciclaje, reutilización y recuperación de desechos se pueden ubicar en puntos estratégicos del Centro de Acopio basureros de diferentes colores en donde cada uno de ellos dependiendo del color se utilice para depositar la basura o el desecho de acuerdo con su composición, por ejemplo, el color verde se utiliza para desechos orgánicos, azul para vidrio, amarillo para plástico, rojo para metal, gris para basura común, blanco para papel y cartón.

Deforestación. Tomando en cuenta que la deforestación para la construcción de la planta física del centros de acopio es prácticamente nulo puesto que el terreno no alberga gran cantidad de árboles, se propone que posterior a la construcción se puedan sembrar alrededor de la propiedad plantas ornamentales que sirvan con doble propósito tanto desde el punto de vista estético puesto que haría que la propiedad se vea más bonita y cuidada y también como herramienta para oxigenar y traer frescura, minimizando así el impacto de las altas temperaturas principalmente en época de verano.

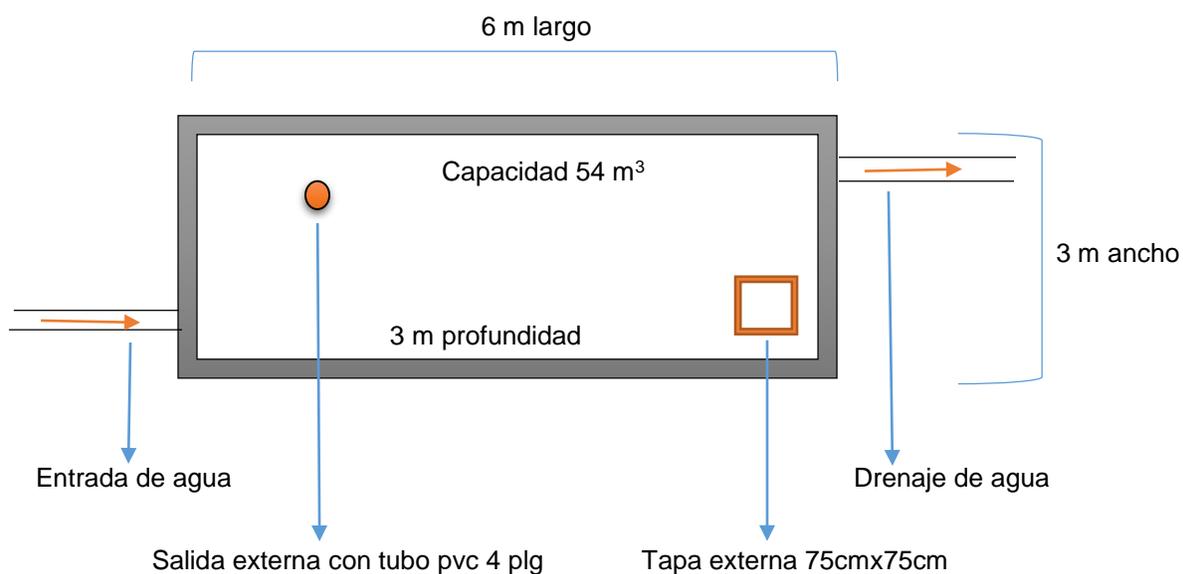
Debido a sus características, belleza de su flor, fácil cuidado, facilidad de adaptación al clima de la zona y que además son muy estéticas las plantas conocidas como exoras serían las más ideales para este fin.

Aguas Residuales. La comunidad de El Jobo Norte al encontrarse a una distancia algo considerable del centro del cantón de Nicoya no cuenta con un sistema de alcantarillado sanitario que permita la interconexión de cañerías para evacuar todo lo que son las aguas negras y servidas como sí se cuenta en el centro de Nicoya donde mediante el sistema subterráneo de tubería van a dar a una laguna de oxidación donde se les da el tratamiento adecuado.

Al no contarse con el sistema de alcantarillado sanitario es necesario la construcción de un tanque séptico como medida de control y mitigación de las aguas residuales para que estas no sean tiradas o arrojadas a la libre y así evitar la creación de focos de contaminación. Este tanque séptico debe de construirse en la misma propiedad de manera subterránea y debe de estar conectada mediante cañería con todas las fuentes de generación de estas aguas para que así, en el momento que sean producidas vayan a dar al tanque y así sean controladas.

Figura. 4

Diseño de Tanque Séptico.



Fuente: Elaboración propia

5.3. Estudio Técnico.

Para asegurar que el proyecto opere eficientemente se debe establecer una serie de variables que se deben cumplir respecto a aspectos como el tamaño que tendrá el proyecto, la ubicación que tendrá y su respectiva localización, tanto en su entorno macro como micro, teniendo estas variables claras es más fácil el desarrollo del proyecto en cada una de sus etapas.

5.3.1 Tamaño del Proyecto

El proyecto se desarrollará en una propiedad cuya extensión es de 5000 metros cuadrados, el centro de acopio como tal tendrá una infraestructura de 270 metros cuadrados, se piensa que la parte destinada al proceso productivo es decir donde se reciben, clasifican, lavan, empaacan y se embalan para finalmente ser distribuidos debe contar con un diseño tipo estudio, es decir, sin divisiones, lo cual permite una adecuada circulación entre las diversas áreas.

-Entrada principal: Será por donde se dé la entrada y salida de los productos, debe de ser amplia para permitir la entrada vehículos tipo pick-up y camiones.

-Área de carga y descarga: Aquí es donde se descargará el producto que ingresa y se cargará en el camión distribuidor ya listo para que realicen las entregas.

-Área de trabajo: En esta área se va a desarrollar el proceso productivo puesto que se realizará el pesaje de los productos, lavado, clasificación, empaquetado y embalaje para finalmente ser distribuidos.

-Área de almacenamiento. En esta área se almacenan los productos que no necesitan de enfriamiento o temperaturas bajas, el mismo contará con estantes para poder colocar de manera ordenada los productos.

-Cuarto de frío: Es importante contar con un cuarto de frío, debido a que hay productos que requieren de una temperatura adecuada, para que mantenga los estándares de calidad.

-Oficina: Aquí se llevará a cabo todo lo relacionado a la administración del centro, se ubicará el administrador y contará con el mobiliario respectivo

-Comedor: El centro contará con un área de comedor, donde incluye electrodomésticos como microondas y refrigerador en el cual los colaboradores pueden tomar su tiempo de descanso obligatorio por ley.

-Servicios sanitarios: Serán adaptados según lineamientos establecidos en la ley 7600.

Además de la infraestructura física el centro de acopio va a contar con la siguiente maquinaria y equipo:

Tabla 14
Maquinaria y Equipo.

Artículo	Cantidad
Mesa de trabajo de acero inoxidable.	3
Estantes de acero inoxidable	5
Romanas	2
Báscula (máx.500 kg)	1
Pilas industriales para lavado	2
Cajas plásticas	100
Hidrolavadora	1
Perra de Carga grande tipo carretilla	1
Perra de carga pequeña	2
Selladora de bolsas	1

Fuente: Elaboración propia.

En lo que respecta al tamaño de la producción, inicialmente el centro de acopio empezará con la cantidad de producción que los agricultores manifiestan sembrar por cosecha, esto según lo indicado en el instrumento aplicado a dicha población, sin embargo, esta podrá ser aumentada dependiendo del crecimiento y consolidación del proyecto en el mercado.

Tabla 15
Cantidad de Producción.

Producto	Cantidad Producida
Arroz	975 quintales
Maíz	3120 quintales
Frijol	806 quintales
Naranjas	102 000 unidades
Pipianne	6700 unidades
Lechuga	8300 unidades
Aguacate Criollo	11 000 unidades
Tomate	19 500 unidades
Chile Dulce	20 250 unidades
Camote	2950 kilos
Pepino	8800 kilos
Yuca	7100 kilos
Culantro	19 500 rollos de 100 g
Culantro Coyote	13 200 rollo de 100 g
Repollo	3000 unidades
Vainica	5200 kilos
Rábano	2500 kilos
Ayote	3500 unidades
Limonos Ácidos	25 000 unidades
Elote Tierno	10 900 unidades
Tiquisque	4400 kilos
Ñame	5500 kilos

Fuente: Elaboración propia con datos del cuestionario aplicado a los agricultores de la zona.

5.3.2. Localización.

El centro de acopio para productos agrícolas se localizará en el cantón de Nicoya de la provincia de Guanacaste, dicho cantón es el número dos de la provincia según ley N. 36 del año 1848. El cantón de Nicoya se ubica en la parte suroeste de la provincia abarcando parte de la Península de Nicoya, colinda con los cantones de Santa Cruz, Hojancha, Carmona además del Golfo de Nicoya y Océano Pacífico.

Figura. 5
Mapa de la Provincia de Guanacaste y sus Cantones



Fuente: INDER.

- **Macrolocalización.**

La región donde se localizará el proyecto como ya se ha mencionado anteriormente es el cantón de Nicoya, esta variable es determinada así puesto que la localidad de El Jobo Norte pertenece a dicho cantón y de acuerdo con la Asociación de Desarrollo de la comunidad va dirigido al mercado de Nicoya como principal zona de colocación de los productos agrícolas de las comunidades involucradas en el proyecto.

Según la división socioeconómica establecida por las autoridades e instituciones del Estado la zona pertenece a la Región Chorotega. Algunas de las características más relevantes de la zona son las siguientes:

- La Región Chorotega se ubica en el Pacífico Norte de Costa Rica y comprende en su totalidad la provincia de Guanacaste. Abarca aproximadamente un 20 % del territorio nacional.

- Esta región limita al norte con Nicaragua, al este con la Provincia de Alajuela, al oeste con el Océano Pacífico y al sur con la Provincia de Puntarenas y el Océano Pacífico.
- La extensión total es de 10.140 m².
- La temperatura media anual para la provincia de Guanacaste oscila entre 26 y 33 °C en la parte baja y entre 9 y 11°C en los sectores montañosos.
- La precipitación anual promedio está entre 1500 y 2000 mm, la estación seca se mantiene desde noviembre hasta mediados de mayo, la cual crea las condiciones para el bosque tropical seco. (IFAM, 2019).

- **Microlocalización.**

El Centro de Acopio se ubicará en El Jobo Norte de Nicoya el cual según la división administrativa pertenece al distrito primero de Nicoya igualmente el resto de las comunidades con influencia del proyecto pertenecen a dicho distrito. Estas comunidades se encuentran aproximadamente a 17 km del centro de la ciudad.

El Jobo Norte se encuentra en la parte noroeste del cantón, es la parte más alta de Nicoya ya que su topografía es de tipo montañoso con muchos cerros y pendientes además de presentar un clima fresco principalmente por las tardes y noches, siendo esta una zona 100 % agropecuaria. Según Google Earth presenta las siguientes coordenadas 10°09'07" N 85°31'26" W. En el centro del pueblo la Asociación de Desarrollo tiene el terreno destinado para la construcción del centro de acopio

5.3.3. Ubicación.

Las instalaciones del Centro de Acopio estarán ubicadas a un costado de la plaza de deportes del Jobo Norte, esta se encuentra ubicada a un aproximado de 17 kilómetros de la comunidad de Nicoya. Esta decisión fue tomada por parte de la Asociación de Desarrollo del pueblo.

Figura. 6
Vista Satelital de la Ubicación del Terreno



Fuente: Google Earth

Figura. 7
Terreno Destinado para el Centro de Acopio.



Fuente: Elaboración propia

5.4. Estudio Administrativo.

Es importante para toda organización independientemente del ámbito o la actividad productiva a la que se dedique reconozca y tenga claro cuál es el marco administrativo que por el cual se va a regir, estos aspectos le permitirán a la organización operar de manera más eficiente y eficaz y que por ende logre los objetivos por los cuales fue creada.

5.4.1. Análisis Estratégico.

- **Fortalezas.**

- Zona cien por ciento agrícola.
- Amplio conocimiento por parte de los agricultores de la actividad agrícola puesto que la mayoría tienen muchos años de dedicarse a ella.

- La mayoría de la tenencia de la tierra es propiedad de los mismos agricultores.
- Disposición de los agricultores para trabajar en grupo.
- Capacidad para producir diversidad de productos.
- Al ser vendedores directos se puede obtener buenos márgenes de ganancias.
- Tierras muy productivas.
- Se cuenta con terreno propio para la instalación del centro de acopio.
- Apoyo por parte de la Asociación de Desarrollo.

- **Oportunidades.**

- Son productos indispensables en la dieta de los consumidores.
- Posibilidad de ampliar mercados.
- Al trabajar en grupo se puede aplicar economías de escala.
- Apertura por parte de comerciantes para recibir producción.
- Apoyo financiero de un ente estatal como lo es DINADECO.
- Acceso a fondos no reembolsables.

- Apoyo de la Municipalidad de Nicoya.
- Posibilidad de establecer encadenamientos productivos con empresarios y productores de otras localidades.
- Acceso a capacitación y asesoría de instituciones como el INA, CNP, MAG, IFAM, MINAE, universidades, entre otros.
- Posibilidad de acceder a nuevas tecnologías y formas de producción.
- Comercio digital.
- Herramientas tecnológicas como instrumentos de marketing.
- **Debilidades.**
 - Sería la primera experiencia para algunos agricultores el trabajar en conjunto.
 - Bajo volumen de producción en algunos productos.
 - Poca capacidad económica de algunos agricultores de aumentar la producción.
 - Aún no se cuenta con una cartera de clientes.
 - Bajo nivel de escolaridad.
 - Falta de capacitación por parte de los agricultores en temas relacionados al ámbito agrícola.
 - Pocos cuentan con medios propios para sacar los productos.
 - Deficiencias en el manejo de herramientas tecnológicas.
 - Falta de liderazgos y organización en las comunidades.
- **Amenazas.**
 - Mal estado de los caminos.
 - Posible reducción de presupuesto de DINADECO para invertir en comunidades por medidas fiscales del gobierno.
 - Fuerte competencia en el mercado.
 - Fluctuación en precios de insumos.
 - Alta inflación.

- Cambio Climático.
- Crisis económica mundial.
- Fluctuaciones de los precios de los productos agrícolas por aspectos como época del año, inclemencias del tiempo, regulaciones entre otros.
- Cada vez hay más importación de productos agrícolas.
- Productos muy susceptibles a plagas.
- Poca cobertura de internet en la zona.

5.4.2. ¿Quiénes Somos?

Un Centro de Acopio de productos agrícolas dirigidos a productores de las comunidades de El Jobo Norte, Garcimuñoz, Colas de Gallo, La Esperanza, Juan Díaz, Oriente y Cerro Negro que les permita a dichos agricultores mejorar en lo respecta a la comercialización de su producción y por ende en sus ingresos. Esto mediante esfuerzos conjuntos de organizaciones tales como Asociaciones de Desarrollo, DINADECO, Municipalidad de Nicoya, INDER y comunidades.

5.4.3. Misión.

Somos un Centro de Acopio agrícola que ofrece a los productores de la zona la posibilidad de mejorar la comercialización y distribución de la producción, aumentando el posicionamiento en el mercado y de esta manera impactar positivamente en la calidad de vida de sus habitantes y en la conservación del medio ambiente.

5.4.4. Visión.

Ser una organización que impulsa el crecimiento socioeconómico de las comunidades ofreciendo a sus miembros herramientas para mejorar su competitividad en el mercado con base en la sinergia y productos de alta calidad, generando valor agregado a los consumidores y a las familias de los productores.

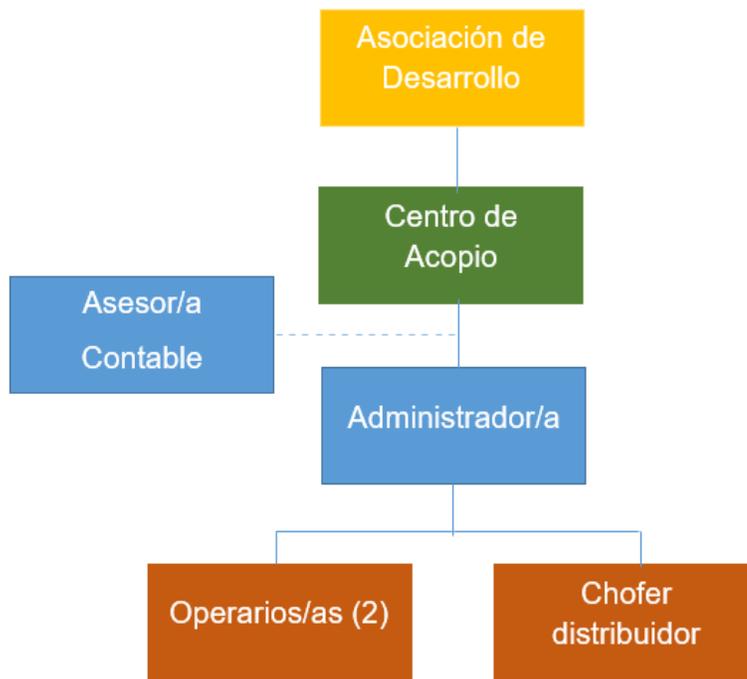
5.4.5. Principios y Valores.

- **Compromiso:** Los miembros y la Asociación de Desarrollo se comprometen a participar activamente en el centro de acopio buscando siempre la mejora continua y satisfacción del mercado meta ofreciendo productos de muy buena calidad.
- **Responsabilidad:** Debe de existir responsabilidad tanto con los clientes como con las comunidades para poder satisfacer las necesidades de estos de acuerdo con los acuerdos establecidos previamente.
- **Trabajo en Equipo:** Esfuerzos conjuntos para lograr los objetivos planteados ya que es mucho más fácil mediante la unión de los agricultores, Asociaciones de Desarrollo y comunidades.
- **Bienestar Social.** Al ser una iniciativa comunal uno de sus principales objetivos es buscar un mejoramiento en las condiciones de vida de los habitantes de las comunidades mitigando el desempleo y consecuentemente la pobreza.
- **Cooperación:** Cada una de las partes involucradas deben cooperar activamente tanto en la etapa preoperativa como operativa desde la perspectiva organizacional y comunal. Las organizaciones aportando recursos y conocimientos y los agricultores productos de calidad.
- **Visión:** Capacidad de liderazgo para sacar adelante el proyecto y buscar siempre el crecimiento en el mercado que les permita consolidarse como un proveedor de alta calidad de productos agrícolas.

5.4.6. Organigrama.

El organigrama establece la estructura organizacional que servirá de base para el funcionamiento del centro de acopio, en este se determina la dependencia, subordinación y líneas de mando que funcionarán. A continuación, se muestra la propuesta de estructura organizacional del proyecto.

Figura. 8
Organigrama



Fuente: Elaboración propia.

5.4.7. Manual de Funciones.

Es importante que el centro de acopio cuente con las especificaciones académicas, técnicas y personales que tienen que contar las personas que vayan a ocupar los puestos dentro de la estructura organizacional del proyecto, estos lineamientos deben ir de acuerdo con el tipo de funciones, necesidades y entorno en el que va a estar inmerso el centro de acopio. Es necesario que se establezcan aspectos como nivel académico, experiencia laboral, destrezas y habilidades además de variables del ámbito interpersonal que son cada vez más valoradas dentro de las organizaciones.

- **Asociación de Desarrollo de El Jobo Norte.**

Funciones. Como se ha mencionado la Asociación de Desarrollo del Jobo Norte es la encargada de liderar el proyecto puesto que ha identificado en este una alternativa para llevar bienestar y desarrollo a las comunidades. Dicha Asociación como el resto de las Asociaciones de Desarrollo del país están adscritas y por lo tanto subordinadas a la Dirección Nacional de Desarrollo a la Comunidad (DINADECO) y es a esta entidad que tiene que rendirle cuentas sobre el uso de los recursos proveídos por la misma. Además, debe de realizar las siguientes funciones:

- Supervisar que se cumplan los objetivos planteados.
- Servir de canal de comunicación entre las asociaciones de desarrollo de las otras comunidades y los agricultores.
- Gestionar recursos ante instituciones como DINADECO, INDER, Municipalidad etc.
- Realizar el presupuesto junto al administrador.
- Divulgación del proyecto en otras comunidades e instituciones.
- Visualizar y gestionar nuevos mercados.

- **Administrador.**

Funciones. El administrador como en toda organización es el encargado de llevar a cabo la planeación, organización, dirección y control de la entidad en este caso del centro de acopio, este es el encargado de darle el mejor uso a los recursos tanto materiales, humanos como económicos y de todo aquel que se le asigne a la organización. También debe supervisar al personal operativo. Su máximo objetivo debe ser el uso eficiente y eficaz de los recursos y que se logren los objetivos planeados. Funciones:

- Elaborar los planes estratégicos del centro de acopio.
- Llevar el control de los recursos materiales, económicos, humanos entre otros de la organización.
- Realizar el presupuesto anual junto a la Asociación de Desarrollo.

- Presentar informes periódicos a la Asociación de Desarrollo y a los agricultores.
- Buscar alianzas comerciales.
- Desarrollar y ampliar el portafolio de clientes.
- Explorar nuevos mercados.

Requisitos. -Mínimo el 75 % aprobado de la carrera de Administración.

- Experiencia mínima de dos años en puestos similares.
- Preferiblemente con conocimientos en productos agrícolas.
- Residir en la zona o tener facilidad de trasladarse.
- Manejo de herramientas ofimáticas.
- Poseer medio de transporte propio.

Habilidades. -Liderazgo

- Capacidad para trabajar en equipo.
- Capacidad para trabajar bajo presión.
- Buena comunicación y servicio al cliente.
- Capacidad para trabajar en oficina y en campo.

- **Asesor Contable.**

La asesoría contable se contratará mediante servicios profesionales de esta manera será una persona externa que brinde el servicio, la misma se encargará de llevar la contabilidad, elaborar los estados financieros, y presentación de la declaración ante el Ministerio de Hacienda.

Funciones -Registrar en libros la información contable del centro de acopio.

- Elaborar los estados financieros.
- Presentar la declaración ante el Ministerio de Hacienda.
- Asesorar a la Asociación de Desarrollo y a la administración en la toma de decisiones.
- Hacer cumplir la normativa vigente en materia contable.

Requisitos. -Contador Público o Privado autorizado.

-Incorporado al colegio profesional respectivo.

-Experiencia mínima de cinco años brindado asesoría contable.

-Amplio conocimiento del ciclo contable, elaboración de estados financieros, normas NIIF y declaración de impuestos.

-Ética profesional.

Habilidades. -Capacidad Analítica.

-Capacidad de interpretación del entorno.

-Responsabilidad.

-Buenas relaciones interpersonales.

- **Operarios.**

Se contratará con dos operarios, ellos serán el encargado de realizar la recepción, clasificación y embalaje de los productos, sus funciones serán en la planta del centro de acopio y sus roles son de gran importancia ya que de ellos va a depender en gran parte que los productos lleguen en buenas condiciones al cliente. Estará sujetos a las directrices del administrador puesto que le deben de reportar a él, además deben de tener una buena comunicación tanto con los agricultores como con el chofer distribuidor a la hora de los tiempos de entrega y recibo.

Funciones. -Recibir, clasificar, empacar y despachar el producto.

-Clasificar los desechos.

-Velar por el buen uso y funcionamiento del equipo y maquinaria de trabajo.

-Cumplir con el cronograma de recibo y despacho de productos.

-Velar por que los productos cumplan con los estándares de calidad.

-Realizar la limpieza del área de trabajo.

Requisitos. -Bachiller en Educación Media.

-Experiencia mínima de un año.

- Conocimiento de la actividad agrícola.
- Conocimiento de medida métricas.
- Residir en la zona.
- Carnet de manipulación de alimentos vigente.

Habilidades. -Capacidad para trabajar bajo presión.

- Buenas relaciones interpersonales.
- Proactivo.
- Capacidad de adaptación y aprendizaje.

- **Chofer Distribuidor.**

Será el encargado de trasladar los productos desde el Centro de Acopio a los puntos de distribución establecidos, este puesto es muy necesario debido a la distancia de 17 km que existe entre El Jobo Norte y el centro de Nicoya por lo es indispensable que se cuente con transporte propio de acuerdo con las necesidades, para así cumplir satisfactoriamente con los tiempos de entrega.

Funciones. -Trasladar los productos a los comercios establecidos.

- Velar por el cumplimiento de los tiempos de entrega y su cronograma.
- Velar por el buen funcionamiento del vehículo.
- Constatar que los pedidos por entregar sean los correctos y vayan completos.
- Realizar la limpieza y lavado del vehículo.

Requisitos. -Licencia B2 al día.

- Bachiller en Educación Media.
- Conocimiento de la zona.
- Un año de experiencia como Chofer.
- Manejo de herramientas tecnológicas como GPS, Waze, Google.
- Responsable.

Habilidades. -Excelente servicio al cliente.

-Proactivo.

-Ordenado.

-Integridad.

5.4.8. Salarios.

Según la estructura organizacional propuesta para el centro de acopio se va a contar con un administrador, dos operarios y un chofer distribuidor. Dichos salarios serán los establecidos por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, el cual proporciona rangos de salarios base mínimos para cada ocupación esto dependiendo del grado de especialidad que requiera para las funciones. En el caso del asesor contable al ser un servicio externo y no formar parte de la nómina propia del centro de acopio se le pagará de acuerdo con los servicios que preste por esta razón no se puede incluir el salario mensual completo por no estar a tiempo completo.

Además, en la descripción que se hace a continuación se puede apreciar que a los salarios base se les aplica un 26,67 % de cargas sociales correspondientes al aporte patronal debido a que el Centro de acopio va a fungir como empleador por lo tanto le corresponde declarar y aportar dicho rubro para el régimen de pensiones, igualmente se asigna un rubro para la reserva de aguinaldo, vacaciones y cesantía que como todo patrón responsable debe hacer frente y de esta manera aportar a la seguridad social como lo dicta la legislación del país.

Tabla 16
Costo de la Planilla.

Puesto	Salario Bruto	Cargas Sociales Aport patronal (26,67%)	Reserva Aguinaldo	Reserva Cesantía	Reserva Vacaciones	Costo de Planilla Mensual	Costo de Planilla Anual
Administrador	¢518,330.07	¢138,238.73	¢43,228.73	¢22,080.86	¢20,733.20	¢742,611.59	¢8,911,337.88
Operario 1	¢330,299.11	¢88,090.77	¢27,546.95	¢14,070.74	¢13,211.96	¢473,219.53	¢5,678,634.36
Operario 2	¢330,299.11	¢88,090.77	¢27,546.95	¢14,070.74	¢13,211.96	¢473,219.53	¢5,678,634.36
Chofer Distrib	¢359,176.20	¢95,792.29	¢29,955.30	¢15,300.31	¢14,367.05	¢514,591.74	¢6,175,100.88
Total	¢1,538,104.49	¢410,212.56	¢128,277.93	¢65,522.65	¢61,524.17	¢2,203,642.39	¢26,443,708.68

Fuente: Elaboracion propia con datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

5.4.9. Inversiones.

- **Inversión Inicial para el Proyecto.**

La inversión inicial necesaria para la operación del centro de acopio es de ¢46,379,392.27 cabe recalcar que dicha inversión no comprende la adquisición de terreno debido a que la Asociación de Desarrollo ya cuenta con uno destinado para el proyecto como se ha mencionado anteriormente. Según la Ley 6826 del Impuesto al Valor Agregado componente de la Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas publicada el 03 de diciembre del 2018 las Asociaciones de Desarrollo están exentas del pago del Impuesto al Valor Agregado por lo que las proyecciones están hechas sin este monto.

La inversión inicial comprende erogaciones como la infraestructura física por ¢14,000,000.00, la compra de un vehículo tipo camión 4x4 para realizar las rutas de distribución el cual tiene un costo de ¢11,275,000.30 al tipo de cambio actual. Además, la inversión inicial en mobiliario y equipo de oficina es la siguiente:

Tabla 17
Mobiliario y Equipo de Oficina.

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Escritorio	2	¢178,000.00	¢356,700.00
Silla giratoria ergonómica	1	¢88,000.00	¢88,000.00
Sillas espera ergonómicas	3	¢52,200.00	¢156,600.00
Archivo de oficina	1	¢256,000.00	¢256,000.00
Impresora	1	¢103,000.00	¢103,000.00
Computadora portátil	1	¢608,000.00	¢608,000.00
Juego de comedor	1	¢261,000.00	¢261,000.00
Mini refrigerador	1	¢160,950.00	¢160,950.00
Microondas	1	¢60,900.00	¢60,900.00
Coffee maker	1	¢20,800.00	¢20,800.00
Total			¢2,071,950.00

Fuente: Elaboración propia.

Otra de las inversiones que se debe de realizar es el de maquinaria y equipo para el proceso productivo, dicho monto es de ¢12,174 665.00 y se puede ver detallado en la siguiente tabla.

Tabla 18
Maquinaria y Equipo.

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Mesa de trabajo de acero inoxidable.	3	¢304,500.00	¢913,500.00
Estantes de acero inoxidable Romanas	5	¢261,000.00	¢1,305,000.00
Báscula (máx.500 kg)	2	¢55,500.00	¢111,000.00
Pilas industriales para lavado	1	¢350,500.00	¢350,500.00
Cámara Frigorífica para cuarto frio	2	¢1,950,000.00	¢3,900,000.00
Cajas plásticas	1	¢4,000,000.00	¢4,000,000.00
Hidrolavadora	100	¢6,960.00	¢696,000.00
Perra de Carga grande tipo carretilla	1	¢177,000.00	¢177,000.00
Perra de carga pequeña	1	¢441,960.00	¢441,960.00
Selladora de bolsas	2	¢128,760.00	¢257,520.00
	1	¢22,185.00	¢22,185.00
Total			¢12,174 665.00

Fuente: Elaboración propia.

Además, se debe contemplar la publicidad e información para entregar entre el mercado meta dicho monto asciende a ¢500,000.00. También la patente y el permiso de funcionamiento por un monto de ¢230,000.00

Otro monto incluido dentro de la inversión inicial es el capital de trabajo el cual corresponde a todas las erogaciones necesarias para la operación del centro de acopio del primer mes tales como salario, cargas sociales patronales, reservas para pago de aguinaldo, cesantía y vacaciones, gastos en servicios públicos entre otros, a continuación, se presenta el monto de dicha inversión.

Tabla 19
Capital de Trabajo

Detalle	Monto mensual
Salarios	¢1,538,104.49
Cargas Sociales (aporte patronal 26,67 %)	¢410,212.56
Reserva aguinaldo, cesantía, vacaciones	¢255,324.75
Insumos de Oficina.	¢80,000.00
Insumos de producción (bolsas, etiquetas, etc)	¢400,000.00
Materiales de aseo	¢60,000.00
Servicio de electricidad	¢400,000.00
Servicio de agua	¢200,000.00
Seguros (INS)	¢270,000.00
Combustible	¢200,000.00
Imprevistos (5 % del capital de trabajo)	¢158,905.22
Mantenimiento de maquinaria y equipo (3% del total de inversión maquinaria y equipo)	¢365,239.95
Total	¢4,337,786.97

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presenta el desglose de la inversión inicial con cada uno de sus rubros de manera resumida:

Tabla 20
Inversión Inicial.

Detalle	Monto
Infraestructura	¢14,000,000.00
Vehículo tipo camión	¢11,275,000.30
Mobiliario y Equipo de Oficina	¢2,071,950.00
Maquinaria y Equipo	¢12,174,665.00
Publicidad	¢500,000.00
Patente y permiso funcionamiento	¢230,000.00
Uniformes del personal	¢240,000.00
Rotulación de Vehículo	¢1,550,000.00
Capital de Trabajo	¢4,337,786.97
Total	¢46,379,392.27

Fuente: Elaboración propia

- **Depreciaciones.**

Para tener un mejor registro de los activos presupuestado por comprar en la inversión inicial es necesario tener actualizado el monto correspondiente a la depreciación de estos, esto porque como sabe este tipo de bienes pierden su capacidad de trabajo producto de usos y paso del tiempo por lo que es necesario planificar el futuro cambio o reposición y esto se hace mediante la depreciación.

En el caso de la edificación que se construirá el periodo de depreciación será a 600 meses es decir 50 años, en la siguiente tabla se muestra su depreciación hasta el año 10 por cuestiones practica no se expondrá los 50 años de depreciación.

Tabla 21
Depreciación de Planta Física.

Año	Monto Depreciación Anual	Valor
0	---	₡14,000,000.00
1	₡280,000.00	₡13,720,000.00
2	₡280,000.00	₡13,440,000.00
3	₡280,000.00	₡13,160,000.00
4	₡280,000.00	₡12,880,000.00
5	₡280,000.00	₡12,600,000.00
6	₡280,000.00	₡12,320,000.00
7	₡280,000.00	₡12,040,000.00
8	₡280,000.00	₡11,760,000.00
9	₡280,000.00	₡11,480,000.00
10	₡280,000.00	₡11,200,000.00
49	₡280,000.00	₡280,000.00
50	₡280,000.00	---

Fuente: Elaboración propia

Otro de los activos que debe llevar el registro de la depreciación es el vehículo tipo camión el cual tiene un valor de ₡11,275,000.30 y se espera que tenga una vida útil de 10 años por lo que debe hacer el registro a ese plazo como se aprecia en la tabla a continuación.

Tabla 22
Depreciación de Vehículo.

Año	Monto Depreciación Anual	Valor
0	--	€11,275,000.30
1	€1,127,500.03	€10,147,500.27
2	€1,127,500.03	€9,020,000.24
3	€1,127,500.03	€7,892,500.21
4	€1,127,500.03	€6,765,000.18
5	€1,127,500.03	€5,637,500.15
6	€1,127,500.03	€4,510,000.12
7	€1,127,500.03	€3,382,500.09
8	€1,127,500.03	€2,255,000.06
9	€1,127,500.03	€1,127,500.03
10	€1,127,500.03	--

Fuente: Elaboración propia

Igualmente hay que llevar el control de la depreciación de la maquinaria y equipo que se va a adquirir cuando entre en funcionamiento el centro de acopio la cual tiene una vida útil de 120 meses 10 como se visualiza a continuación.

Tabla 23
Depreciación de Maquinaria y Equipo.

Año	Monto Depreciación Anual	Valor
0	--	€12,174,665.00
1	€1,217,466.5	€10,957,198.5
2	€1,217,466.5	€9,739,732.00
3	€1,217,466.5	€8,522,265.5
4	€1,217,466.5	€7,304,799.00
5	€1,217,466.5	€6,087,332.5
6	€1,217,466.5	€4,869,866.00
7	€1,217,466.5	€3,652,399.5
8	€1,217,466.5	€2,434,933.00
9	€1,217,466.5	€1,217,466.5
10	€1,217,466.5	--

Fuente: Elaboración propia

El mobiliario y equipo de oficina se deprecian por un periodo de 60 meses o 5 años, el mismo debe de ser registrado para su futuro reemplazo, a continuación, se visualiza su comportamiento en la siguiente tabla.

Tabla 24
Depreciación de Mobiliario y Equipo.

Año	Monto Depreciación Anual	Valor
0	--	Ø2,071,950.00
1	Ø414,390.00	Ø1,657,560.00
2	Ø414,390.00	Ø1,243,170.00
3	Ø414,390.00	Ø828,780.00
4	Ø414,390.00	Ø414,390.00
5	Ø414,390.00	--

Fuente. Elaboración propia.

Finalmente es importante tener claridad en el monto total de depreciación, es decir del acumulado de la depreciación de todos los anteriores rubros y así tener una proyección totalizada de manera anual y mensual como se observa en la tabla a continuación presentada.

Tabla 25
Depreciación Total

Bien	Monto Deprec. Anual	Monto Deprec. Mensual
Planta Física	Ø280,000.00	Ø23,333.34
Vehículo	Ø1,127,500.03	Ø93,958.33
Maquinaria y Equipo	Ø1 217,466.5	Ø101,455.54
Mobiliario y Equipo	Ø414,390.00	Ø34,532.5
Total	Ø3,039,356.53	Ø253,279.71

Fuente: Elaboración propia

5.4.10. Ingeniería del Proyecto.

El centro de acopio debe ser construido de acuerdo con las necesidades del proyecto tomando en cuentas las actividades que se van a desarrollar en este y del tipo de bienes que se van a entrar y salir, debe de tener la capacidad de permitir la entrada de vehículos tipo camión tanto para el descargue como para la carga de los mismo. Al no contar la

Asociación de Desarrollo de infraestructura apta para el centro de acopio esta debe ser construida.

Se pretende que el local debe contar con un área de carga y descarga, área para los procesos productivos o de trabajo, área para almacenamiento, cuarto de frío para productos que requieren de temperaturas bajas para su preservación, oficina administrativa, comedor y servicios sanitarios, a continuación, se presenta la distribución en metros cuadrados de cada una de estas áreas:

Tabla 26
Distribución en Metros Cuadrados
de la Infraestructura Física.

Área	Metros Cuadrados
Carga y Descarga	25 m ²
Área de trabajo	115 m ²
Almacenamiento	64 m ²
Cuarto Frio	24 m ²
Oficina	20 m ²
Comedor	15 m ²
Servicios Sanitarios	6 m ²
Total	269 m²

Fuente: Elaboración Propia.

Ante la necesidad de preservar en buen estado bienes que requieren de temperaturas bajas tales como tomates, lechugas, culantros, entre otros, se piensa en la instalación de una cámara frigorífica en el cuarto de frío ya que esta permite la ambientación del lugar de acuerdo con la temperatura necesaria.

Figura. 9
Cámara Frigorífica para Cuarto Frío



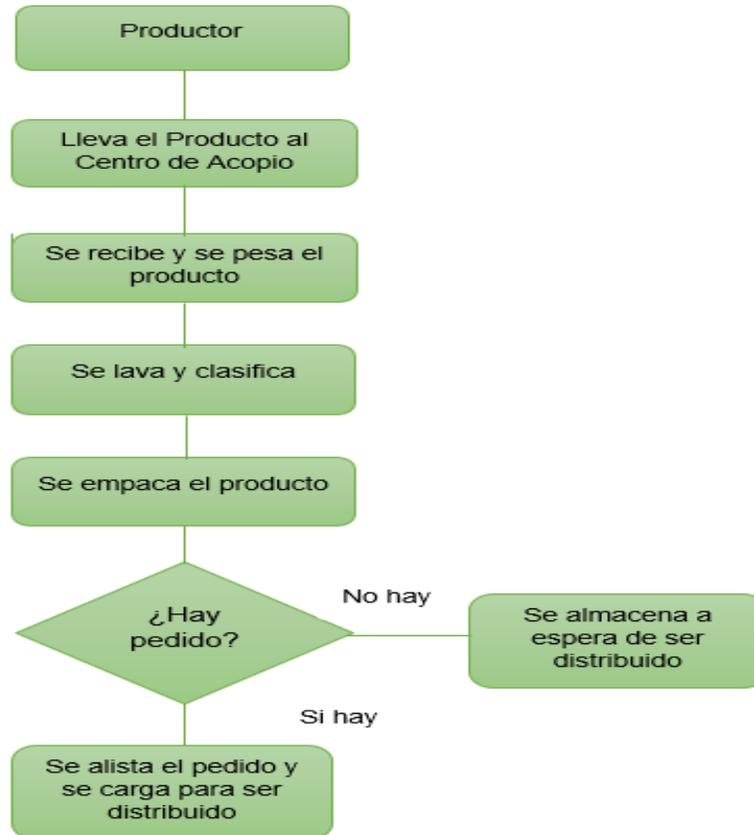
Fuente: Frigorífica Costa Rica, SA

5.4.11. Procesos Productivos.

Tomando en cuenta los procesos productivos que se realizan en el centro de acopio, primeramente, los productores llevan el producto al centro de acopio; una vez que este se encuentre dentro del centro el personal recibe el producto, seguidamente se pesa o depende del producto se cuenta la mercadería. Asimismo, se empieza a realizar una clasificación del producto y a lavar cada uno de ellos. Para terminar, se procede a empacar y a determinar si existen o no pedidos pendientes. En un caso de que existan pedidos pendientes se alistan pedidos y se distribuyen y si no hay se almacenan.

- **Flujograma del Proceso**

Figura. 10
Flujograma del Proceso



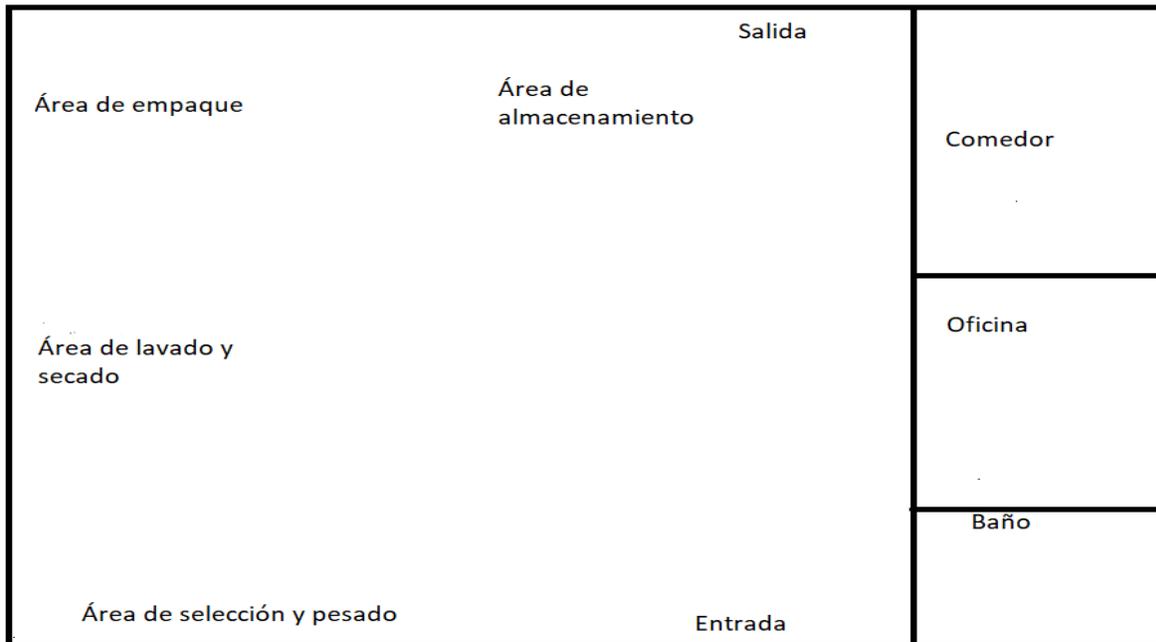
Fuente: Elaboración propia

5.4.12. Distribución de la planta

Las dimensiones propuestas de la infraestructura son de 269 m² siendo este un tamaño adecuado de acuerdo con lo planteado por el proyecto en una primera etapa, las medidas de cada uno de las áreas asignadas son las siguiente, el área de carga y descarga tendrá 25 m², el área de trabajo que es donde se lava, clasifica y empaca el producto tendrá 115 m², el área de al almacenamiento será de 64 m², mientras que el cuarto frío para productos que requieran refrigeración será de 24 m², la oficina contará

con 20 m², finalmente las áreas de comedor y los servicios sanitarios contarán con 15 m² y 6 m² cuadrados respectivamente.

Figura. 11
Distribución de Planta



Fuente: Elaboración propia

El diseño de la planta es de tipo estudio, esto quiere decir que las diversas secciones son abiertas con el fin de generar un flujo continuo en el proceso de producción dentro del mismo. De igual manera, en el estudio técnico se mencionan las características de cada área.

5.4.13. Determinación de Costos y Gastos.

- **Costo de Ventas.**

El rubro de costo de ventas estará conformado por aquellas erogaciones necesarias para poder llevar el producto hasta el cliente y que intervienen directamente en ese proceso, a diferencia de otros organizaciones o empresas que tienen que comprar inventario para poder suplir el cliente el Centro de Acopio no va a comprar inventario de la producción sino que los mismo asociados proveerán el inventario ya que ellos son los

productores directos, no se incluye puesto que no se da una salida de dinero directa para la adquisición de las mercancías.

Está conformado por rubros como salarios de operarios y del chofer distribuidor que son los que intervienen directamente en el proceso, insumos de producción como bolsas, etiquetas, empaques, consumo de electricidad y agua, entre otros como se expresa en la siguiente tabla.

Tabla 27
Costo de Ventas.

Detalle	Monto Mensual	Monto Anual
Salarios Operarios (2)	¢660,598.22	¢7,927,178.64
Salario Chofer-Dist.	¢359,176.20	¢4,310,114.4
Cargas Sociales (aport. patr)	¢271,973.83	¢3,263,685.96
Reserva aguin, cesant, vac.	¢169,281.96	¢2,031,383.52
Insumos de Producción	¢400,000.00	¢4,800,000.00
Serv. Electricidad	¢400,000.00	¢4,800,000.00
Serv. Agua	¢200,000.00	¢2,400,000.00
Combustible	¢200,000.00	¢2,400,000.00
Mantenimiento maq y equiq	¢365,239.95	¢4,382,879.4
Total	¢3,026,270.16	¢36,315,241.92

Fuente: Elaboración propia.

- **Gasto Generales y de Operación.**

Para que cualquier organización llámese empresa privada o institución pública e indiferentemente de su tamaño va a generar una serie de gastos necesarios para que este preste el servicio o genere el bien, son gastos que operativamente son indispensables y representan una erogación importante y que debe ser controlada para que el mismo no se convierta en una carga insostenible para la entidad, el centro de acopio no se escapa y presenta los siguientes rubros como gastos de operación.

Tabla 28
Gastos de Operación

Detalle	Monto mensual	Monto Anual
Salarios	₡1,538,104.49	₡18,457,253.88
Cargas Sociales (aport. pat)	₡410,212.56	₡4,922,550.72
Reserva aguinal, cesant, vac	₡255,324.75	₡3,063,897.00
Insumos de Oficina.	₡80,000.00	₡960,000.00
Insumos de producción (bolsas, etiquetas etc)	₡400,000.00	₡4,800,000.00
Materiales de aseo	₡60,000.00	₡720,000.00
Servicio de electricidad	₡400,000.00	₡4,800,000.00
Servicio de agua	₡200,000.00	₡2,400,000.00
Seguro (INS)	₡270,000.00	₡3,240,000.00
Combustible	₡200,000.00	₡2,400,000.00
Depreciaciones	₡253,279.71	₡3,039,356.53
Imprevistos	₡158,905.22	₡1,906,862.64
Mantenimiento maq y equip	₡365,239.95	₡4,382,879.4
Total	₡4,591,066.68	₡55,092,800,16

Fuente: Elaboración propia

5.5. Estudio de Mercado.

La idea del proyecto nace ante la necesidad de mejorar las condiciones de los agricultores ya que a pesar de que estos tienen tierras muy productivas y cuentan con variedad y calidad de productos no están generando la productividad necesaria para obtener buenos ingresos, ante esto surge la idea en el seno de la Asociación de Desarrollo de El Jobo Norte de la posibilidad de obtener recursos para la construcción del centro de acopio.

La aspiración de la asociación es que mediante el centro de acopio se trabaje de una forma unida no solo con los agricultores de la comunidad de El Jobo Norte, sino que se integren agricultores de las comunidades cercanas ya antes mencionadas. El objetivo es que de una manera conjunta se ofrezcan los productos al mercado principalmente en una primera etapa en los negocios y comercios del cantón de Nicoya tales como verdulerías,

supermercados, abastecedores, pulperías, restaurantes que son negocios que ofrecen este tipo de bienes a los consumidores.

Por este motivo es de suma importancia que se analice el mercado con el que va a interactuar tanto desde la perspectiva del consumidor potencial es decir del lado de la demanda como desde la perspectiva del productor es decir de la oferta. Actualmente toda empresa llámese micro, pequeña, mediana o gran empresa realizan análisis de mercados para conocer variables que aseguren la inversión y les vayan a permitir generar niveles de ingresos para obtener rentabilidad y por ende beneficios económicos para los inversionistas.

Pero además de estos, las empresas o instituciones buscan con los estudios de mercado crear alternativas u opciones de bienes y servicios para que los consumidores o clientes satisfagan sus necesidades y sientan que están obteniendo un valor más alto que el que están pagando por bienes o servicios y así las empresas aseguren el retorno de ese consumidor, es decir con los estudios de mercados se buscan relaciones ganar-ganar donde tanto el oferente como los demandantes de los productos o servicio tenga altos niveles de satisfacción.

Actualmente la sociedad se maneja de una manera muy integrada producto de los procesos de globalización que se han desarrollado en las últimas décadas, esta globalización no solo se presenta en ámbitos culturales, sociales, sino también desde la perspectiva económica donde el mercado juega un papel trascendental, principalmente donde se implementan modelos económico de libre mercado que como la teoría lo indica la oferta y la demanda son las que determinan el qué, cómo, cuándo y para quién se produce. Las empresas que participan en este mercado deben conocer cuál es su mercado meta y tener claro aspectos como gustos y preferencias, ingresos, entre otros.

Teniendo claro la importancia que juega el conocimiento del mercado para una empresa u organización que vaya a ofrecer un bien o un servicio, se determina que para

tener un mejor conocimiento del mercado en el cual va a incursionar el centro de acopio se va a realizar un análisis tanto de la oferta como de la demanda, además de aspectos como estrategia de comercialización, canales de distribución, desarrollo de la marca entre otros.

Los productos que va a ofrecer el centro de acopio son bienes de primera necesidad que forman parte de la dieta diaria de la gran mayoría de costarricense y que son recomendados para preservar la buena salud, puesto que ellos aportan vitaminas, minerales que el organismo necesita diariamente, debido a estos y otros motivos el Estado los ha incluido dentro de la canasta básica lo que les permite estar exentos de impuestos o en algunos casos pagan, pero montos más pequeños con respecto a otros bienes. El consumo de estos productos se recomienda diariamente por los especialistas por lo que los hogares destinan una parte importante de sus ingresos a la compra.

Como se puede observar en la siguiente tabla que forma parte de la investigación llevada a cabo por el Ministerio de Salud en el año 2020 llamada "Canasta básica tributaria con alimentos seleccionados por consumo y elementos nutricionales" los bienes que forman parte de la categoría frutas, legumbres y hortalizas presentan niveles altos de consumos independientemente de la ubicación del decil que se encuentre el encuestado y cuanto más alto sea el decil que se ubique aumenta el consumo de dichos bienes, de hecho las legumbres y hortalizas solo son superadas solo por el pan y los cereales en todos los deciles.

Tabla 29
Gasto Promedio por Categoría CCIF, Según Grupo de Ingreso
de los Hogares (Gasto en Colones Costarricenses)

Categoría CCIF	Decil I y II	Decil I, II y III	Del IV al X
Pan y Cereales	1562	2288	4216
Carne	1175	1730	3252
Pescado	659	965	1894
Leche, Queso y Huevos	1351	1979	3831
Aceite y Grasas	965	1385	2091
Frutas	589	943	2596
Legumbres y Hortalizas	1351	1986	3665
Azúcar, Mermelada, Miel, Chocolates	1192	1700	2779
Productos Alimenticios (NEP)	1016	1443	2437
Café, Té, Cacao	953	1365	1951
Aguas Minerales, Refrescos, Jugos	842	1268	2581

Fuente: Ministerio de Salud Costa Rica, 2020

5.5.1. Análisis de Mercado Meta.

Es muy importante identificar claramente cuál va a ser el mercado meta de los productos puesto que así se va a tener una mayor seguridad a la hora de desarrollar la estrategia de comercialización, para conocer mejor dicho mercado se va a caracterizar desde el ámbito geográfico, demográfico, socioeconómico, los potenciales clientes del proyecto.

- **Geográfico.**

El centro de acopio pretende distribuir los productos en el cantón central de Nicoya en una primera etapa, puesto que este es el sector del cantón más desarrollado económicamente y con mayor dinamismo comercial, más a futuro cuando se esté más consolidado se podría llegar a otras comunidades más alejadas del cantón o de otros

cantones de la provincia. Esto va a depender de la capacidad que se tenga para suplir otros mercados y de una demanda suficiente por los productos.

- **Demográfico.**

Si bien es cierto la Asociación de Desarrollo pretende la colocación de la producción en los negocios comerciales se puede inferir que las personas individuales o familias se van a convertir en las consumidoras finales puesto que son ellas las que adquieren los productos en los negocios comerciales por lo que importante también caracterizar demográficamente estos individuos o grupos.

Por lo que podemos colocar a todos los rangos de edades como consumidoras potenciales de estos productos puesto que todas las personas independientemente de las edades las pueden ingerir y las propiedades que estas poseen permiten que desde muy pequeñas edades sean incorporadas en la dieta diaria ya que estos proveen componentes nutricionales que permiten conservar la buena salud siendo productos difíciles o imposibles de sustituir.

Para nadie es un secreto que la región de Nicoya está calificada como una región donde por el modo de vida las personas estas tienden a vivir más años en promedio con respecto a otras regiones del país y del mundo. Para muchos expertos esto se debe a aspectos como la dieta ya en su mayoría las personas que logran vivir más años basan esta propiedad en el consumo de productos naturales que provienen de la tierra tales como el maíz, por estas razones se considera que el mercado meta desde la perspectiva demográfica abarca todos los rangos de edad ya que prácticamente desde que nacemos hasta que morimos estos productos están presente en la dieta.

- **Económico.**

En cuanto a los aspectos económicos del mercado meta se pretende la colocación de los productos en todo tipo de negocio independientemente de su tamaño abarcando tanto pequeños, medianos y grandes negocios, se busca la colocación en comercios que van

desde pulperías, restaurantes que manejan inventarios relativamente pequeños pasando por abastecedores hasta llegar a verdulerías y supermercados que son negocios de un tamaño mediano o grande y que manejan una mayor cantidad y rotación de inventario

Por otra parte en el aspecto económico se puede añadir que el nivel económico de los consumidores finales llámese individuos o familias que son los que al final adquieren estos bienes en los negocios comerciales es indiferente a su estrato debido a que los productos agrícolas son prácticamente de primera necesidad y que todos los hogares lo consumen en mayor o menor medida por lo que no se podría hacer una separación máxime que dichos bienes van a ser ofrecidos en su estado natural y no llevan procesamiento que le genere un valor agregado muy alto que lo dirija a cierta clase social.

Se puede poner como ejemplo los granos básicos como el maíz, arroz y frijoles que independientemente del nivel de ingresos estos se consumen en todos los hogares costarricense en mayor o menor medida como se ha mencionado y esto sucede con otros de los productos ofrecidos por el centro de acopio.

5.5.2. Oferta y Demanda de Mercado.

Para conocer con exactitud el mercado en el cual va a intervenir determinada empresa o institución cuyo fin máximo sea la venta de algún producto o servicio es necesario conocer variables como la oferta y la demanda puesto que ellas van a marcar los niveles de ingresos que podría tener el negocio, las cantidades de bienes y servicios que se deben poner a disposición de los consumidores y además permite conocer la propensión que tendrían los consumidores por adquirir dichos bienes.

- **Demanda.**

La demanda va a arrojar datos importantes desde la perspectiva del consumidor en el caso del centro de acopio de los demandantes de los productos agrícolas, para tener un mejor conocimiento de esta variables se aplicó dos instrumentos uno dirigido a conocer la percepción de los comerciantes dueños de negocios tales como verdulerías,

supermercados, pulperías, abastecedores, sodas y restaurantes, que son el objetivo de los productores y la Asociación de Desarrollo para colocar la producción y así mejorar sus niveles de ingresos ya que ven en ese ámbito o sector comercial el nicho ideal para los productos de la zona.

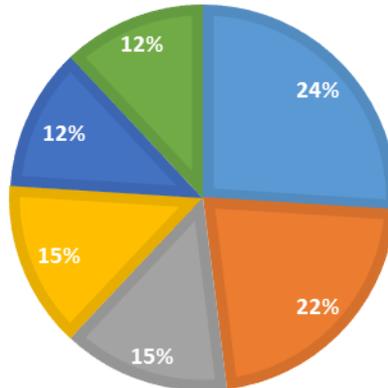
Además, se va a conocer la percepción u opinión de los consumidores finales de dichos bienes, es decir de las personas que llegan a esos lugares y compran dichos productos para el consumo personal y de sus familias. Es importante conocer al respecto su opinión porque al final son ellos los que terminan pagando por los productos por lo que hay que satisfacer sus necesidades en relación con este tipo de productos. A continuación, se presentan los resultados arrojados por el instrumento aplicado a los comerciantes.

Tipo de negocio.

Los tipos de negocios a los cuales se les aplicó el instrumento visualizado de manera porcentual son en un 24 % del total a pulperías mientras que en un 22 % se les aplicó a sodas, el 15 % representan los restaurantes y los abastecedores cada uno cada uno con esa cifra y finalmente las verdulerías y los supermercados representan un 12 % cada uno.

Figura. 12
Tipos de Negocios Encuestados

■ pulperías ■ sodas ■ abastecedores ■ restaurantes ■ supermercados ■ verdulerías



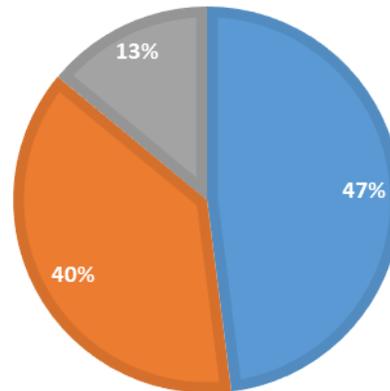
Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

¿Cuánto Tiempo Tiene de Operar el Negocio?

Según los resultados que fueron obtenidos en las encuestas aplicadas a los restaurantes y verdulerías se puede observar que un porcentaje de 13 % de negocios tienen de 10 a 15 años de laborar, seguidamente existe un 40 % que tienen un aproximado de 1 a 4 años de encontrarse en el mercado y por último se puede ver que en los alrededores de Nicoya existen negocios de 5 a 9 años de estar abiertos al público.

Figura. 13
Tiempo de Operar el Negocio

■ de 5 a 9 años ■ de 1 a 4 años ■ de 10 a 15 años

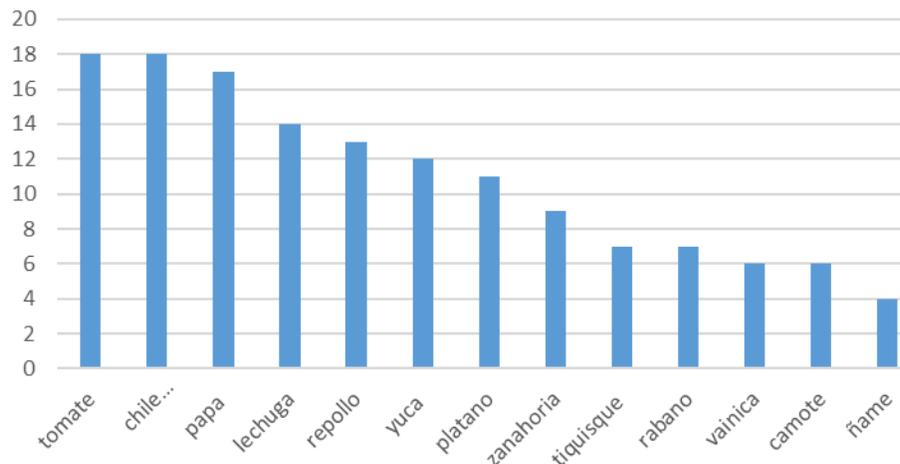


Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

¿Cuáles Verduras Ofrecen en su Negocio?

Según los resultados las verduras más ofrecidas por los comercios son con un 13 % el tomate y el chile dulce es decir 18 de los comercios entrevistados las ofrecen seguido de la papa con 17 de ellos lo que significa un 12 % y la lechuga con 14 comercio siendo esto un 10% en términos porcentuales, estos las más ofrecidos por los comerciantes.

Figura. 14
Verduras mas Ofrecidas por los Negocios



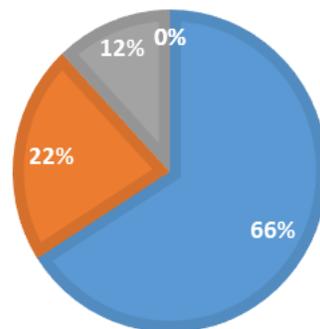
Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

¿Cada cuánto Realiza Pedidos de Verduras a sus Proveedores?

Respecto a la frecuencia con que realizan los pedidos a sus proveedores de verduras el 66 % indicó que lo realiza de dos a tres veces por semana mientras que el 22 % lo realiza una vez a la semana y el 12 % de cuatro a más veces mientras que ninguno indicó realizarlo quincenal o diariamente.

Figura. 15
Frecuencia con que Realiza Pedidos de Verduras a sus Proveedores.

■ de dos a tres veces por semana ■ una vez a la semana
■ cuatro a mas veces por semana ■ quincenalmente
■ diariamente

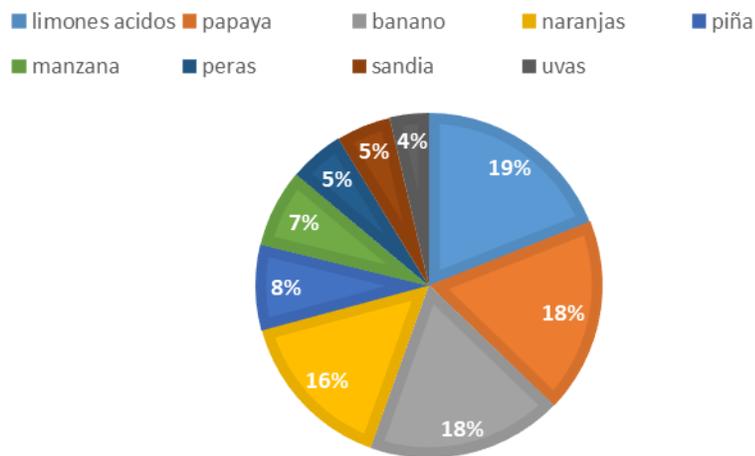


Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

¿Cuáles Frutas ofrece en su Negocio?

Las frutas ofrecidas por los comercios a los cuales se les aplicó el instrumento son en un 19 % los limones ácidos, seguidos de la papaya y el banano que representan el 18 %, las naranjas con un 16 % ocupan el cuarto lugar entre las ofrecidas por los comerciantes, después se encuentra la piña con un con un 8 % y la manzana con un 7 %, la pera y la sandía representan el 5 % y finalmente las uvas un 4 % del total ofrecida por los comerciantes.

Figura. 16
Frutas Ofrecidas por el Negocio

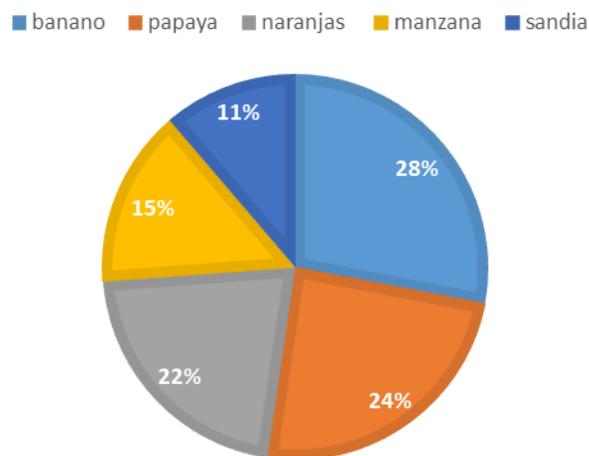


Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

¿Cuáles son las Frutas más Vendidas en su Negocio?

Dentro de las frutas ofrecidas por los comercios las más demandadas por los consumidores está el banano y la papaya con un 28 % y 24 % respectivamente, mientras que las naranjas representan el 22 %, las manzanas representan el 15 % de las mencionados por comerciantes y finalmente se ubica la sandía con un 11 %.

Figura. 17
Frutas Más Vendidas por el Negocio según los Comerciantes



Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

¿Cada Cuánto Realiza Pedidos de Frutas a sus Proveedores?

El 80 % de los comerciantes encuestados manifiestan realizar los pedidos una vez a la semana, seguido de un 14 % que prefiere realizarlo 2 o 3 veces a la semana. Por otro lado, existen comercios que prefieren abastecerse de 4 o más veces a la semana siendo estos un 6 %. Claro está, esto depende del movimiento que se esté generando en los comercios.

Figura. 18
Frecuencia con que Realiza los Pedidos
de Frutas a sus Proveedores

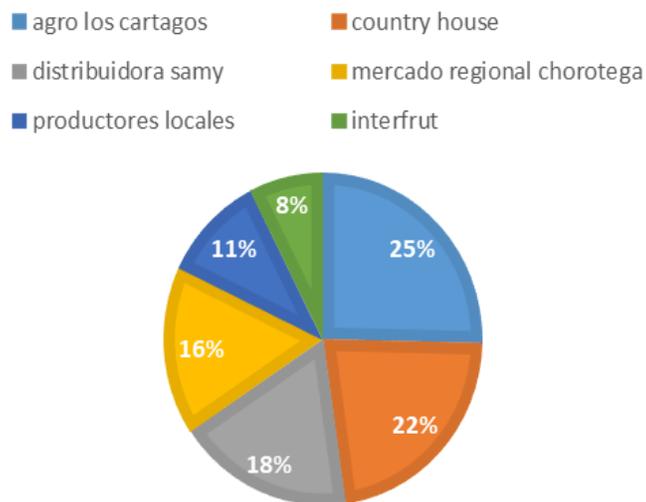


Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

¿Quiénes son sus Proveedores?

Aquí los resultados arrojan que el 25 % de los comerciantes adquieren los productos a Agro Los Cartagos, mientras que el 22 % lo adquieren del distribuido llamado Country House, seguidamente se ubica la Distribuidora Samy con un 18 % del total, el Mercado Regional Chorotega representa el 16 % de las compras, finalmente los productores locales de diferentes sectores del cantón y la empresa Interfrut representan un 11 % y 8% respectivamente.

Figura. 19
Principales Proveedores



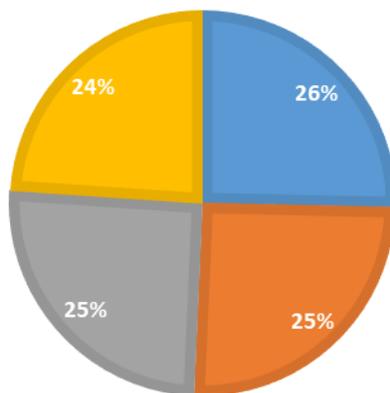
Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

¿Qué Factores Toma en Cuenta a la Hora de Seleccionar a sus Proveedores?

Los comercios toman en cuenta diversidad de factores a la hora de adquirir sus productos, debido a esto, el precio es el factor más importante el mismo se evidencia con un 26 % de los encuestados, de igual modo, las facilidades de pago y la calidad representan un 25 % del total, finalmente con un 24 % la variedad de productos es el factor más tomado en cuenta.

Figura. 20
Principales Factores que Toman en Cuenta
al Seleccionar al Proveedor

■ precio ■ calidad ■ facilidades de pago ■ variedad de productos

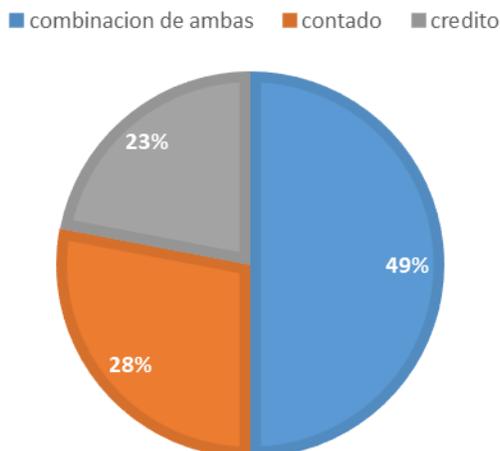


Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

¿De qué Forma Paga a sus Proveedores?

Un 49 % de la población encuestada afirma que paga a sus proveedores en una combinación de contado y crédito, según las condiciones económicas así lo permitan, y claro está, no todos los productores o comercios acceden a brindar los productos a crédito. Así mismo el 28 % de los encuestados obtiene sus productos al contado, y un 23 % de contado

Figura. 21
Forma de Pago a sus Proveedores



Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

¿Está Dispuesto a Adquirir Frutas y Verduras de Productores Locales de Nicoya, Agrupados en un Centro de Acopio?

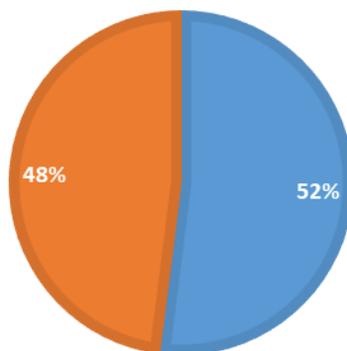
Un aspecto importante de señalar es que según el instrumento el 100 % de la población encuestada está dispuesto en adquirir los productos del centro de acopio, lo que deja en evidencia el apoyo que los comercios tienen hacia los productores locales, lo cual es muy positivo para el presente su futura implementación.

¿De qué Manera le Gustaría Recibir el Producto en Caso de Adquirirlos del Centro de Acopio?

Cada comercio tiene su preferencia en la forma de recibir el producto, en un 48 % de los casos preferirían recibirlos a granel, mientras que la mayoría prefieren recibirlos empacados en bolsa plástica, recipiente o maya siendo estos un 52 % del total. Cada caso depende de la facilidad que tenga el comercio para su manipulación.

Figura. 22
Preferencia del Comercio en la Forma de Recibir los
Productos por parte del Proyecto

■ empacado en bolsa plastica, recipiente o maya esto dependiendo del producto
■ granel

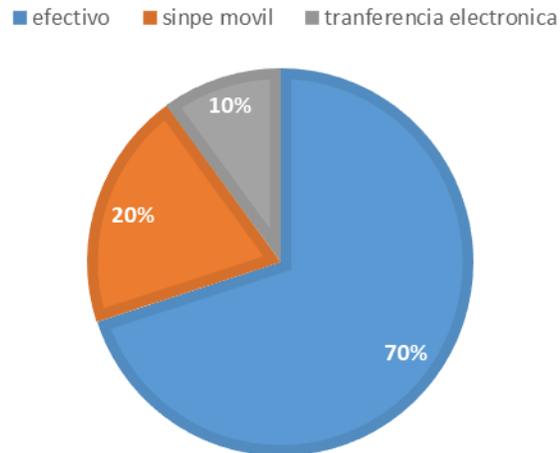


Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

**¿En Caso de Adquirir Productos del Centro de Acopio Cual Sistema de Pago le
Gustaría que le Aplicaran?**

Los comercios prefieren el efectivo como sistema o método de pago, ya que el 70 % de la población encuestada prefieren este método, en contraparte un 20 % preferirían pagar por medio de Sinpe móvil y un 10 % gustaría que fuera por medio de transferencia bancaria.

Figura. 23
Sistema de Pago de Preferencia
para Pagar sus Compras

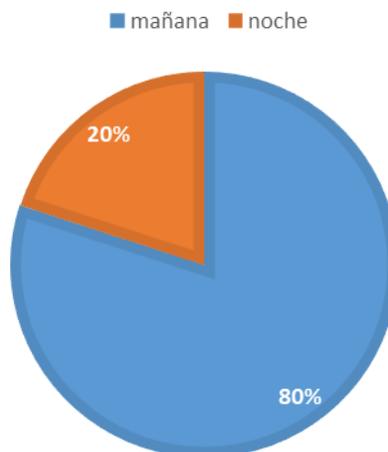


Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

¿A qué Hora del Día le Gustaría Recibir el Producto del Centro de Acopio?

A la hora de entregar los productos hay dos escenarios que prefieren los comercios, en su mayoría con un 80 % de los encuestados eligen el horario de la mañana, por otra parte, el 20 % afirma que prefieren por la noche, el horario de preferencia depende de la disponibilidad de tiempo para atender a los proveedores.

Figura. 24
Hora del Día que Prefieren Recibir los Productos



Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas

¿Considera que un Centro de Acopio Mejoraría las condiciones de los Agricultores Locales Haciendo que Sean más Competitivos?

La totalidad de los encuestados afirman que la creación de un centro de acopio mejoraría las condiciones de los agricultores locales y los haría más competitivos, ya que contarían con un lugar físico donde entregar sus productos para posteriormente los mismos sean distribuidos.

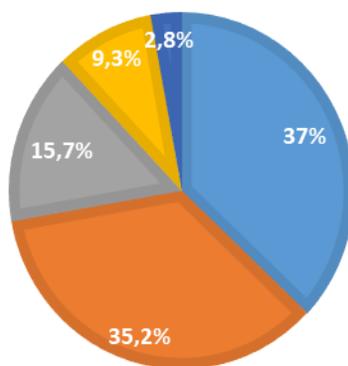
Como se mencionó anteriormente para tener un mejor conocimiento de la parte del mercado conformada por la posible demanda se aplicó un instrumento a los consumidores finales de estos bienes que lo conforman las personas que acuden a los comercios y adquieren los productos. A continuación, se presentan los resultados finales.

Rango de Edad.

Según el gráfico mostrado a continuación en relación con el rango de edad de las personas encuestadas el 37 % se encuentra entre los 46 y 60 años, 35,2 % entre los 31 y 45 años, el 15,7 % corresponde a personas entre los 61 y 75 años, 9,3 % son personas entre 18 y 30 años y finalmente 2,8 % son personas de más 75 años.

Figura. 25
Rango de Edad

■ De 46 a 60 años ■ de 31 a 45 años ■ De 61 a 75 años
■ De 18 a 30 años ■ Mas de 75 años



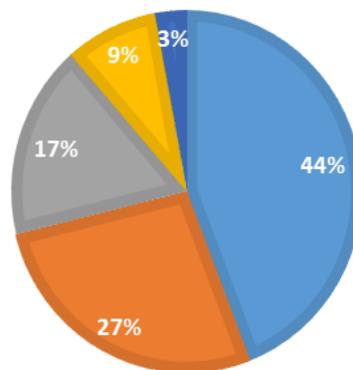
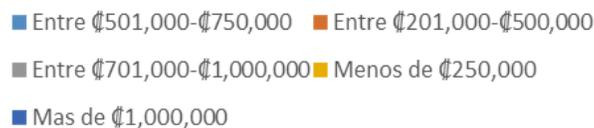
Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Cuál es su Ingreso Familiar Mensual Aproximado?

Este dato es muy importante conocerlo puesto que va a permitir conocer el ingreso mensual por núcleo familiar que tienen los encuestados, permite conocer el poder adquisitivo, según los resultados arrojados reflejados en el gráfico que se muestra a continuación el 44,1 % tiene un ingreso familiar de entre 501 mil y los 750 mil colones, el 27 % entre el rango de los 251 mil y los 500 mil colones, mientras el 17,4 % se encuentra entre los 751 mil colones y 1 millón de colones, el 8,5 % tiene un ingreso de menos de 250 mil colones y finalmente el 3 % de los encuestados tiene un ingreso familiar mayor al millón de colones.

Figura. 26

Ingreso Familiar Mensual Aproximado



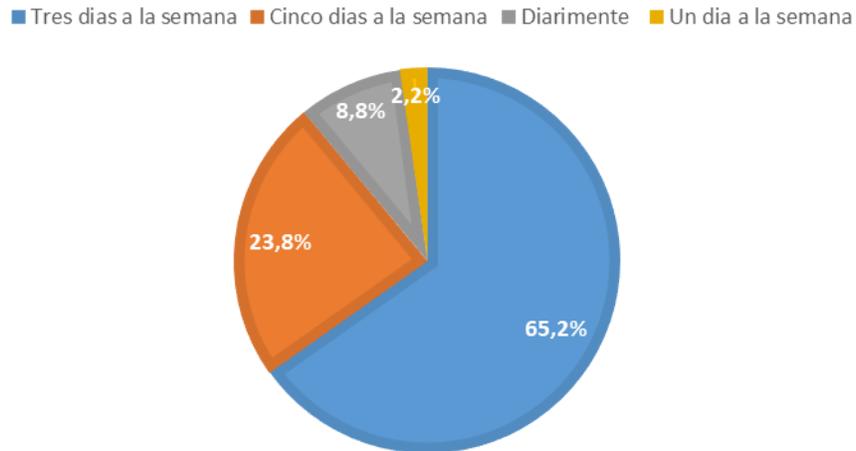
Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Con qué Frecuencia Consume Verduras a la Semana?

Es importante conocer con qué frecuencia consumen verduras a la semana los encuestados puesto que esta variable está relacionada directamente con el consumo y con el potencial que tiene estos bienes de ser adquiridos. Según el gráfico mostrado a continuación el 65,2 % de los encuestados consumen verduras tres veces a la semana, el

23,8 % lo hace cinco días a la semana, mientras el 8,8 % lo hace diaria y finalmente el 2,2 % de los encuestados las consumen solamente una vez a la semana.

Figura. 27
Frecuencia a la Semana que Consume Verduras

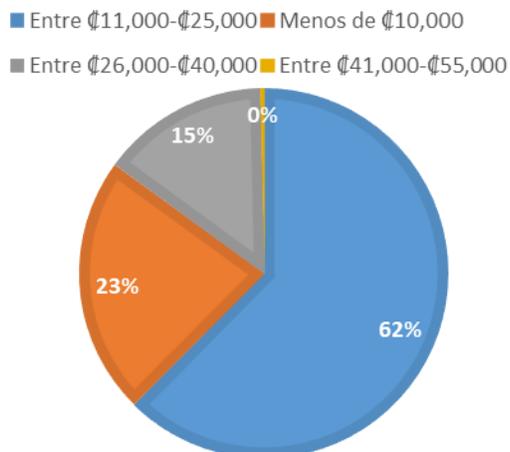


Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Cuál es el Monto Aproximado que Destina Semanalmente a la Compra de Verduras?

Esta variable va a permitir conocer aproximadamente cuánto de su ingreso destina a la compra de verduras máxime teniendo en cuenta que estos bienes comprenden una parte importante de la dieta de las persona, según el gráfico mostrado a continuación el 62,4 % de los encuestados destina entre 11 mil y 25 mil colones semanales a la compra de verduras mientras que el 22,6 % destina menos 10 mil colones a la semana, el 14,6 % destina entre 26 mil y 40 mil colones semanales, finalmente el 0,4 % de los encuestados gasta entre 41 mil y 55 mil.

Figura. 28

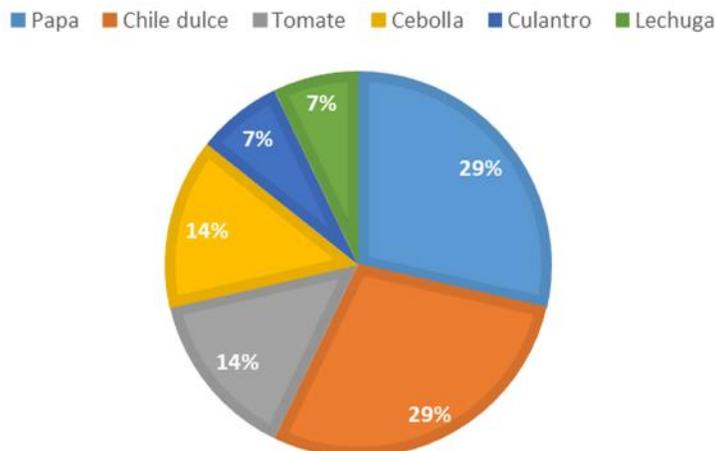
Monto que Destina Semanalmente a la Compra de Verduras

Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Cuáles verduras Consume con más Frecuencia?

Según los resultados obtenidos y visualizados en el gráfico las verduras más consumidas por los encuestado son la papa el chile, tomate y cebolla donde los dos primeros obtuvieron un 29 % de consumo por las personas seguidos por el tomate y la cebolla que obtuvieron un 14 %, detrás de ellos se posiciona el culantro y la lechuga con un 7 % de consumo.

Figura. 29

Verduras que Consumen con más Frecuencia.

Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas.

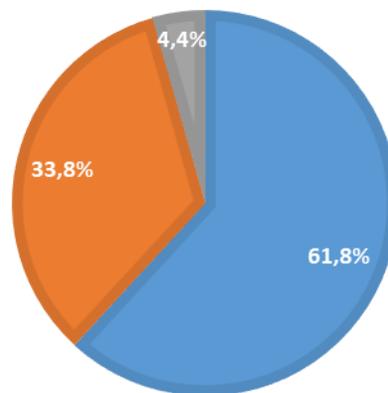
¿Qué Precio Pagaría por un Kilogramo de Aguacate?

Según los resultados obtenidos y visualizados en el gráfico mostrado a continuación el 61,8 % dice que pagaría entre 1501 y 2500 colones por un kg de aguacate mientras que un 33,8 % pagaría menos de 1500 colones y finalmente el sólo 4,4 % pagaría entre 2501 y 3500 colones.

Figura. 30

Precio que Pagaría por un Kilogramo de Aguacate.

■ Entre ₡1,501-₡2,500 ■ Menos de ₡1,500 ■ Entre ₡2,501-₡3,500

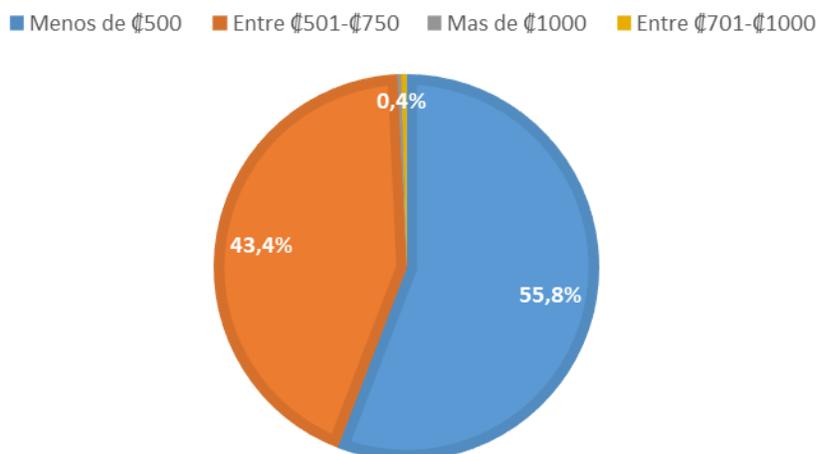


Fuente: Elaboración propio con base a las encuestas

¿Qué Precio Pagaría por una Rama de Apio?

En lo referente al precio que pagaría por una rama de apio los resultados arrojan que el 55,8 % manifiesta pagar menos de 500 colones por dicho bien mientras que el 43,4 % entre 501 y 750 colones y finalmente el 0,4 % opina que pagaría entre 751 y 1000 colones o más de 1000 respectivamente. A continuación, se visualiza el gráfico de cuánto se pagaría por una rama de apio.

Figura. 31
Precio que Pagaría por una Rama de Apio.

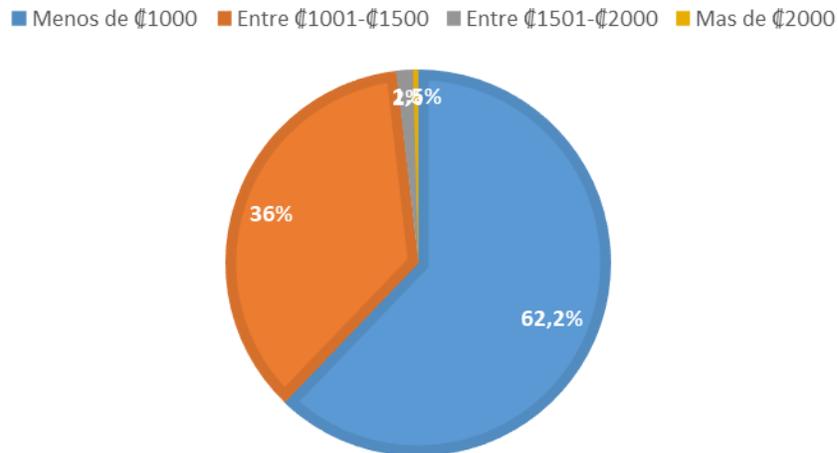


Fuente: Elaboración propio con base a las encuestas

¿Qué Precio Pagaría por un Kilogramo de Ayote?

En cuanto a los resultados de la presente interrogante el 62,2 % manifiesta que pagaría por un kilogramo de ayote menos de 1000 colones siendo esta la gran mayoría, seguidamente el 36 % de los entrevistados indica que pagaría entre 1001 y 1500 colones, el 1,2 % manifiesta que pagaría entre 1501 y 2000 colones y finalmente el 0,6 % indica que pagaría más de 2000 colones por el kilogramo de ayote. A continuación, se presenta la figura con los resultados.

Figura. 32
Precio que Pagaría por un Kilogramo de Ayote.

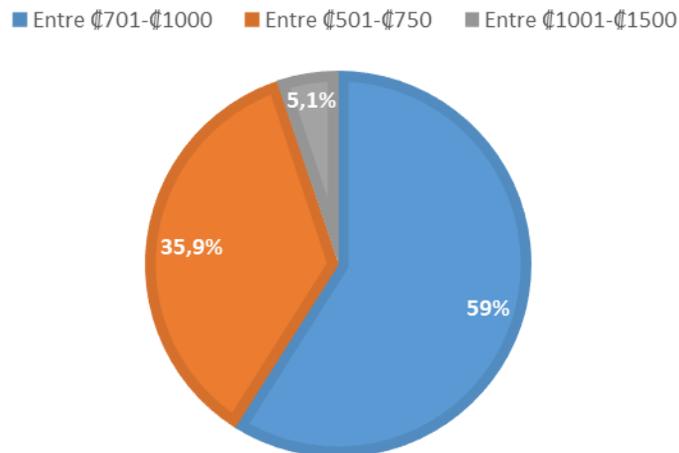


Fuente: Elaboración propio con base a las encuestas

¿Qué Precio Pagaría por un Kilogramo de Camote?

El precio que pagarían por un kilogramo de ayote según los entrevistados en su mayoría es de entre 751 y 1000 colones puesto que este representa un 59 % de las opiniones, le sigue el 35,9 % que manifiesta pagar entre 501 y 750 colones y finalmente el 5,1 % indica que pagaría entre 1002 y 1500 colones.

Figura. 33
Precio que Pagaría por un Kilogramo de Camote.



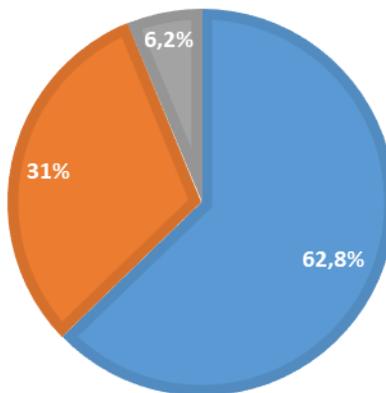
Fuente: Elaboración propio con base a las encuestas

¿Qué Precio Pagaría por un Kilogramo de Chayote?

En cuanto a este bien los resultados muestran que el 62,8 % manifiesta que pagaría por el kilogramo de chayote entre 751 y 1000 colones, el 31 % pagaría entre 501 y 750 colones mientras que solamente el 6,2 % opina que pagaría entre 1001 y 1500 colones, así lo muestra la siguiente figura.

Figura. 34
Precio que Pagaría por un Kilogramo de Chayote.

■ Entre ₡701-₡1000 ■ Entre ₡501-₡750 ■ Entre ₡1001-₡1500



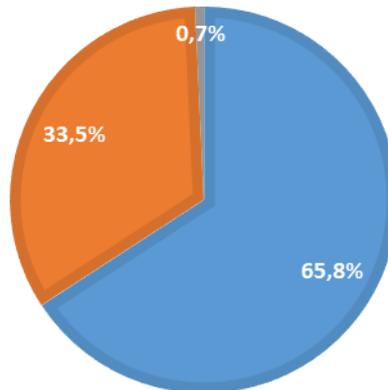
Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Qué Precio Pagaría por la Unidad de Chile Dulce?

El instrumento muestra que los encuestados en un 65,8 % pagaría por la unidad de chile dulce entre 501 y 750 colones, el 33,5 % pagaría entre 751 y 1000 colones mientras que solamente el 0,7 % pagaría entre los 1001 y 1500 colones. A continuación, se visualizan los resultados en la figura.

Figura. 35
Precio que Pagaría por la Unidad de Chile Dulce.

■ Entre ₡501-₡750 ■ Entre ₡701-₡1000 ■ Entre ₡1001-₡1500



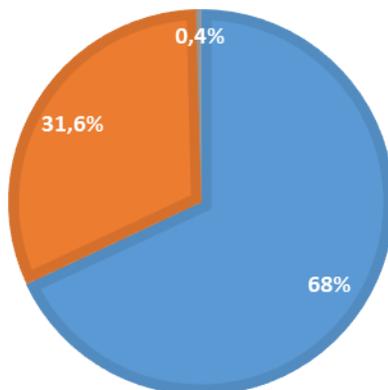
Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Qué Precio Pagaría por un Rollo de Culantro de Castilla?

Según los consumidores y reflejado en la figura que se muestra a continuación el 68 % manifestó que pagaría entre 501 y 750 colones por un rollo, el 31,6 % pagaría entre 751 y los 1000 colones mientras una reducida parte pagaría más de 1500 colones siendo esta un 0,4 % de los entrevistados.

Figura. 36
Precio que Pagaría por un Rollo de Culantro de Castilla

■ Entre ₡501-₡750 ■ Entre ₡701-₡1000 ■ Mas de ₡1500



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

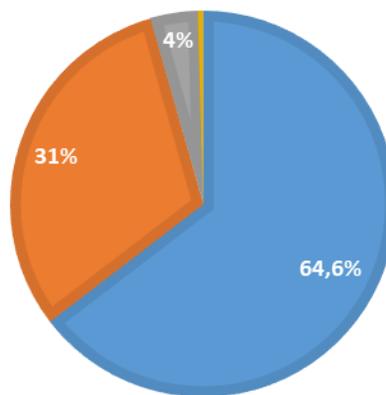
¿Qué Precio Pagaría por un Rollo de Culantro de Coyote?

En lo referente al rollo de culantro de coyote los resultados muestran que el 64,6 % pagaría un precio entre los 251 y 500 colones por el rollo, el 31 % pagaría de 250 colones, mientras que el 4 % entre los 501 y los 750 colones, finalmente el 0,4 % opina que pagaría más de 750 colones. A continuación, se muestra el resultado en la figura adjunta.

Figura. 37

Precio que Pagaría por un Rollo de Culantro de Coyote.

■ Entre ₡251-₡500 ■ Menos ₡250 ■ Entre ₡501-₡750 ■ Mas de ₡750

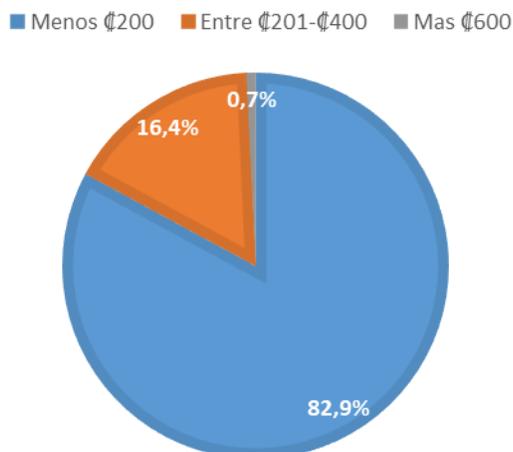


Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Qué Precio Pagaría por la Unidad de Elote?

El precio que pagaría la mayoría de los entrevistados por la unidad de elote es de menos de 200 colones representado en un 82,9 % de los consultados mientras que el 16,4 % indica que lo máximo que pagaría por la unidad es de entre 201 y 400 colones, finalmente solo el 0,7 % indica que pagaría más de 600 colones. En la siguiente figura se puede apreciar mejor la distribución porcentual.

Figura. 38
Precio que Pagaría por la Unidad de Elote.

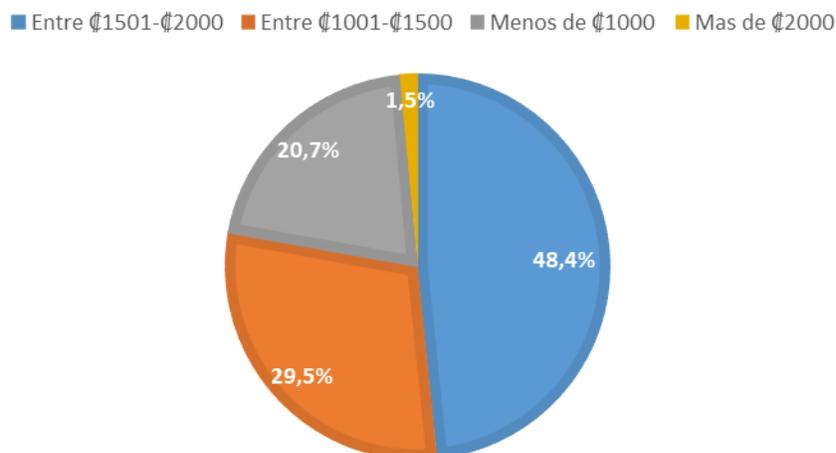


Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Qué Precio Pagaría por el Kilogramo de Frijoles?

Según el instrumento aplicado y visualizado en la siguiente figura el 48,4 % de ellos indica que pagaría por un kg de frijoles entre 1501 y 2000 siendo estos la mayoría, seguido de un 29,5 % que indica que pagaría entre 1001 y 1500 colones, además el 20,7 % manifiesta pagar menos de 1000 colones y solamente el 1,4 % de ellos dicen pagar más de 2000 colones.

Figura. 39
Precio que Pagaría por el Kilogramo de Frijoles.



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

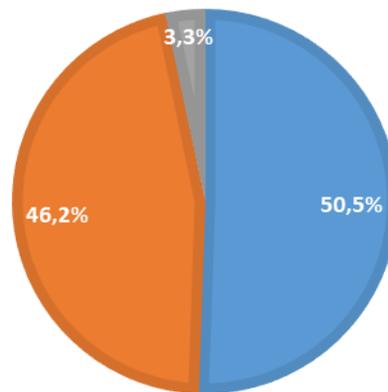
¿Qué precio Pagaría por la Unidad de Lechuga?

El siguiente producto analizado es la lechuga la cual según el instrumento el 50,5 % manifiestan que pagarían por la unidad un precio entre los 501 y los 1000 colones, el 46,2 % indica que lo que pagaría es menos de 500 colones por la unidad y finalmente 3,3 % de los entrevistado indican que pagarían entre 1001 y 1500 colones, a continuación, se visualiza la figura con los resultados obtenidos

Figura. 40

Precio que Pagaría por la Unidad de Lechuga.

■ Entre ₡501-₡1000 ■ Menos de ₡500 ■ Entre ₡1001-₡1500

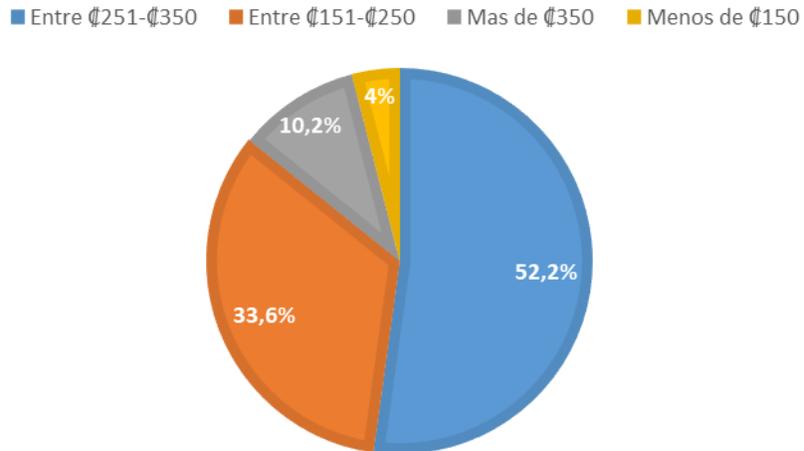


Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Qué Precio Pagaría por un Plátano Verde o Maduro?

Referente al precio que pagarían los consumidores consultados por un plátano verde o maduro el 52,2 % manifestó que pagaría entre 251 y 350 colones por la unidad, por otra parte, el 33,6 % manifestó que pagarían entre 151 y 250 colones, el 10,2 % pagaría más de 350 colones y solo el 4 % indicó que lo más justo sería menos de 150 colones como se puede apreciar en la siguiente figura.

Figura. 41

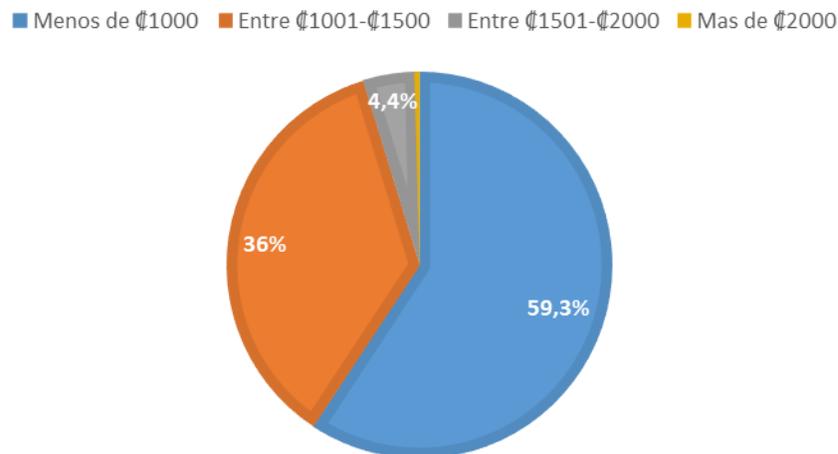
Precio que Pagaría por un Plátano Verde o Maduro.

Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Qué Precio Pagaría por un Kilogramo de Papa?

La papa es una de las verduras más utilizadas por las personas, para el 59,3 % de los encuestados el precio que pagaría por un kilogramo es de menos de 1000 colones siendo esta la gran mayoría, el 36 % indicó que pagaría y por último solo el 3 % y el 1,7 % pagaría entre 1501 y 2000 colones o más de 2000 colones respectivamente como se puede observar en la siguiente figura.

Figura. 42

Precio que Pagaría por un Kilogramo de Papa.

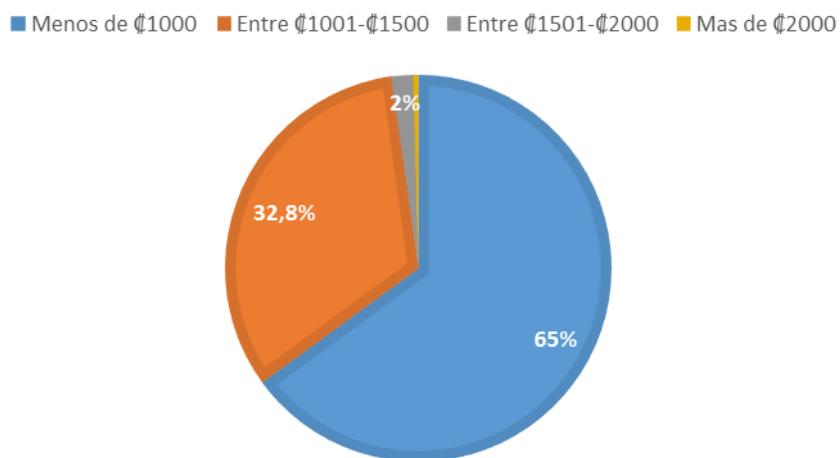
Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Qué Precio Pagaría por un Kilogramo de Tomate?

En lo referente al precio del tomate la mayoría de los entrevistados manifestaron que pagarían por el kilo menos de 1000 colones representando esto un 65 %, mientras que el 32,8 % indica que pagaría entre los 1001 y 1500 colones, el 2 % entre 1501 y 2000 colones y finalmente el 0,2 % manifestó pagar más de 2000 colones, a continuación, se presentan los resultados en la figura adjunta.

Figura. 43

Precio que Pagaría por un Kilogramo de Tomate.



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

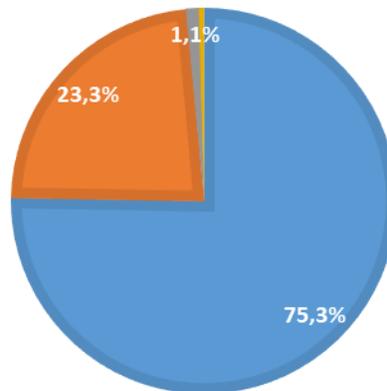
¿Qué Precio Pagaría por un Kilogramo de Vainica?

Analizando los resultados de lo que pagarían por el kilogramo de vainica el 75 % manifestó que lo más justo sería pagar entre 1000 y 1500 colones, 23,3 % indicó que pagaría entre 1501 y 2000 mientras el 1,1 % pagaría entre 2001 y 2500 colones y finalmente solo el 0,6 % pagaría más de 2500 colones como se observa en la siguiente figura.

Figura. 44

Precio que Pagaría por un Kilogramo de Vainica.

■ Entre ₡1000-₡1500 ■ Entre ₡1501-₡2000 ■ Entre ₡2001-₡2500 ■ Mas de ₡2500



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

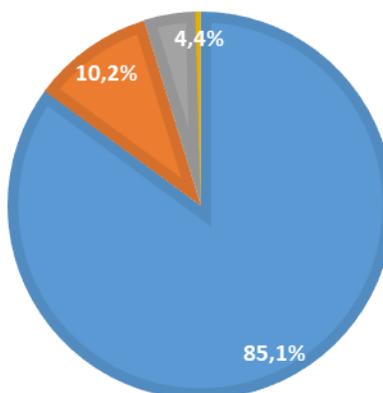
¿Qué Precio Pagaría por el Kilogramo de Yuca?

Los resultados de este producto indican que el 85,1 % de los encuestados pagarían por el kilogramo de yuca entre 501 y 1000 colones siendo estos la gran mayoría mientras que el 10,2 % opinó que pagaría menos de 500 colones, el 4 % por su parte pagaría entre 1001 y 1500 colones mientras que sólo el 0,7 pagaría más 1500 colones. A continuación, se presentan los resultados de este producto.

Figura. 45

Precio que Pagaría por el Kilogramo de Yuca

■ Entre ₡501-₡1000 ■ Menos de ₡500 ■ Entre ₡1001-₡1500 ■ Mas de ₡1500



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

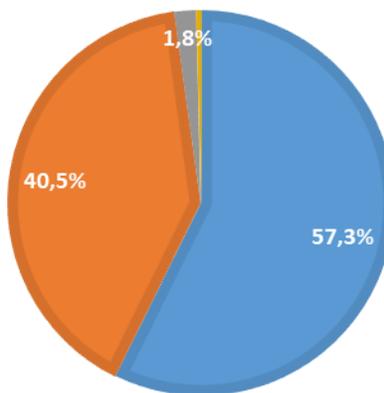
¿Qué Precio Pagaría por el Kilogramo de Zanahoria?

El siguiente producto analizado es la zanahoria la cual según el instrumento aplicado el 57,3 % manifiestan que pagarían por un kilogramo un precio de menos 1000 colones, el 40,5 % indica que pagaría entre 1001 y los 1500 colones, mientras tanto el 2 % pagaría entre 1501 y 2000 y finalmente 0,2 % de los entrevistado indican que pagarían más de 2000 colones, a continuación, se visualiza la figura con los resultados obtenidos.

Figura. 46

Precio que Pagaría por el Kilogramo de Zanahoria

■ Menos de ₡1000 ■ Entre ₡1001-₡1500 ■ Entre ₡1501-₡2000 ■ Mas de ₡2000



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

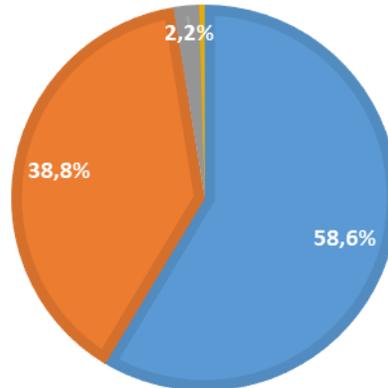
¿Qué Precio Pagaría por un Kilogramo de Tiquisque?

En el caso del tiquisque los consumidores manifestaron que pagarían por un kilogramo entre 1000 y 1500 colones representando esto la mayoría con un 58,5 %, el 38,8 % manifestó que pagaría entre 1501 y 2000 colones, mientras que para el 1,9 % piensan que lo más justo sería un precio entre 2001 y los 2500 y finalmente el 0,8 % opinó que pagarían más de 2500 colones.

Figura. 47

Precio que Pagaría por un Kilogramo de Tiquisque.

■ Entre ₡1000-₡1500 ■ Entre ₡1501-₡2000 ■ Entre ₡2001-₡2500 ■ Mas de ₡2500



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

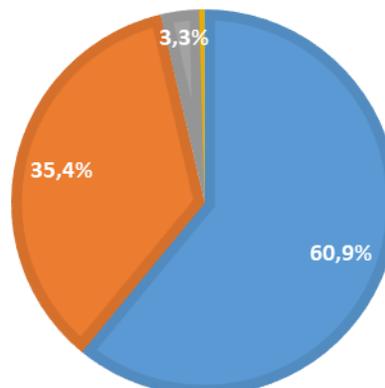
¿Qué Precio Pagaría por un Kilogramo de Ñampí?

En lo referente al precio del ñampí la mayoría de los entrevistados manifestaron que pagarían por el kilo entre 1000 y 1500 colones representando esto un 60,9 %, mientras que el 35,4 % indica que pagaría entre los 1501 y 2000 colones, el 2,8 % entre 2001 y 2500 colones y finalmente el 0,9 % manifestó pagar más de 2500 colones, a continuación, se presentan los resultados en la figura adjunta.

Figura. 48

Precio que Pagaría por un Kilogramo de Ñampí.

■ Entre ₡1000-₡1500 ■ Entre ₡1501-₡2000 ■ Entre ₡2001-₡2500 ■ Mas de ₡2500



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

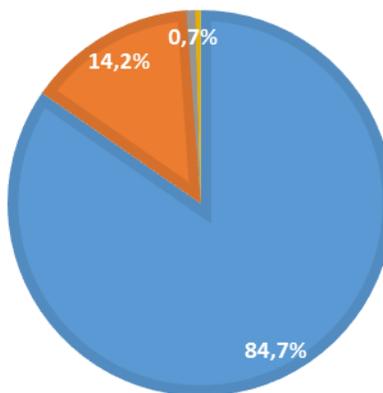
¿Qué Precio Pagaría por un Kilogramo de Pepino?

Los resultados de este producto indican que el 84,7 % de los encuestados pagarían por el kilogramo de pepino entre 1000 y 1500 colones siendo estos la gran mayoría, mientras que el 14,2 % opinó que pagaría entre 1501 y 2000 colones, el 1 % por su parte pagaría entre 2001 y 2500 colones mientras que sólo el 0,1 % pagaría más 2500 colones. A continuación, se presentan los resultados de este producto.

Figura. 49

Precio que Pagaría por un Kilogramo de Pepino

■ Entre ₡1000-₡1500 ■ Entre ₡1501-₡2000 ■ Entre ₡2001-₡2500 ■ Mas de ₡2500



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

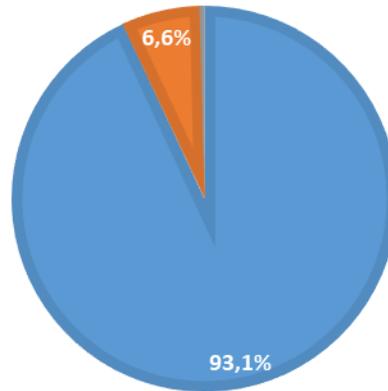
¿Qué Precio Pagaría por la Unidad de Pipiane?

Referente al precio que pagarían los consumidores consultados por la unidad de pipiane el 93,1 % manifestó que pagaría entre 500 y 750 colones por la unidad, por otra parte, el 6,6 % manifestó que pagarían entre 751 y 1000 colones, y solo el 0,3 % pagaría sería más de 1500 colones como se puede apreciar en la siguiente figura.

Figura. 50

Precio que Pagaría por la Unidad de Pipiane.

■ Entre ₡500-₡750 ■ Entre ₡751-₡1000 ■ Mas de ₡1500



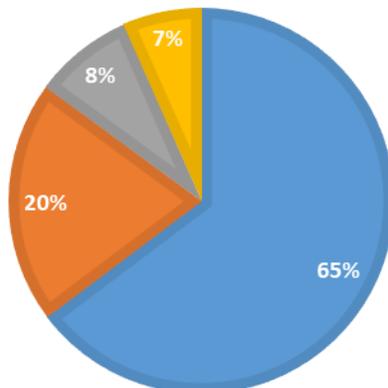
Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Con qué Frecuencia Consume Frutas a la Semana?

También es importante conocer con qué frecuencia consumen frutas a la semana los encuestados puesto que esta variable está igualmente relacionada con el consumo y con el potencial que tiene estos bienes de ser adquiridos. Según el gráfico mostrado a continuación el 64,7 % de los encuestados consumen frutas tres veces a la semana, el 20,4 % lo hace cinco días a la semana, mientras el 8,4 % lo hace un día a la semana y finalmente solo el 6,5 % de los encuestados las consumen diariamente.

Figura. 51
Frecuencia con que Consume Frutas a la Semana

■ Tres días a la semana ■ Cinco días a la semana ■ Un día a la semana ■ Diariamente

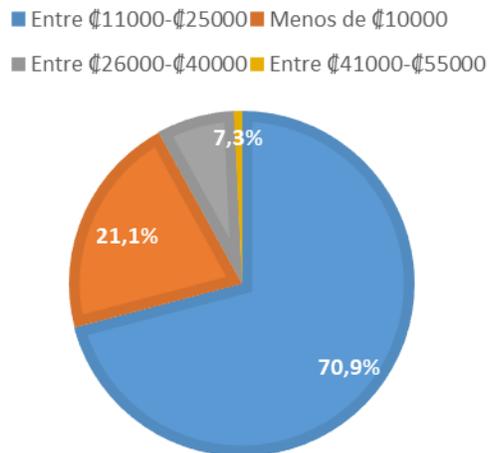


Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Cuánto Destina Aproximadamente a la Semana para la Compra de Frutas?

Esta variable va a permitir conocer aproximadamente cuánto del ingreso destina a la compra de verduras máxime teniendo en cuenta que estos bienes comprenden una parte importante de la dieta de las persona y son de los alimentos más consumidos, según el gráfico mostrado a continuación el 70,9 % de los encuestados destina entre 11 mil y 25 mil colones semanales a la compra de frutas mientras que el 21,1 % destina menos 10 mil colones a la semana, el 7,3 % destina entre 26 mil y 40 mil colones semanales, finalmente el 0,7 % de los encuestados gasta entre 41 mil y 55 mil.

Figura. 52
Monto Aproximado Destinado Semanalmente
a la Compra de Frutas

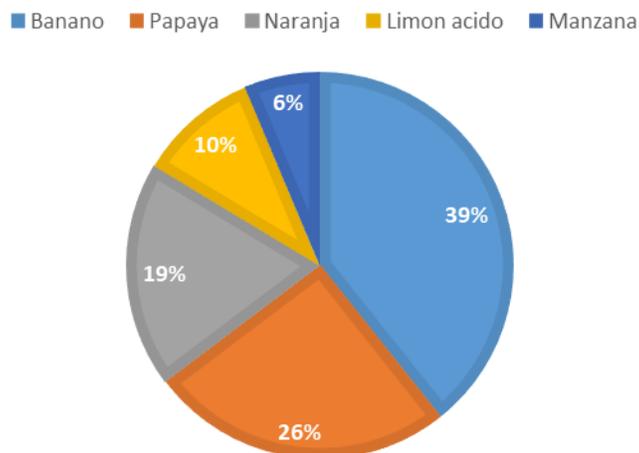


Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Qué Frutas Consume con más Frecuencia?

Según los resultados obtenidos y visualizados en el gráfico las frutas más consumidas por los encuestado son el banano con un 39% del total, la papaya con un 26%, seguida de la naranja con un 19%, el limón ácido con un 10% y la manzana con un 6%.

Figura. 53
Frutas que Consume con más Frecuencia.



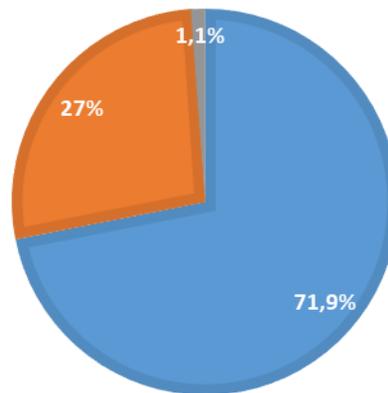
Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Qué precio pagaría por un kilogramo de Papaya?

Los resultados de este producto indican que el 71,9 % de los encuestados pagarían por el kilogramo de papaya entre 500 y 1000 colones siendo estos la gran mayoría, mientras que el 27 % opinó que pagaría entre 1001 y 1500 colones, el 1,1 % por su parte pagaría entre 1501 y 2000 colones. A continuación, se presentan los resultados de este producto.

Figura. 54
Precio que Pagaría por un Kilogramo de Papaya

■ Entre ₡500-₡1000 ■ Entre ₡1001-₡1500 ■ Entre ₡1501-₡2000



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

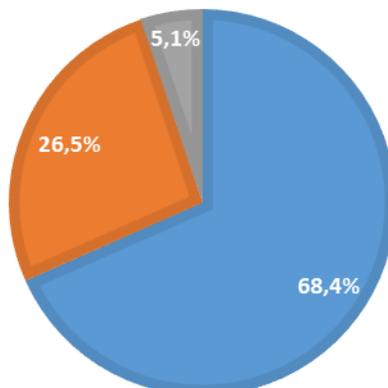
¿Qué Precio Pagaría por la Unidad de Naranja?

La siguiente fruta analizada es la naranja la cual según el instrumento el 68,4 % manifiestan que pagaría por la unidad un precio entre los 101 y los 150 colones, el 26,5 % indica que pagaría menos de 100 colones por la unidad y finalmente 5,1 % de los entrevistado indican que pagarían entre 151 y 200 colones, a continuación, se visualiza la figura con los resultados obtenidos.

Figura. 55

Precio que Pagaría por la Unidad de Naranja

■ Entre ₡101-₡150 ■ Menos de ₡100 ■ Entre ₡151-₡200



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

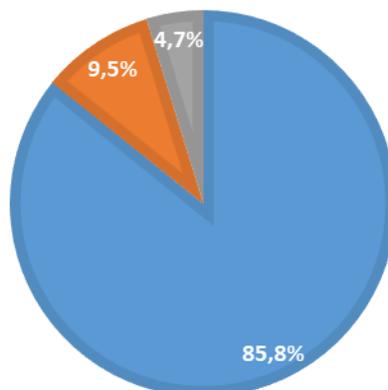
¿Qué Precio pagaría por un Kilogramo de Manga?

Referente al precio que pagarían los consumidores consultados por el kilogramo de manga el 85,8 % manifestó que pagaría entre 501 y 1000 colones, por otra parte, el 9,5% manifestó que pagarían entre 1001 y 1500 colones, y solo el 4,7 % pagaría menos de 500 colones como se puede apreciar en la siguiente figura.

Figura. 56

Precio que Pagaría por un Kilogramo de Manga

■ Entre ₡501-₡1000 ■ Entre ₡1001-₡1500 ■ Menos de ₡500



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas.

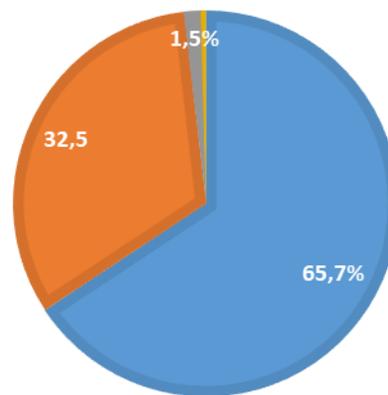
¿Qué Precio Pagaría por la Unidad de Mandarina?

El precio que pagaría la mayoría de los entrevistados por la unidad de mandarina es de entre 250 y 500 colones representado en un 65,7 % de los consultados mientras que el 32,5 % indica que lo que pagaría por la unidad es de menos de 250 colones, el 1,8 % pagaría entre 501 y 750 colones y finalmente solo el 0,3 % indica que pagaría más de 750 colones. En la siguiente figura se puede apreciar mejor la distribución porcentual.

Figura. 57

Precio que Pagaría por la Unidad de Mandarina

■ Entre ₡250-₡500 ■ Menos ₡250 ■ Entre ₡501-₡750 ■ Mas ₡750



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

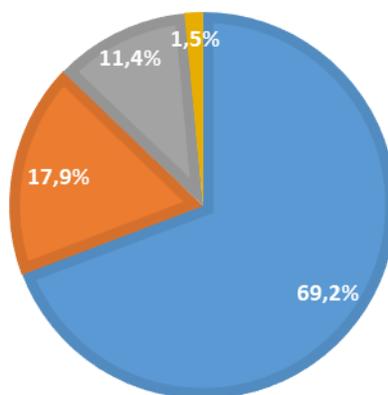
¿Qué Precio Pagaría por la Unidad de Limón?

Referente al precio que pagarían los consumidores consultados por la unidad de limón el 69,2 % manifestó que pagaría entre 51 y 75 colones por la unidad, por otra parte, el 17,9 % manifestó que pagarían entre 76 y 100 colones, el 11,4 % pagaría menos de 50 colones y solo el 1,5 % pagaría más de 100 colones, como se puede apreciar en la siguiente figura.

Figura. 58

Precio que Pagaría por la Unidad de Limón.

■ Entre ₡51-₡75 ■ Entre ₡76-₡100 ■ Menos de ₡50 ■ Mas de ₡100



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

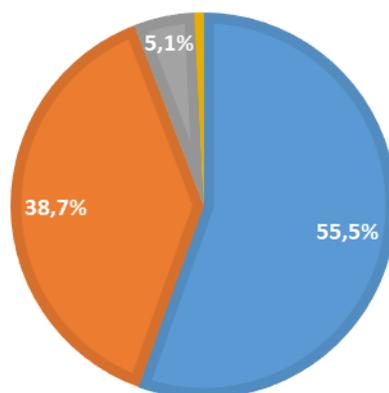
¿Qué Precio Pagaría por el Kilogramo de Guayaba?

En el caso de la guayaba los consumidores manifestaron que pagarían por un kilogramo entre 1000 y 1500 colones representando esto la mayoría con un 55,5 %, el 38,7 % manifestó que pagaría entre 1501 y 2000 colones, mientras que para el 5 % piensan que lo más justo sería un precio entre 2001 y los 2500 y finalmente el 0,8% opinó que pagarían más de 2500 colones.

Figura. 59

Precio que Pagaría por el Kilogramo de Guayaba.

■ Entre ₡1000-₡1500 ■ Entre ₡1501-₡2000 ■ Entre ₡2001-₡2500 ■ Mas de ₡2500

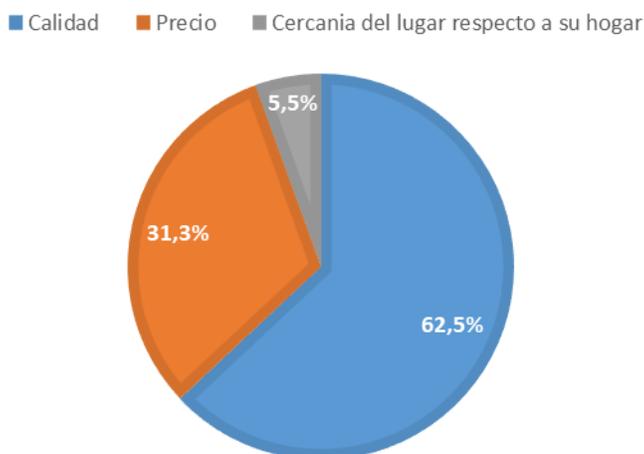


Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Qué Variable Influye más a la Hora de Comprar Frutas y Verduras?

En lo que respecta a la variable que más influye a la hora de comprar este tipo de bienes se tiene como primera opción según los consultados la calidad de los productos siendo esta un 62,5 % del total, seguido de un 31,3, % que piensa que lo más importante es el precio, como tercera motivo toman en cuenta la cercanía del negocio con respecto a su hogar representando esto un 5,5 % del total, mientras que la presentación del producto y el origen de procedencia representan solamente un 0.35 % cada uno.

Figura. 60
Variable que más Influye a la Hora de Comprar Frutas y Verduras.



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

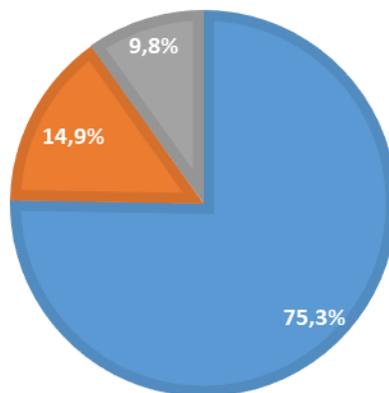
¿Cómo Considera el Precio de las Frutas y Verduras?

Según los resultados obtenidos el 75,3 % de los entrevistados consideran que los precios de estos productos son altos siendo esta la gran mayoría, seguidamente con un 14,9 % que consideran que los precios son muy altos, finalmente solo el 9,8 % opinan que los precios no son ni altos ni bajos.

Figura. 61

Cómo Considera el Precio de las Frutas y Verduras.

■ Altos ■ Muy altos ■ Ni altos ni bajos



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

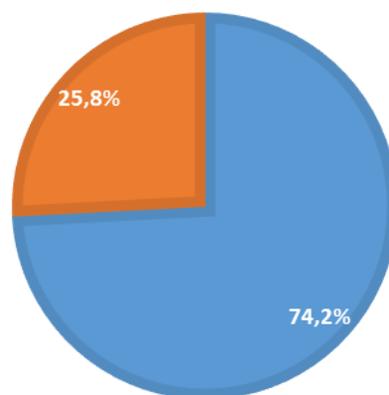
¿Cuándo Compra Frutas y Verduras se Fija si son Productos Nacionales o Importados?

Ante esta consulta la mayoría de los consultados opinaron que no se fijan si son productos nacionales o importados a la hora de comprarlos representado esta alternativa un 74,2 % del total mientras que solo el 25,8 % manifiesta si fijarse cuando los adquieren.

Figura. 62

Quando Compra Frutas y Verduras se Fija si son Productos Nacionales o Importados.

■ No ■ Si

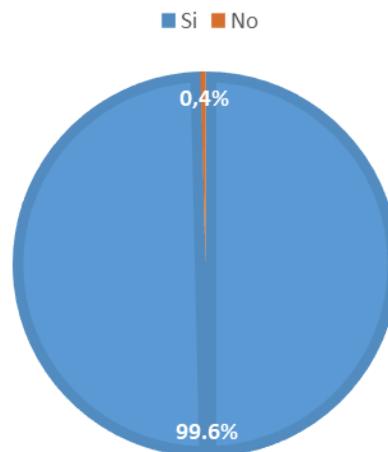


Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Estaría Dispuesto a Adquirir Frutas y Verduras de Productores 100% Locales?

Esta interrogante es de mucha importancia puesto que los consumidores finales dan su punto de vista respecto a la aceptación a comprar y apoyar a los productores locales y da señales importantes sobre el potencial de los productos ofrecidos por el centro de acopio al mercado. En este caso la gran mayoría opina que sí estaría dispuesto a adquirirlos representando el 99,6 % de la totalidad mientras que solo el 0,4 % dio su opinión negativa afirmando que no estaría dispuesto a adquirirlos.

Figura. 63
Disposición a Adquirir Frutas y Verduras de Productores 100% Locales.



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

- **Oferta.**

La otra variable que se debe de analizar dentro de un estudio de mercado es la oferta, mediante ella se conocerá los principales rasgos y características del lado de los que ofrecen el producto o servicio a los consumidores, se puede decir que la oferta es el complemento de la demanda y teniendo un perfecto conocimiento de esta se tiene un porcentaje bastante ganado para que el producto o servicio logre el posicionamiento necesario que permita su consolidación en el mercado.

En el caso del proyecto la oferta será analizada del lado de los productores que van a ser los que provean con sus productos al Centro de Acopio, para esto se aplicó un instrumento en el cual se trató de aplicar a la totalidad de los productores de la zona de influencia del proyecto, que previamente fueron identificados gracias a información proporcionada por oficina del Ministerio de Agricultura en Nicoya, como se explicó en etapas anteriores. Se logró encuestar a un total de 230 agricultores quedando por fuera aproximadamente 29, los cuales fue imposible entrevistar por aspectos como acceso o negativa de participar principalmente. A continuación, se presentan los resultados de dicho instrumento.

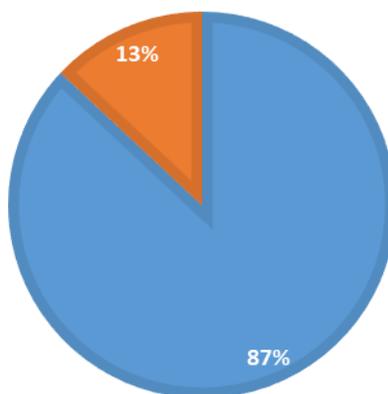
Género.

De los agricultores entrevistados el 87 % corresponde al género masculino mientras que el 13 % al género femenino evidenciando que es una actividad dominada por los hombres puesto que en la gran mayoría de los casos son ellos los que se dedican a las actividades del campo. La siguiente figura expresa los resultados

Figura. 64

Genero

■ Masculino ■ Femenino

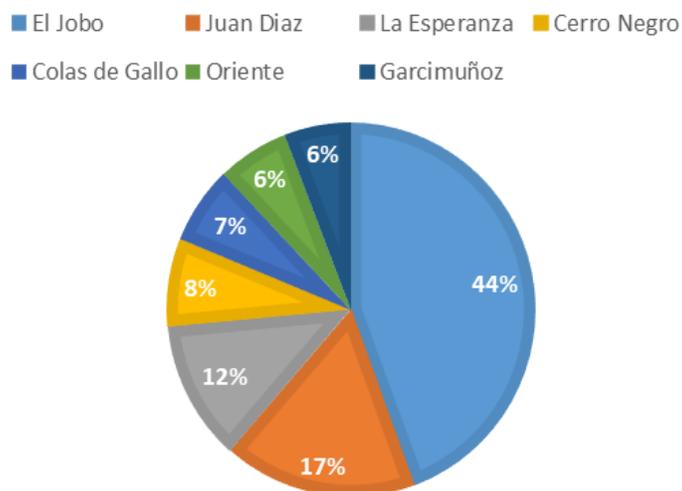


Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Cuál es su Lugar de Residencia?

En cuanto al lugar de residencia el 44 % de los entrevistado corresponden a la comunidad de El Jobo Norte siendo este el lugar de operación del centro de acopio, seguido de un 17 % que corresponde a agricultores de Juan Díaz, un 12 % de La Esperanza, 8 % de Cerro Negro, seguido de un 7 % de agricultores de Colas de Gallo y finalmente se ubican con un 6 % cada uno las comunidades de Garcimuñoz y Oriente.

Figura. 65
Lugar de Residencia.



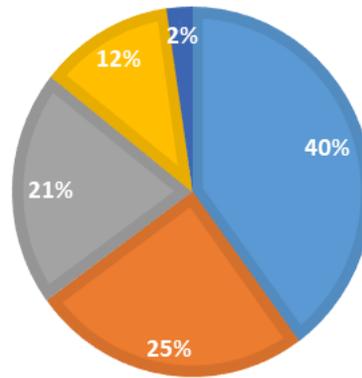
Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Cuál es su Rango de Edad?

El rango de edad dominante dentro del grupo de agricultores encuestados es de entre los 31 y 45 años evidenciando que en su mayoría son personas jóvenes dedicadas a la actividad, le sigue un 25 % de entre 18 y 30 años de edad, posteriormente se ubica el rango de edad entre 46 y 60 años con un 21 %, después con un 12 % el rango entre 61 y 75 años, mientras que sólo un 6 % de ellos son de más de 75 años de edad.

Figura. 66
Rango de Edad.

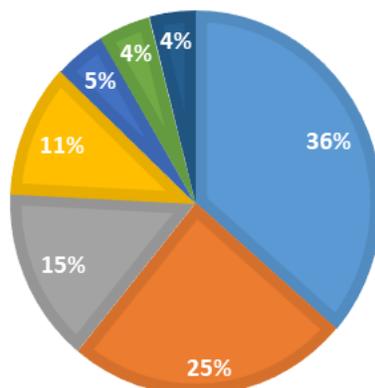
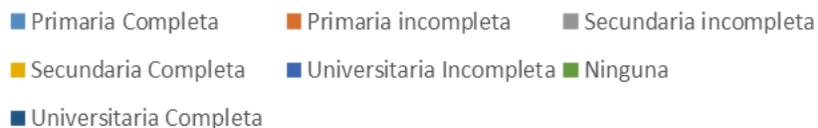
■ De 31 a 45 años ■ De 18 a 30 años ■ De 46 a 60 años
■ De 61 a 75 años ■ Mas de 75 años



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Cuál es su Nivel de Escolaridad?

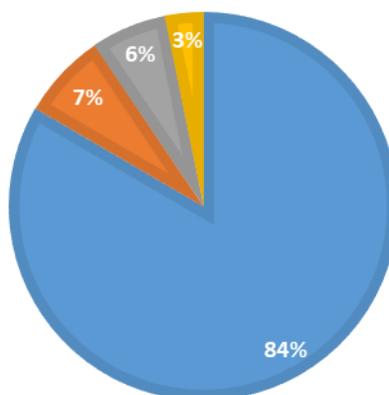
Respecto al nivel de escolaridad entre los agricultores se evidenció que 36 % de ellos cuenta con la primaria completa, mientras que el 25 % de ellos cuenta con la primaria incompleta, en los que respecta a la secundaria el 15 % no la terminó mientras que el 11 % si la concluyó, un 5 % de ellos cursó la universidad, pero no la concluyó, finalmente los que tienen la universidad completa representan un 4 % al igual que los que no tienen ningún tipo de estudios.

Figura. 67***Nivel de Escolaridad***

Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

¿Cuál es la Tenencia de la Tierra?

Ante esta interrogante los encuestados respondieron en un 84 % que la tierra que trabajan es propia, un 7 % manifestó que es prestada, mientras que un 6 % indicó que es una combinación de las alternativas y finalmente un 3 % dijo que la tierra es alquilada.

Figura. 68***Tenencia de la Tierra.***

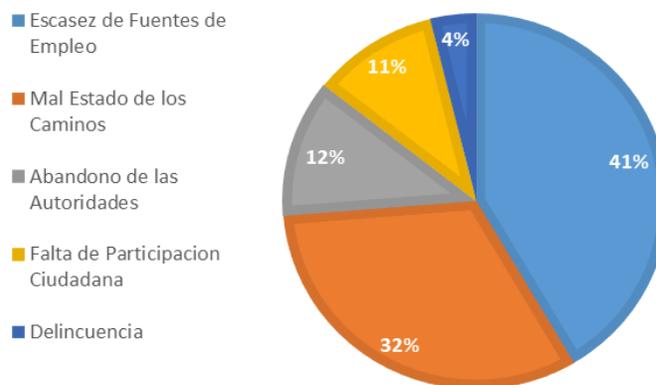
Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas.

¿Cuáles son los Principales Problemas Sociales de las Comunidades?

El 41 % de los entrevistados indicó que el principal problema de las comunidades es la escasez de fuentes de empleo, seguidamente de un 32 % que ve en el mal estado de los caminos el problema más grave, seguido de un 12 % que indicó que es el abandono de las autoridades, seguido del 11 % que dijo que la falta de participación ciudadana el mayor problema, finalmente solo el 4 % dijo que es la delincuencia.

Figura. 69

Principales Problemas de las Comunidades.



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas.

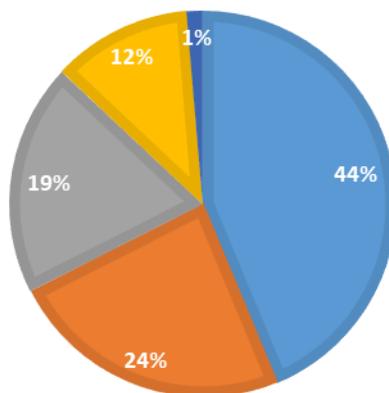
¿Cuáles son las Principales Fuentes de Empleo de la Comunidad?

Los encuestados manifestaron que en sus comunidades la principal fuente de empleo la constituye la agricultura con un 44 %, seguido de 24 % que indica que lo es el realizar jornales, la ganadería representa el 19 %, el 12 % indicó que lo es la construcción y finalmente solo el 1 % dijo que es la panadería y repostería.

Figura. 70

Principales Fuentes de Empleo.

■ Agricultura ■ Jornaleros ■ Ganadería ■ Construcción ■ Panadería y Repostería

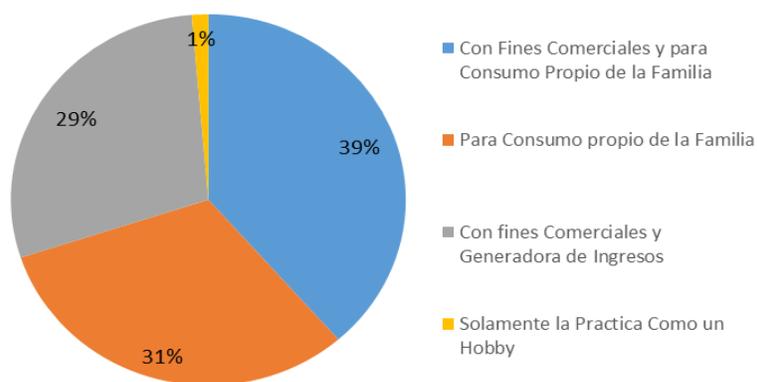


Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas.

¿Con qué Fines Practica la Actividad Agrícola?

De los encuestados el 39 % que representa la mayoría indicó que practica la agricultura con fines comerciales y para consumo propio de la familia, el 31 % solo para el consumo de la familia, el 29 % solo para fines comerciales y generadora de ingresos familiares y finalmente sólo el 1 % dice practicarla como un *hobby*.

Figura. 71

Fines con que Practica la Actividad Agrícola

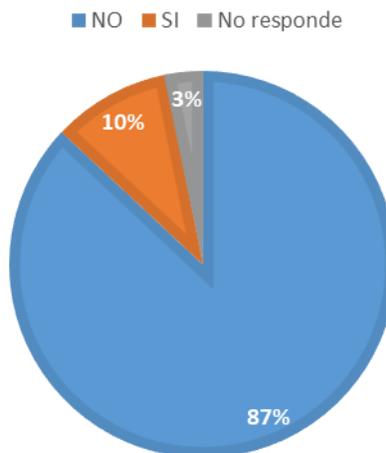
Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas.

¿Le Genera la Agricultura los Suficientes Ingresos para el Sustento de la Familia?

Los resultados que generó esta interrogante es que para el 87 % la actividad agrícola no le genera los suficientes ingresos para hacerle frente a las necesidades familiares, mientras el 10 % indicó que si y un 3 % prefirió abstenerse de responder.

Figura. 72

Genera la Agricultura los Suficientes Ingresos para el Sustento de la Familia.



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas.

¿Cuál es la Ganancia Aproximada por mes que le Genera la Agricultura?

Según el instrumento aplicado el 53 % de los encuestados manifestó que la agricultura les genera menos de 200 mil colones al mes siendo, seguidamente se ubican los que manifestaron que les genera entre los 200 mil y 500 mil colones mensuales siendo estos un 41 % del total, los que manifestaron generarle entre los 501 mil y los 800 mil colones son un 4 % del total y solo el 2 % indicó que les genera entre los 801 mil y el millón de colones mensuales.

Figura. 73
Ganancia Aproximada por Mes que
le Genera la Agricultura.

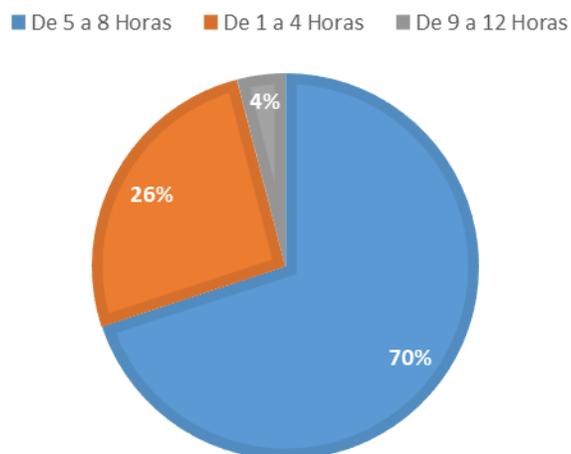


Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas.

¿Cuántas Horas al Día Dedicada a la Actividad Agrícola?

Las horas de trabajo dedicadas a la actividad por parte de los agricultores entrevistado es de 5 a 8 horas diarias en el 70 % de los casos, mientras que el 26 % indicó que destina de 1 a 4 horas diarias y solamente el 4 % destina entre 9 y 12 horas diarias.

Figura. 74
Horas al Día Dedicadas a la Actividad Agrícola.



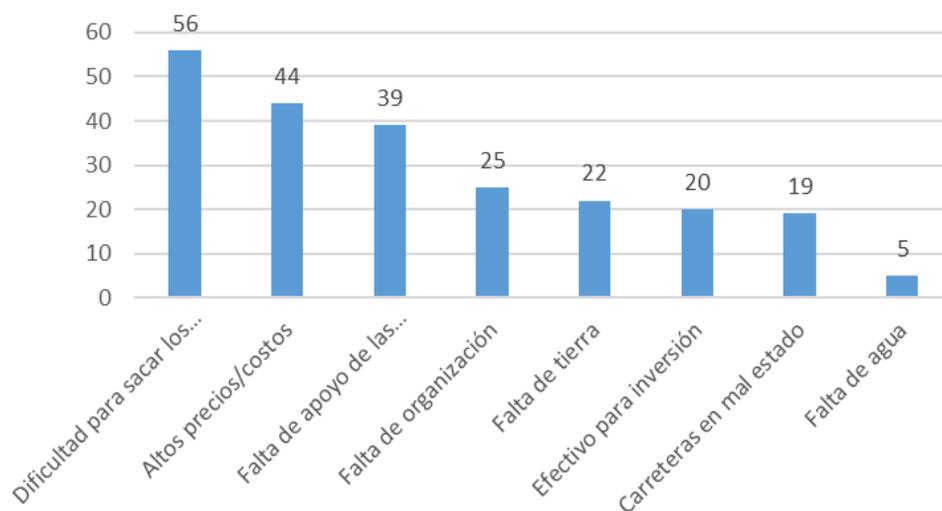
Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas.

¿Cuáles son los Principales Obstáculos que Enfrentan los Agricultores de la Zona?

Los principales obstáculos mencionados que enfrentan los agricultores en su mayoría es la dificultad para sacar sus productos ya que 56 de ellos mencionó esta alternativa, por su parte 44 indicaron que son los altos costos para producir, seguido por la falta de apoyo de las autoridades donde 39 agricultores indicaron que este era el mayor problema, posteriormente 59 dijeron que era la falta de organización, mientras 22 aseveraron que es la falta de tierra el principal obstáculo, 20 personas dijeron que es la falta de liquidez para invertir, 13 manifestó el mal estado de los caminos y finalmente 5 agricultores dijeron que es la falta de agua el mayor obstáculo

Figura. 75

Principales Obstáculos que Enfrentan los Agricultores de la Zona.



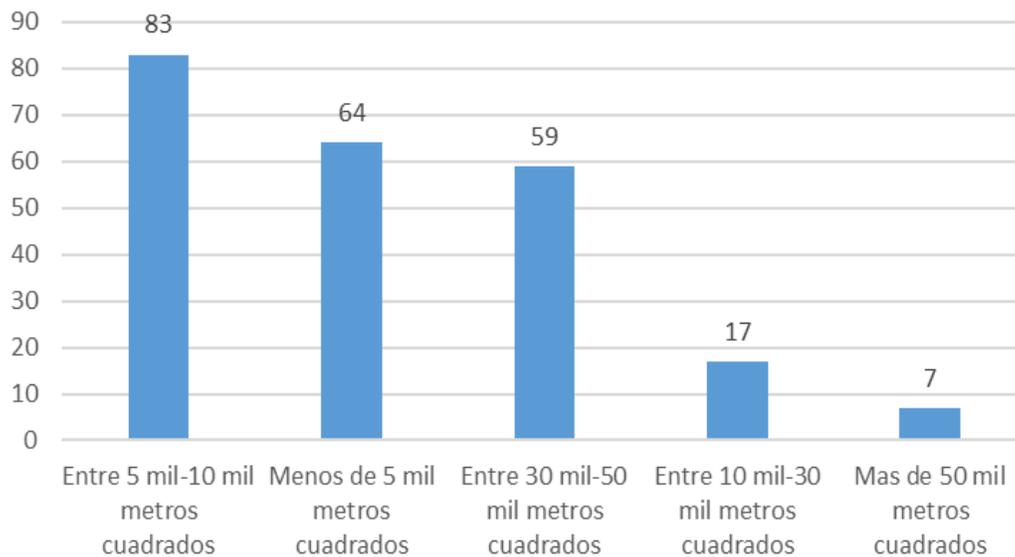
Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas.

¿Cuánto Terreno Apto para la Agricultura Posee?

De los 230 agricultores que se logró encuestar 83 de ellos posee entre 5 mil y 10 mil metros cuadrados aptos para desarrollar actividades agrícolas siendo estos la gran mayoría, mientras tanto 64 manifestó que posee menos de 5 mil metros cuadrados, por otra parte, 59 de ellos entre 30 mil y 50 mil metros cuadrados es decir entre 3 y 5 hectáreas, seguidamente se ubican un grupo de 17 agricultores que manifestaron tener

entre los 10 mil y 30 mil metros cuadrados y solamente 7 de ellos dijeron tener más de 50 mil metros cuadrados a disposición.

Figura. 76
Terreno Apto para la Agricultura que Posee.

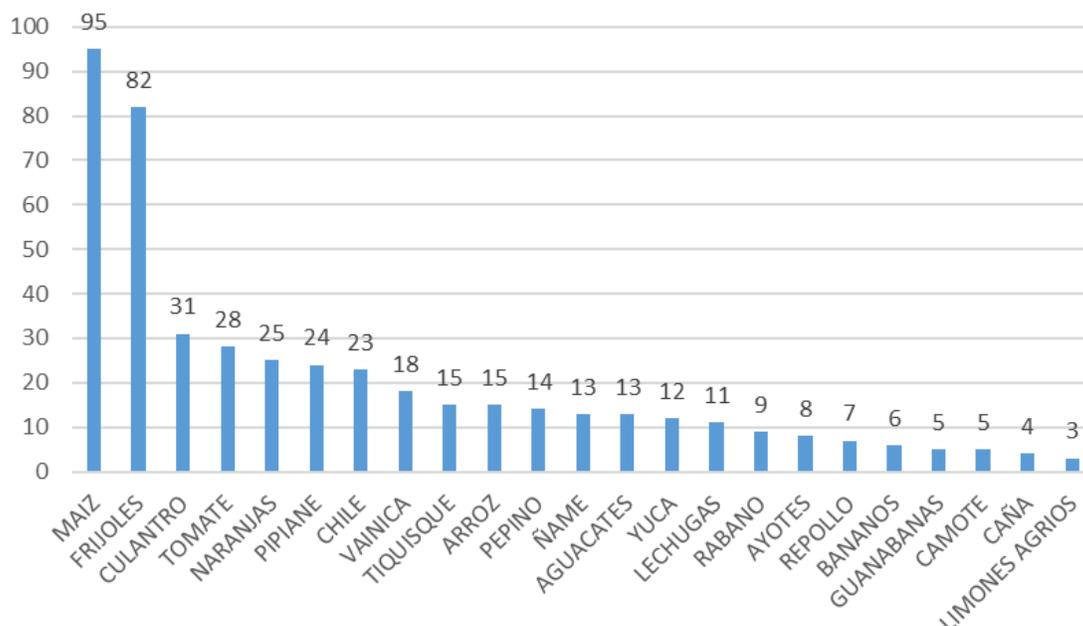


Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas.

¿Qué Produce?

El producto que más agricultores siembran en la zona es el maíz ya que 95 de los agricultores entrevistados manifestó cosecharlo, seguidamente se ubica el frijol donde 82 agricultores lo produce, posterior se ubica el culantro con 31 agricultores y con 28 personas se encuentra el tomate, dentro de los productos con mayor número de agricultores dedicados a producirlos.

Figura. 77
Que Produce



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

A continuación, se presenta la producción aproximada de cada producto según las cantidades dadas por los agricultores y sumadas para sacar una cantidad totalizada de los participantes que formaron parte de la encuesta.

Tabla 30
Cantidades Aproximada Producidas
por Cosecha de Cada Producto

Producto	Producción aproximada
Arroz	975 quintales
Maíz	3120 quintales
Frijoles	806 quintales
Pipiane	6700 unidades
Naranjas	102 000 unidades
Lechugas	8300 unidades
Aguacates Criollo	11 000 unidades

Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas.

Tabla 31
Continuación Cantidades Aproximadas Producidas
por Cosecha de Cada Producto.

Producto	Producción aproximada
Tomates	19 500 unidades
Chiles	20 250 unidades
Camote	2950 kg
Pepino	8800 kg
Yuca	7100 kg
Culantro Castilla	19 500 rollos de 100 g
Culantro Coyote	13 200 rollos de 100 g
Repollo	3000 unidades
Vainica	5250 kg
Rábano	2500 kg
Ayotes	3500 unidades
Limón Ácido	25 000 unidades
Tiquisque	4400 kg
Ñame	5500 kg

Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas.

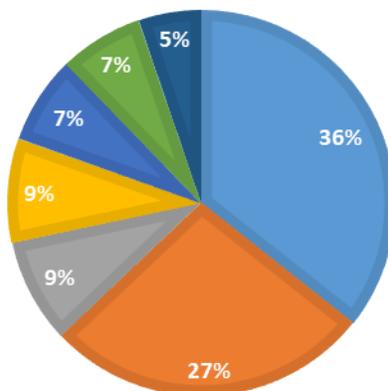
¿Qué Productos le Generan Mayor Rentabilidad?

El producto que genera mayor rentabilidad entre los encuestados es el frijol, ya que el instrumento muestra un porcentaje del 36%, seguido del maíz en segundo lugar, con un 27%, el 9 % de la población encuestada mencionó que el producto le genera mayor rentabilidad son las naranjas y con el mismo porcentaje mencionó no saber cuál de los productos le genera mayor rentabilidad. Por otra parte, el 7% aduce que no vende el producto y con el mismo porcentaje indicaron ser el tomate, finalmente el 5% de los productores indicaron que el pipiane es el producto que les genera mayor rentabilidad.

Figura. 78

Productos que les Genera Mayor Rentabilidad

■ Frijol ■ Maiz ■ Naranjas ■ No sabe ■ Tomates ■ No vende ■ Pipiane



Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas

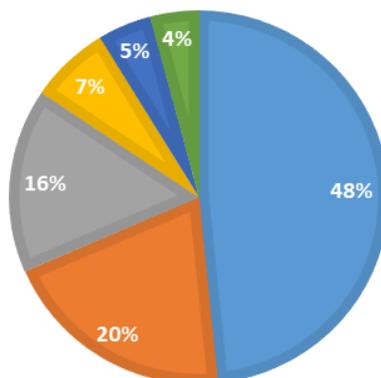
¿Qué Productos le Generan Mayor Costo?

El 48 % de los productores encuestados afirman que el producto que genera mayor costo es el frijol, seguido del maíz con un 20 %, el tomate con un 16 %, y el arroz con un 7 %, después indicaron que no saben cuál de ellos les generan mayores costos con un 5% finalmente con un 4 % del total se ubica la naranja.

Figura. 79

Productos que Generan Mayores Costos

■ FRIJOLES ■ MAIZ ■ TOMATE ■ ARROZ ■ NO SABE ■ NARANJAS

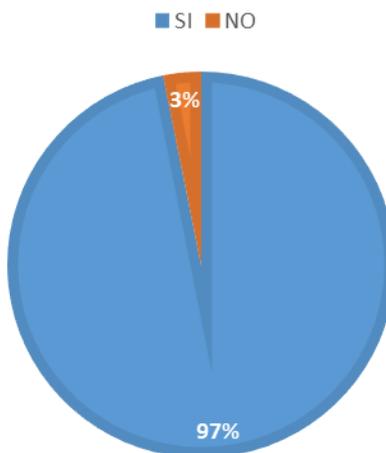


Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas

¿Tiene Disposición a Aumentar la Producción?

El 97 % de los encuestados afirman que sí están dispuestos a aumentar la producción en el momento que así sea requerido, con el fin de cumplir y generar ingresos a la familia, por otro lado, el 3 % menciona que no están dispuestos a aumentar la producción, y esto se debe a la edad con la que cuenta algunos productores, lo cual es la minoría, ya son personas adultas mayor, los cuales en ciertos casos se encuentran cansados físicamente, y su producción es sólo para consumo propio y familiar.

Figura. 80
Disposición a Aumentar la Producción

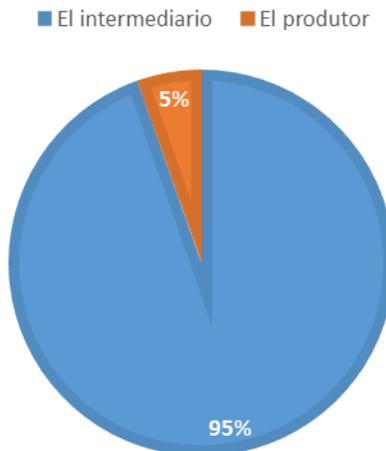


Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas

¿Quién Considera Obtiene la Mayor Ganancia por el Producto?

El 95 % de los encuestados afirman que mayormente las ganancias las obtiene el intermediario, dejando un 5 % de los encuestados que menciona que la ganancia la obtiene el productor. Y es que normal o comúnmente el productor vende a un bajo costo, lo que le permite al intermediario aumentar el mismo para así poder generar sus ganancias.

Figura. 81
Grupo que Obtiene la Mayor Ganancia por el Producto

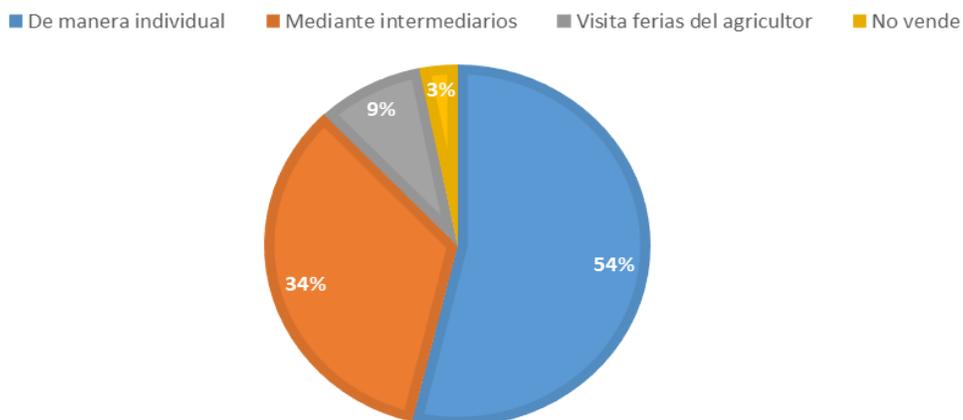


Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas

¿De qué Manera Vende el Producto?

Los productores venden mayormente de manera individual, esto mismo se evidencia con el 54 % de la población encuestada, por otro lado, el 34 % afirmó que lo hace mediante intermediarios, el 9 % se establecen en ferias del agricultor, el 3 % afirma que no vende los productos.

Figura. 82
Manera en la que Vende el Producto

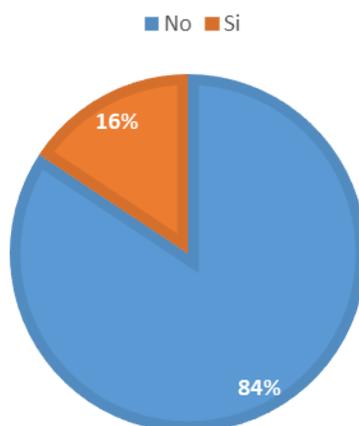


Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas

¿Participa en Alguna Organización de Agricultores?

Los productores encuestados mencionan que no participan en ninguna organización, o agrupación de agricultores, lo cual se evidencia con el 84 % de los mismos, sin embargo, con un menor porcentaje, el cual es de 16 % afirman que si se encuentran activos en una organización de productores. Es importante que los productores sean partícipes de estas organizaciones, ya que mediante ello se puede generar mayor conocimiento mediante capacitaciones constantes.

Figura. 83
Participación en Alguna Organización de Agricultores

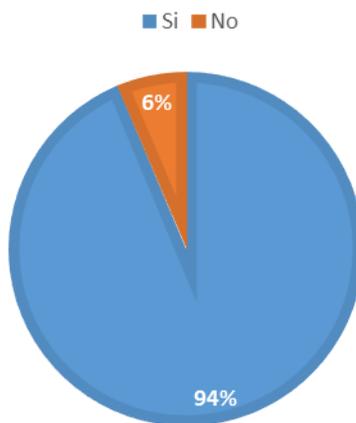


Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas

¿Considera que el Centro de Acopio para Productores Agrícolas en el Jobo Norte de Nicoya Mejoraría la Condición de los Agricultores de la Zona?

Es importante mejorar las condiciones de los agricultores de la zona, es por ello que el 94% de los encuestados afirman que el centro de acopio para productores agrícolas de la zona de El Jobo Norte mejoraría las condiciones de los mismos, sin embargo, con un 6 %, es decir, un menor porcentaje, mencionan que la puesta en marcha no mejoraría en ningún sentido las condiciones de los agricultores.

Figura. 84
El Centro de Acopio para Productores Agrícolas
en el Jobo Norte Mejoraría la Condición
de los Agricultores de la Zona

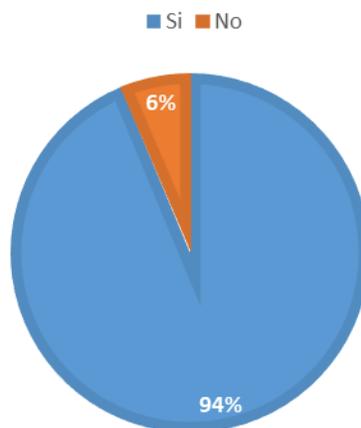


Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas

¿Estaría Anuente a Llevar sus Productos al Centro de Acopio que va a Operar en el Jobo Norte de Nicoya?

El 94 % de los encuestados afirman que sí están dispuestos a llevar los productos al centro de acopio que se localizará en El Jobo Norte de Nicoya, sin embargo, el 6 % menciona que no están dispuestos a trasladar los productos cosechados hacia el centro de acopio, esto debido a diversas razones, una de las más comunes es la distancia que deben de recorrer para poder entregar los productos en dicha localización.

Figura. 85
Anuencia a Llevar los Productos
al Centro de Acopio.

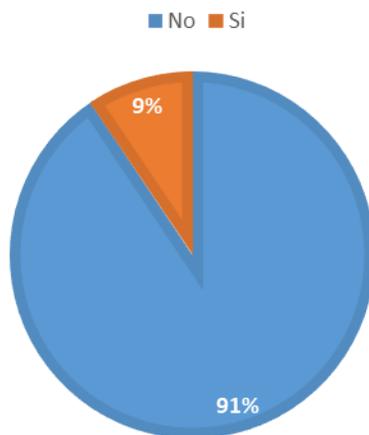


Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas

¿Recibe o ha Recibido Asesoría, Asistencia o Capacitación de Alguna Institución Pública o Privada?

El 91 % de los encuestados mencionan que no reciben ni han recibido ningún tipo de asesoría, asistencia o capacitación, sin embargo, el 9 % afirma que sí han recibido algún tipo de capacitación brindada por instituciones, las mismas públicas o privadas, aunque es un porcentaje menor, es positivo que los agricultores reciban capacitaciones en diversos temas de interés.

Figura. 86
Recibe o ha Recibido Asesoría, Asistencia o Capacitación
de Alguna Institución Pública o Privada

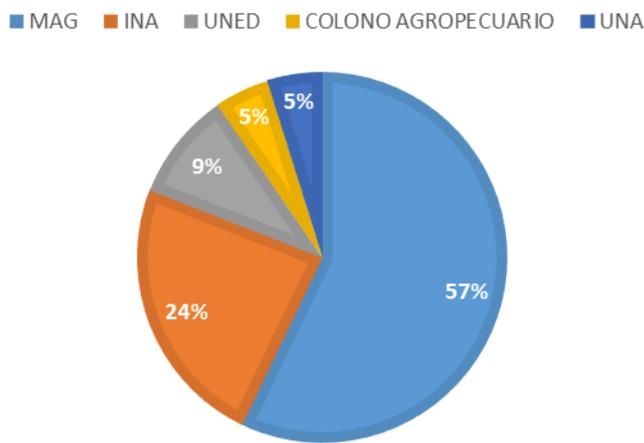


Fuente: elaboración propia con base en las encuestas.

¿Cuáles Instituciones le Brindan o han Brindado Asistencia o Capacitación?

La mayor cantidad de los encuestados, los mismos con un total de 57 % mencionan que el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) es el principal ente que brinda capacitaciones, seguido de Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) con un 24 %, la Universidad de Educación a Distancia obtiene un 9 % de los encuestados, por último pero no menos importante se encuentran ambos con un 5 % de los encuestados mencionan que la Universidad Nacional y el Colono Agropecuario brindan capacitaciones y/o asesorías a los agricultores.

Figura. 87
Instituciones que le Brindan o han Brindado
Asistencia o Capacitación

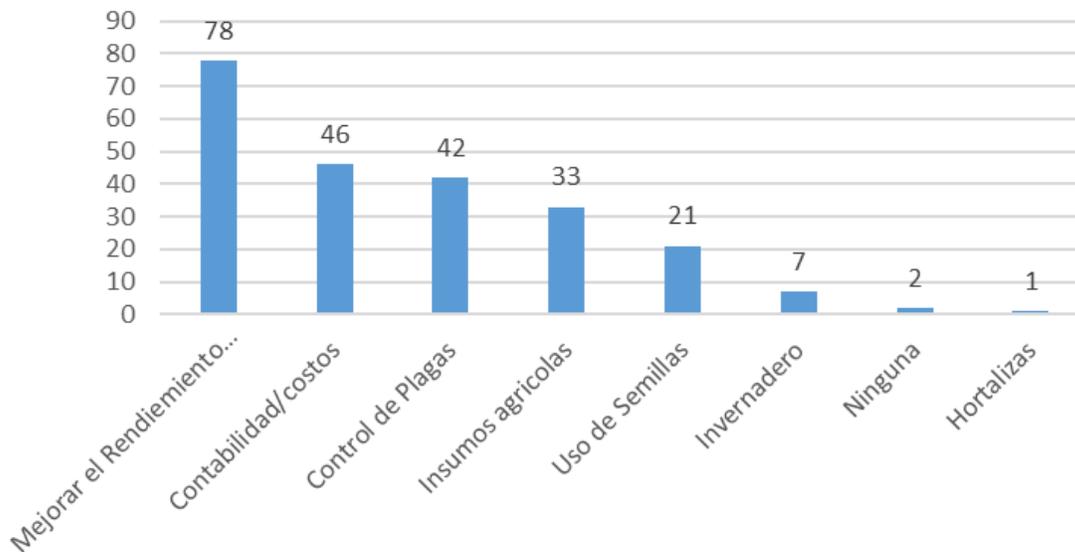


Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas

¿Cuáles Áreas Considera Requiere Asesoría o Capacitación?

Mejorar el rendimiento de la siembra es el área principal en la cual requieren asesoría los productores, esto se evidencia en 78 de los agricultores encuestados, 46 indicaron que requieren asesoría para poder llevar adecuadamente la contabilidad y los costos de la producción, mientras 42 mencionan que les gustaría asesoría para el control de plagas, de igual manera 33 agricultores dijeron necesitar asesoría para saber escoger cuáles son los mejores insumos agrícolas, 21 agricultores de la población encuestada menciona que le gustaría contar con asesoría en el usos de mejores semillas , por otro lado, 7 agricultores mencionaron que necesitan capacitación para hacer frente al efecto invernadero. Estas son las principales necesidades de capacitación o asesoría que requieren los agricultores desde sus propios puntos de vista.

Figura. 88
Áreas en las Cuales Requiere
Asesoría o Capacitación



Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas

5.5.3. Distribución y Punto de Venta.

El proceso que conlleva la distribución de los productos empezará desde el momento en que la mismo llega a las instalaciones del proyecto. Como se recordará el centro agrícola va enfocado en que el proyecto no intervendrá directamente en la producción sino por el contrario, los agricultores ya llevan el producto posterior a la etapa productiva que cultivaron en sus respectivas fincas y el centro se encargará de crear las alianzas estratégicas con los comercios para su venta.

La distribución se lleva a cabo posterior a que los productos lleven el respectivo proceso de lavado, clasificación, pesaje, empaclado entre otros. Este paso se lleva a cabo en la planta física del centro. El proyecto será el eje principal o puente entre los productores y los intermediarios (verdulerías, sodas, supermercados, abastecedores, etc).

En esta se identifican cuatro participantes que se convierten en los eslabones que conforman toda la dinámica de distribución requerida para lograr el objetivo del centro agrícola.

-Agricultores: Son los encargados de producir los bienes en sus respectivas fincas, deben de cumplir con tener el producto a tiempo en el centro y velar por la calidad de estos.

-Centro Agrícola: Será el encargado de la etapa de recepción, pesaje, lavado, empacada, almacenamiento y embalaje para ser llevados a los comercios.

-Intermediarios: Son los encargados de poner a disposición de los clientes los productos en sus locales comerciales llámese sodas, verdulerías, supermercados etc.

-Consumidores Finales: Son las personas individuales o familias que adquieren los productos en los comercios, es importante que siempre se busque la maximización de su satisfacción para que así siga adquiriendo los productos.

Para realizar el proceso de distribución el proyecto va a adquirir un vehículo tipo camión que cumpla con las condiciones de tamaño y carga necesarios para poder trasladar los productos desde la comunidad de El Jobo Norte que será donde va a estar ubicada la planta física del centro hasta los comercios, para esto es importante establecer cronogramas de entregas y horarios para así cubrir bastantes pedidos y llevar un buen control de costos de operación.

Los puntos de venta serán los comercios que se ubiquen en el centro de Nicoya, al menos en una primera etapa se pretende cubrir esta zona y posteriormente llegar a otros sectores de la provincia, previo análisis de las condiciones del mercado en su momento. Los negocios identificados como mercado meta son las verdulerías, restaurantes, sodas, supermercados, abastecedores y todos aquellos comercios que ofrezcan este tipo de bienes.

5.5.4. Estrategia de Comercialización.

- **Producto.**

Al ser un centro de acopio dirigido a la recepción, distribución y comercialización de productos agrícolas, los bienes que ofrecerá son verduras y frutas que se producen en las comunidades con influencia del proyecto, gracias a las bondades de las tierras y el clima de estos lugares se obtienen productos de una vasta variedad y de gran calidad, lo que los coloca fácilmente a competir con productos de otras zonas que a lo largo de la historia han sido conocidas como zonas 100 % agrícolas.

El proyecto no pretende concentrarse en un producto específico sino por el contrario el objetivo es ofrecer una variedad amplia productos, esto para explotar los diferentes cultivos que se dan y para darle la oportunidad a todos los agricultores, además que el potencial de la zona permite una diversificación importante,

Según el instrumento aplicado a los agricultores de dichos lugares los siguientes constituyen la lista de productos que son cultivados por ellos y que el centro de acopio se abastecería.

Tabla 32
Productos Sembrados por los Agricultores
la Zona del Proyecto.

Producto	Producto
Tomate	Aguacate
Chile	Ñame
Camote	Lechugas
Pepino	Arroz
Yuca	Maíz
Culantro	Frijoles
Repollo	Pipiane
Vainica	Naranjas
Rábano	Tiquisque
Ayote	Limonos

Fuente: Elaboración propia con base a la encuesta.

Características de los Productos. Los productos cuentan con características naturales puesto que son obtenidos directamente de la tierra, son bienes considerados como indispensables para el ser humano puesto que los nutrientes que aportan son insustituibles y no son encontrados en otros alimentos, gracias a sus componentes permiten que el organismo pueda prevenir enfermedades y desarrollar sus funciones normalmente, se recomienda su ingesta desde que prácticamente se nace hasta que se muere.

Según el Ministerio de Agricultura (2020) estos alimentos son “muy ricos en vitaminas, minerales, hidratos de carbono complejos con fibra vegetal, y contienen cantidades mínimas de grasas que además son siempre insaturadas. Tienen un bajo contenido en calorías y sodio, y carecen de colesterol.

Algunas recomendaciones para el consumo de estos productos son los siguientes:

-Consumir diariamente al menos un buen plato de verduras frescas o, mejor aún, una buena ensalada. Al cocer la fibra vegetal cambia su consistencia y pierde parte de sus propiedades, por lo que es conveniente ingerir una parte de los vegetales de la dieta crudos. Al cocer la verdura se pierde gran parte de su vitamina C, de la que necesitamos grandes cantidades para evitar la oxidación de las lipoproteínas en la sangre.

-Tomar al menos dos piezas de fruta al día. Una buena costumbre es comenzar el día tomando una pieza de fruta o en zumo natural antes del desayuno. El agua, las vitaminas antioxidantes y las enzimas que contiene la fruta ayudan a hidratar, depurar y revitalizar el sistema cardiovascular.

Calidad del Producto. Los productos agrícolas de la zona de influencia del proyecto son conocidos por su alta calidad debido principalmente a lo buena que es la tierra, gracias al clima fresco y la abundancia de lluvias permitiendo que se dé mucha variedad de productos y de muy buena calidad, de hecho por estas razones se dan cultivos que en otras zonas del cantón no se dan como es el caso por ejemplo de productos como el

tomate, lechuga, culantro de castilla, repollo, entre otros que en lugares más bajos del cantón no se producen ya que están a un nivel más cercano al mar y son mucho más calurosos. Es importante enfatizar en este aspecto y convertirlo en una ventaja competitiva a la hora de incursionar en el mercado.

Presentación del Producto. Se recomienda que la presentación del producto sea acorde con las características propias de cada uno y de las necesidades del consumidor, esto con el fin de que sea más fácil su acceso, de acuerdo con un análisis realizado en los lugares de venta de estos bienes tales como verdulerías y supermercados se evidencia que principalmente se dan dos formas de presentación las cuales son a granel o empacados ya sea en bolsas o mayas.

La presentación del producto también va a depender de la solicitud del cliente ya que para algunos es más fácil para su manipulación que sea entregado a granel mientras que para otros sea más factible ya pesado y empacado listo para ser adquirido por el productor final. Algunos productos que por sus características y tamaño pueden ser empacados son la papa, limones, naranjas, camote, pipiane, culantro, tomate, entre otros. A continuación, se especifican los tipos de empaques recomendados.

Figura. 89
Empaquetado de Producto en Bolsa Plástica.



Fuente: Google

Figura. 90
Empaquetado de Producto en Maya Plástica.



Fuente: Google

Igualmente hay productos que, por sus características de tamaño, peso o simplemente por preferencias del cliente este requiera que sea de esta manera.

Figura. 91
Producto en Presentación a Granel.



Fuente: Google

- **Plaza.**

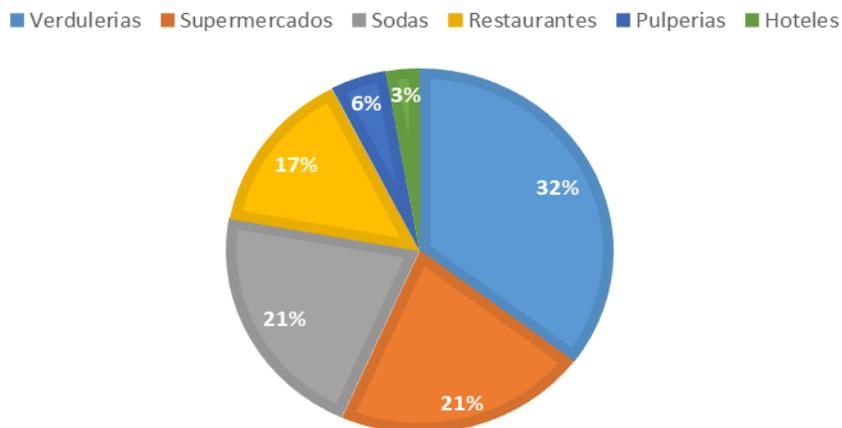
Como se ha mencionado a lo largo del documento las instalaciones físicas del centro de acopio se ubican en la comunidad de El Jobo Norte de Nicoya puesto que la idea nace

de la asociación de desarrollo del lugar que ve una oportunidad de generar empleo y a la vez satisfacer una necesidad de los agricultores del lugar y de comunidades cercanas. La idea con la puesta en marcha del proyecto es que el Centro de Acopio sirva como centro de recepción de los productos y de ahí sean distribuidos al por mayor en negocios tales como verdulerías, supermercados, abastecedores, sodas, restaurantes, entre otros.

Estos lugares son los visualizados por la asociación de desarrollo y por los agricultores como los lugares ideales para colocar su producción, puesto que el cantón de Nicoya presenta una actividad comercial bastante dinámica dándose las condiciones para crear un nicho de mercado, aunado a esto aprovechar la posibilidad de trabajar como una agrupación. En una primera etapa se pretende abarcar los negocios del cantón central de Nicoya que es donde hay mayor dinámica y conforme se vaya consolidando en el mercado poder llegar a lugares más lejanos e inclusive abarcar el resto de los cantones de la provincia.

Para tener un mejor conocimiento de esta variable se les preguntó a los agricultores en el instrumento aplicado cuáles comercios ven con potencial para la venta y colocación de la producción y el 31 % mencionó que el mejor lugar sería las verdulerías, en segundo lugar, se ubican las sodas y los supermercados con un 21 % seguido de los restaurantes con un 17 %, pulperías un 6 % y finalmente los hoteles representan un 3 % del total. En la siguiente figura se aprecia mejor los resultados.

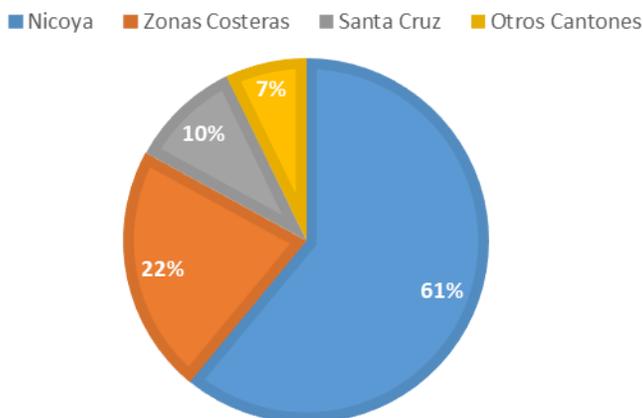
Figura. 92
Comercios Ideales para Distribuir los
Productos Según los Agricultores



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

Igualmente, se les consultó a los productores cuáles lugares ve con potencial para colocar los productos indicando que el cantón de Nicoya es el más ideal con el 61 % de opiniones, seguido de las zonas costeras con un 22 %, el cantón de Santa Cruz representa un 10 % mientras que otros cantones de la provincia representa un 7 %, aquí se evidencia claramente que la opinión de los agricultores coincide con la de la asociación de desarrollo con respecto a la cobertura inicial que tendría el proyecto, a continuación se aprecian los resultados a la interrogante.

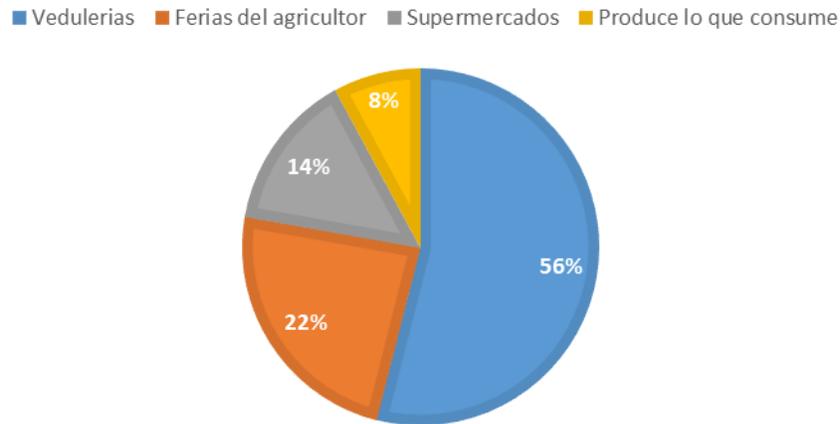
Figura. 93
Comunidades con Potencial para Colocar la
Producción Según los Agricultores



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

También se considera de suma importancia conocer la percepción de los consumidores finales (personas que adquieren estos productos en los establecimientos comerciales) con respecto al lugar o tipo de negocio donde adquieren regularmente estos productos y según los resultados en un 56 % de los casos son adquiridos en las verdulerías, seguido de los supermercados que representan un 22 % del total, mientras que las ferias del agricultor representan el 14 % y finalmente el 8 % de los encuestados los adquieren en los abastecedores o pulperías. Los resultados se aprecian mejor en la siguiente figura

Figura. 94
Comercio en el que Adquieren Regularmente
las Frutas y Verduras.



Fuente: Elaboración propia con base a las encuestas

Para lograr llegar a este tipo de establecimiento comercial es necesario que se establezcan alianzas comerciales mediante procesos de prospección de clientes donde se visiten periódicamente estos sitios y se trate de ampliar la cartera de cliente, además es importante que se establezcan relaciones de fidelidad con los clientes, a la vez que se suplan las necesidades de una manera eficiente y responsablemente.

- **Promoción.**

Al ser el centro de acopio una nueva opción en el mercado donde prácticamente se va a empezar desde cero, es muy importante que se desarrollen acciones de promoción donde se dé una divulgación en el mercado que permita poco a poco ser conocida como una organización que ofrece productos agrícolas, en este aspecto se debe promocionar como una alternativa de muy alta calidad donde sobresalga o se haga énfasis en la frescura de los productos y el reconocimiento de las comunidades como zonas 100 % agrícolas donde el clima y la tierra permiten la producción de una variedad de verduras y frutas.

Otro aspecto muy importante en el cual también se debe enfatizar es que la región Nicoya es reconocida nacional y mundialmente como una zona azul donde por su modo de vida y buena alimentación las personas tienden a vivir más años que en otras regiones, este debe ser un sello que se debe explotar y convertirlos en una ventajas competitiva, además del hecho que son productos locales sembrados por agricultores nicoyanos lo que puede ocasionar un impacto positivo entre los cliente y así aumentar la aceptación puesto que se crea conciencia para apoyar a los productores de la zona.

Dentro de las acciones por desarrollar como parte de la promoción se tiene las siguientes

Publicidad. Como se mencionó anteriormente al ser el proyecto una nueva alternativa en el mercado es necesario darlo a conocer en el cantón, para esto se deben desarrollar actividades de publicidad que permitan impactar en los clientes potenciales, la publicidad pretende exponer ante los consumidores los productos que se ofrecen, mediante ella se pretende llegar al mercado meta dando información que incentive o provoque la compra de los productos por parte de las verdulerías, supermercados, sodas, abastecedores entre otros, dentro de las actividades de publicidad se tiene las siguiente;

-Tarjetas de presentación, las cuales permiten entregarlas en los negocios que abarcan el mercado meta, en ellas se coloca información de los medio o canales para contactar al centro de acopio tales como teléfono, *WhatsApp*, correo electrónico, dirección, red social y muy importante el nombre.

Figura. 95
Tarjeta de Presentación.



Fuente: Elaboración propia

-Volantes, se reparten en los negocios para que los consumidores conozcan cuáles son los productos que se ofrecen, cómo identificarlos, además de aspectos como características y precios, productos en oferta, para ello es importante coordinar con los negocios para que sean entregados a los consumidores en sus compras y a la vez estén en lugares accesibles.

-Red Social, actualmente las redes sociales tienen un gran impacto en los consumidores ya que prácticamente todas las personas cuentan con alguna de ellas, gracias a su poder de propagación todas las empresas y organizaciones cuentan con al menos una de ellas, aquí se expone información tal como productos, promociones u ofertas, puntos de venta, entre otros, es importante que se utilice activamente para aumentar su impacto. Se puede manejar una página de Facebook que es la más popular y también utilizar el *WhatsApp* como una forma de interactuar con el cliente mandando a través de este medio promociones e información relevante.



Facebook/AgroElJobo

-Rotulación del vehículo, colocar el logotipo del proyecto en el vehículo es una forma de publicidad ya que este es el encargado de realizar las entregas por lo que debe desplazarse por diferentes lugares, en este se coloca el logotipo, información de medios de contacto como teléfonos, correo electrónico, dirección, además del eslogan.

Figura. 96
Rotulación del Vehículo



Fuente: Elaboración propia

-Uniforme de Colaboradores, es importante que los colaboradores cuenten con un uniforme que los identifique, además que permite que proyecten una buena imagen ante los clientes y la comunidad en general, el uniforme incorpora el nombre de la organización y lleva colores vivos y relacionados con el ámbito agrícola como lo es el verde y el café.

Figura. 97
Uniforme de Colaboradores



Fuente: Elaboración propia

Prospección de Ventas. Al ser un proyecto nuevo en el mercado y al estar dirigido a negocio tales como verdulerías, sodas, supermercados es necesario que realice un proceso de identificación y visita a este tipo de comercios con el afán de ofrecer y dar a conocer los productos, mediante este proceso se le da un seguimiento a los contactos permitiendo así mejorar los resultados de colocación, esta tarea debe ser desarrollada por el administrador junto a miembros de la asociación de desarrollo e integrante del grupo de agricultores.

Mediante este proceso también se va creando una base de datos o cartera de clientes donde se cuente con información de cada contacto y así se facilita el ofrecimiento de los productos. Para esto es importante manejar aspectos de servicio al cliente, enfatizar en la responsabilidad, confianza y calidad de los productos. Además, es importante que las personas que lleven a cabo esta tarea tengan perfecto conocimiento de la zona, de los productos, también manejen conceptos básicos de ventas y de mercadeo.

Promoción de Ventas. El máximo fin u objetivo del centro de acopio es la colocación de la producción en la mayor cantidad de negocios posibles para así generar las suficientes ventas para lograr el beneficio de los agricultores, es importante que implementen estrategias de ventas que permitan hacer más atractivo el producto para los potenciales clientes, algunas de las que se deben implementar son las siguientes.

-Aplicar descuentos de acuerdo con las cantidades compradas, es decir cuanto mayor sea el volumen de la compra mayor el descuento que se le pueda conceder. También se pueden aplicar descuentos cuando existe una sobreproducción de determinado producto.

-Conceder ventas a crédito, estableciendo un límite que no sobrepase lo recomendado que es 30 % del total de la compra, esto se hace para salvaguardar los intereses del centro, además las facturas a crédito se deben cancelar máximo a los 30 días para así mantener niveles de liquidez adecuados.

- **Precio.**

La idea principal con la puesta en operación del centro de acopio es la colocación y distribución de los productos de una manera mayorista en negocios comerciales como ya se ha mencionado, el proyecto no pretende en un principio ofrecer directamente al consumidor los productos sino por el contrario que sea los negocios tipo verdulerías, supermercados, todas las que van a servir de canales para que los productos lleguen a los consumidores finales.

Una de las maneras más utilizadas para el establecimiento del precio de los productos independientemente de su tipología es mediante el precio de mercado de productos similares, es decir llevando a cabo un estudio de precios en el mercado y de acuerdo con este se establece el precio del bien, en este caso se considera que este método no sería el idóneo en el caso del proyecto ya que el Centro de Acopio no va a vender directamente al consumidor por lo que el establecimiento del precio de acuerdo con los precios que presentan los negocios comerciales dedicados a este ámbito sería inexacto debido a que ellos ya le están aplicando un margen de ganancia sobre el precio que ellos le compran al proveedor, es decir sería un precio ya inflado para los intereses del centro.

La otra forma de determinar el precio de un bien es mediante los costos de producción sin embargo el Centro de Acopio no va a ser un productor directo no va a cultivar propiamente los productos sino por el contrario va a servir para que los productores lleven la cosecha después de todo el proceso de siembra, por lo que no va a incurrir en costos de producción como tal, además al ser más de 250 productores que cultivan más de 20 productos diferentes, en cantidades distintas y utilizando formas e insumos de producción diferentes es muy difícil metodológicamente determinar un costo de producción para cada producto y para cada agricultor debido a lo poco homogéneas que son las variables mencionadas anteriormente.

También es importante destacar que según lo planeado por la asociación los costos de ventas van a ser cubiertos por el rubro que se pretende establecer como cuota a los agricultores por pertenecer al Centro de Acopio, con esos ingresos se cubrirá la operación diaria del proyecto.

Ante esto se propone que el precio se establezca con base al mayor mercado mayorista de productos agrícolas del país el cual es el Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos (CENADA) más un 5 % por valor agregado y calidad de los productos, importante recordar que CENADA es el encargado de facilitar condiciones para que los productores directos ofrezcan su bienes de manera mayorista para que posteriormente sean vendidos en el mercado detallista por negocios tales como verdulerías, supermercados, sodas, restaurantes, etc., siendo precisamente estos el mercado meta del centro de acopio.

Según consulta realizada el día 17 de febrero del 2023 los siguientes son los precios mayoristas ofrecidos por CENADA en su boletín semanal.

Tabla 33
Precios Mayoristas de CENADA Durante la
Semana del 13 al 19 de febrero de 2023.

Producto	Precio
Tomate	₡525 kilogramo
Chile dulce	₡105 unidad
Camote	₡945 kilogramo
Pepino	₡550 kilogramo
Yuca	₡473 kilogramo
Culantro castilla	₡215 rollo de 100 gramos
Culantro coyote	₡74 rollo de 100 gramos
Repollo	₡315 unidad
Vainica	₡705 kilogramo
Rábano	₡420 Kilogramo
Ayotes	₡315 kilogramo
Limón ácido	₡84
Tiquisque	₡1365 kilogramo
Elote Tierno	₡158
Ñame	₡1260 kilogramo
Arroz	₡31 500 Quintal
Maíz	₡11 550 Quintal
Frijoles	₡26 250 Quintal
Pipiane	₡265 unidad
Naranjas	₡74 unidad
Lechuga	₡210 unidad
Aguacates Criollo	₡525 Unidad

Fuente: Elaboración propia con datos de CENADA

De esta manera de entrar en operación el proyecto en este momento los precios por ofrecer a los clientes serían los indicados en las tablas anteriores, por lo que son precios muy competitivos aunado que son productos de muy alta calidad. Igualmente, es importante indicar que habría que hacer una actualización en el momento real de entrar en operación puesto que estos pueden variar por razones propias del mercado.

Como forma de comparación y evidenciando la similitud de precios actuales del mercado y el precio que estarían dispuestos a pagar los consumidores finales por los

productos se presenta de manera resumida en la siguiente tabla dichas cantidades de acuerdo al instrumento aplicado y descrito de manera generalizada al principio de este apartado.

Tabla 34
Precios Dispuestos a Pagar los Consumidores Finales
por los Productos Según el Instrumento Aplicado.

Producto	Precio
Tomate	Menos de ₡1000 por kilogramo
Chile dulce	Entre ₡501-₡750 la unidad
Camote	Entre ₡751-₡1000 el kilogramo
Pepino	Entre ₡1000-₡1500 por kilogramo
Yuca	Entre ₡501-₡1000 kilogramo
Culantero castilla	Entre ₡501-₡750 por rollo
Culantero coyote	Menos de ₡250 por rollo
Repollo	Entre ₡250-501 por unidad
Vainica	Entre ₡1000-₡1500 por kilogramo
Rábano	Entre ₡501-₡750 por Kilogramo
Ayotes	Menos de ₡1500 kilogramo
Limón ácido	Entre ₡51-₡75 por unidad
Tiquisque	Entre ₡1000-₡1500 kilogramo
Elote Tierno	Menos de ₡200 por unidad
Ñame	Entre ₡1000-₡1500 kilogramo
Arroz	Menos de ₡1000 el kilogramo
Maíz	Menos de ₡1000 el kilogramo
Frijoles	Entre ₡1501-₡2000 por Kilogramo
Pipiane	Entre ₡500-₡750 por unidad
Naranjas	Entre ₡101-₡150 por unidad
Lechuga	Entre ₡501-₡1000 por unidad
Aguacates Criollo	Menos de ₡1500 por unidad

Fuente: Elaboración propia con datos del instrumento.

5.5.5. Desarrollo de la Marca.

El desarrollo de la marca va enfocado en determinar cuál va a ser el perfil con que se va a presentar e introducir el proyecto en el mercado, a pesar de ser un proyecto financiado por una entidad pública y dirigido por organizaciones sin fines de lucro es

importante que se tenga un buen manejo de su imagen, al introducirse al mercado va a convertirse en un participante más que pretenderá apoderarse de una parte del mercado y sus símbolos externos van a jugar un papel importante a la hora de posicionarse en el mercado y de influir en la mente del consumidor.

- **Marca**

En este apartado se propone el cambio del concepto del nombre de centro de acopio por un nombre más corto y de fácil identificación para los clientes, ya que manejar el proyecto como nombre principal de “centro de acopio productos agrícolas” sería un nombre muy largo y no se considera apto para una entidad cuyo fin es la venta y comercialización de productos agrícolas.

Por esta razón se propone cambio de centro de acopio por el Nombre de “Agro el Jobo”, lo cual hace referencia a la rama agrícola, esto permite hacer más llamativa la marca y menos complicada, además con la inclusión de la palabra Jobo se hace referencia a la zona y así se obtiene un nombre simple haciendo relevancia al ámbito productivo y al lugar de origen de los productos.

- **Slogan**

El *slogan* debe señalar aspectos importantes del proyecto, pero principalmente de los productos ofrecidos, con el fin de llamar la atención de los clientes, por este motivo se presenta el *slogan* “calidad y frescura de la altura” con esta frase se pretende hacer énfasis a que son productos que cumplen con altos estándares de calidad y frescura. La calidad hace referencia a garantizar que al elegir estos productos está accediendo productos seleccionados mientras que la palabra altura hace énfasis en la zona de producción que son comunidades altas de hecho este sector es la parte más alta de cantón de Nicoya como ya se ha mencionado.

- **Logotipo**

Seguidamente se muestra el logotipo del centro de acopio de productos agrícolas localizado en El Jobo Norte de Nicoya

Figura. 98

Logotipo de Centro Agrícola



Fuente: Elaboración propia.

5.1.6. Plan de Introducción en el Mercado.

Para desarrollar el plan de introducción en el mercado es importante crear primeramente una cultura de servicio y de excelencia en las personas que conforman el proyecto, tanto colaboradores como agricultores y asociación de desarrollo, puesto que el éxito de toda organización o negocio se basa en que a lo interno se transmita un ambiente de compromiso por la satisfacción de las necesidades del mercado meta.

La cultura de servicio tiene que girar en conformidad con los objetivos, misión, visión y valores del centro de acopio. Al ser uno de los máximos principios la satisfacción del cliente se debe impregnar en los colaboradores el deseo de ser cada día mejores en las funciones que se desarrollen, se debe velar siempre por la satisfacción del cliente y que el producto y servicio entregado sea de muy alta calidad.

- **Estrategia de Posicionamiento.**

Como estrategia de posicionamiento del centro agrícola se utilizará la calidad, variedad y frescura de los productos cultivados en las zonas, estas características se obtienen gracias a que son zonas altas que benefician a los productores, donde se presenta un clima bastante fresco durante gran parte del año, además de abundancia en las lluvias, es importante que se resalte siempre el reconocimiento que con el paso de los años se les ha dado a las comunidades como zonas cien por ciento agrícolas.

Otro de los pilares que le debe de dar énfasis a la hora de introducir el proyecto en el mercado y que puede ser utilizada como estrategia de posicionamiento es crear fidelidad en los clientes, esta es una estrategia de introducción en el mercado más utilizadas por la empresas, mediante este mecanismo se busca crear una relación muy cercana con ellos donde estos como se indica sean fieles a los productos ofrecidos por el proyecto y que una vez que los adquieran por primera vez los sigan adquiriendo, esta variable debe ir acompañada de productos de muy buena calidad y como se mencionó anteriormente de un excelente servicio al cliente. Mediante esta estrategia se busca obtener relaciones ganar-ganar.

También se debe hacer énfasis en aspectos tales como la puntualidad en las entregas, honradez y transparencia en los tratos, aplicar estrategias de seguimiento postventa para poder conocer la opinión, satisfacción o quejas que presenten los clientes y así mejorar el servicio y los productos, sirviendo esto como un proceso de retroalimentación.

Otra estrategia de posicionamiento que se debe utilizar es ofrecer productos de acuerdo con las necesidades del cliente, es decir la oferta de productos debe adaptarse a las características propias de cada negocio o comercio en cuanto a cantidades, presentaciones, etc.

- **Segmentación del Mercado.**

Tipo de Mercado. El mercado al que apunta el proyecto es al mercado mayorista puesto que se pretende vender y colocar los productos en negocios comerciales que se dedican a la venta detallista de este tipo de bienes como por ejemplo verdulerías, supermercados, pulperías, abastecedores, sodas y otros más como ya se ha mencionado.

El centro de acopio no pretende vender directamente a los consumidores ni establecer un local comercial propio para la venta al detalle sino por el contrario, que estos comercios sirvan de intermediarios para hacer llegar el producto a los consumidores. Sin embargo, no se descarta que en una etapa futura se llegue a vender al detalle, pero esto dependería de la evolución del negocio y de los objetivos que se planteen. Este tipo de mercado es muy dinámico y de alta demanda debido a que la zona tiene un impulso económico importante, existiendo un mercado muy amplio desde esta perspectiva

Zona Geográfica. El proyecto pretende en una primera etapa la colocación de los productos en el distrito central de Nicoya debido principalmente a que es la parte más pujante económicamente del cantón, en este se ubican gran cantidad de negocios del prototipo mencionado, además las comunidades involucradas en el proyecto pertenecen al cantón y por su cercanía es más accesible el traslado de los productos a los negocios ubicados en la zona.

Igualmente, como todo negocio ambicioso y con visión de crecimiento, a futuro no se descarta llegar a otros sectores de la provincia, más que Guanacaste es una zona con un crecimiento económico importante, principalmente por aspectos turísticos y por la migración de muchas empresas a la zona gracias a las bondades que esta ofrece, por lo que cuando el proyecto logre consolidarse se puede analizar esta alternativa.

Tamaño. El tamaño de los negocios comerciales a los que apunta el proyecto es a pequeños, medianos y grandes establecimientos ya que su mercado meta van a ser negocios que van desde pulperías, sodas pasando por abastecedores, verdulerías,

cadena de supermercados, e inclusive poder llegar a mercados más grande a futuro como el Mercado Mayorista Chorotega.

5.5.7. Proveedores.

Los proveedores de los productos agrícolas serán los agricultores de las comunidades delimitadas como de influencia del proyecto, no se pretende adquirir productos de otras organizaciones o comprar a empresas que se dedican a esto, sino por el contrario, la idea es beneficiar a los agricultores de las comunidades cercanas a El Jobo Norte para que mejoren sus condiciones. Desde que surge la idea este ha sido el espíritu o fin que se pretende con la implementación del proyecto y por este motivo todos los esfuerzos van dirigidos en este camino.

En resumen, los proveedores serán los agricultores de las siguientes comunidades del cantón de Nicoya:

- Jobo Norte.
- Cerro Negro
- Juan Díaz.
- Oriente
- La Esperanza.
- Colas de Gallo
- Garcimuñoz

Igualmente, para que el proyecto pueda entrar en operación se necesita de una serie de recursos, infraestructura, equipos, mobiliario y maquinaria que, sí debe de ser adquirida a proveedores externo-especializados en cada uno de esos ámbitos, en la siguiente tabla se presenta una lista de posibles proveedores de estos bienes con sus respectivos contactos, todas empresas reconocidas que dan garantía de la calidad de sus productos.

Tabla 35
Proveedores externos

Recurso	Nombre empresa	Contacto
Mobiliario y Equipo Ofic.	Office Deport	Tel. 2208 4000 sclientescr@officedepot.co.cr
	Office Express	Tel. 2222-1514 ventas@officeexpres.com
Basculas, Romanas	Romana Ocony	Tel. 2253-3535 ventas@romanasocony.com
	Balanzas Ballar	Tel. 2297-4000 ttrigueros@romanasballar.com
Cámaras Frigoríficas para Cuarto Frio	Refrigeración Omega	Tel. 2282-9086
	ElectroFrio	Tel. 2244 5530 ventas@electrofriocr.com
Cajas plásticas.	Envases Costa Rica	Tel. 25605454 Ventas@Envasescostarica.com
	PlastiMex	Tel. 2453-9270 ventascr@plastimexsa.com
Equipo Acero Inoxid.	Equinox	2214-0892
	Equipos Nieto	2222 6555
Vehículo	Grupo Purdy	Tel. 2519 7777 ventas@grupopurdy.com
	Grupo Q	Tel. 2522 7474 isuzu_cr@grupoq.com
Materiales Construcción	Colono Construcción	Tel. 2685 4450 infoconstruccion@colonos.com
	Ferretería Nicoya	Tel. 2686 8383

Fuente: Elaboración propia

5.6. Estudio Financiero.

El estudio financiero es muy importante llevarlo a cabo puesto que mediante este se va a conocer si la inversión que se va a realizar se justifica y si los recursos económicos destinados no se van a derrochar de manera innecesaria, más tratándose de fondos públicos. Si bien es cierto el centro de acopio no es una iniciativa privada en la cual se busca obtener utilidades para satisfacer a cierto número de inversionistas este cumplir con ciertos indicadores financieros que aseguren su sostenibilidad a lo largo del tiempo.

Para elaborar este estudio se va a utilizar como insumo la información proporcionada por otros estudios como el de mercado o el técnico ya que estos aportaran datos como ingresos, demanda, oferta, costos entre otros. Para evaluarlo financieramente se utilizan instrumentos que usualmente se usan como el valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), flujo de caja, entre otras.

5.6.1. Inversión Inicial del Proyecto.

La inversión inicial necesaria para la operación del centro de acopio es de $\text{C}\$46,379,392.27$, cabe recalcar que dicha inversión no comprende la adquisición de terreno debido a que la Asociación de Desarrollo ya cuenta con uno destinado para el proyecto como se ha mencionado anteriormente. Según la Ley 6826 del Impuesto al Valor Agregado componente de la Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas publicada el 03 de diciembre del 2018 las Asociaciones de Desarrollo están exentas del pago del Impuesto al Valor Agregado por lo que las proyecciones están hechas sin este monto

La inversión inicial comprende erogaciones como la infraestructura física por $\text{C}\$14,000,000.00$, la compra de un vehículo tipo camión para realizar las rutas de distribución el cual tiene un costo de $\text{C}\$11,275,000.30$ al tipo de cambio actual. Además, la inversión inicial en activos tangibles como mobiliario y equipo de oficina y también maquinaria y equipo el cual fue especificado en el apartado administrativo y que se resume a continuación:

- Escritorios: ¢356,700.00
- Silla ergonómica: ¢88,000.00
- Sillas de espera: ¢156,600.00
- Archivo de oficina: ¢256,000.00
- Impresora: ¢103,000.00
- Computadora portátil: ¢608,000.00
- Juego de comedor: ¢261,000.00
- Mini refrigerador: ¢160,950,00
- Microondas: ¢60,900.00
- *Coffee maker*: ¢20,800.00
- Para un total de ¢2,071,950.00

Mientras tanto la inversión en maquinaria y equipo para la operación comprende los siguientes rubros de manera resumida:

- Mesa de trabajo de acero inoxidable: ¢913,500.00
- Estantes de acero inoxid: ¢1,305,000.00
- Romanas: ¢111,000.00
- Bascula (máx.500 kg): ¢350,500.00
- Pilas industriales para lavado: ¢3,900,000.00
- Cámara Frigorífica para cuarto frio: ¢4,000,000.00
- Cajas plásticas: ¢696,000.00
- Hidrolavadora : ¢177,000.00
- Perra de Carga grande tipo carretilla: ¢441,960,00
- Perra de carga pequeña: ¢257,520.00
- Selladora de bolsas: ¢22,185.00

Para un total 12,174,665.00

Además, se debe contemplar la publicidad e información para entregar entre el mercado meta dicho monto asciende a ¢500,000.00. También la patente y el permiso de funcionamiento por ¢230,000.00. Otro monto incluido dentro de la inversión inicial es el capital de trabajo el cual corresponde a las erogaciones necesarias para del primer mes

Tabla 36
Capital de Trabajo

Detalle	Monto mensual
Salarios	₪1,538,104.49
Cargas Sociales (aporte patronal 26,67 %)	₪410,212.56
Reserva aguinaldo, cesantía, vacaciones	₪255,324.75
Insumos de Oficina.	₪80,000.00
Insumos de producción (bolsas, etiquetas, etc)	₪400,000.00
Materiales de aseo	₪60,000.00
Servicio de electricidad	₪400,000.00
Servicio de agua	₪200,000.00
Seguros (INS)	₪270,000.00
Combustible	₪200,000.00
Imprevistos (5% del capital de trabajo)	₪158,905.22
Mantenimiento de maquinaria y equipo (3 % del total de inversión maquin y equip)	₪365,239.95
Total	₪4,337,786.97

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presenta el desglose de la inversión inicial con cada uno de sus rubros de manera resumida:

Tabla 37
Inversión Inicial.

Detalle	Monto
Infraestructura	₪14,000,000.00
Vehículo tipo camión	₪11,275,000.30
Mobiliario y Equipo de Oficina	₪2,071,950.00
Maquinaria y Equipo	₪12,174,665.00
Publicidad	₪500,000.00
Patente y permiso funcionamiento	₪230,000.00
Uniformes del personal	₪240,000.00
Rotulación de Vehículo	₪1,550,000.00
Capital de Trabajo	₪4,337,786.97
Total	₪46,379,392.27

Fuente: Elaboración propia

5.6.2. Depreciaciones.

Para tener un mejor registro de los activos presupuestado por comprar en la inversión inicial es necesario tener actualizado el monto correspondiente a la depreciación de estos, esto porque como se sabe este tipo de bienes pierden su capacidad de trabajo producto de usos y paso del tiempo por lo que es necesario planificar el futuro cambio o reposición y esto se hace mediante la depreciación.

En el caso de la edificación que se construirá el periodo de depreciación será a 600 meses es decir 50 años, en la siguiente tabla se muestra su depreciación hasta el año 10 por cuestiones prácticas no se expondrá los 50 años de depreciación.

Tabla 38
Depreciación de Planta Física.

Año	Monto Depreciación Anual	Valor
0	---	¢14 000 000.00
1	¢280 000.00	¢13 720 000.00
2	¢280 000.00	¢13 440 000.00
3	¢280 000.00	¢13 160 000.00
4	¢280 000.00	¢12 880 000.00
5	¢280 000.00	¢12 600 000.00
6	¢280 000.00	¢12 320 000.00
7	¢280 000.00	¢12 040 000.00
8	¢280 000.00	¢11 760 000.00
9	¢280 000.00	¢11 480 000.00
10	¢280 000.00	¢11 200 000.00
49	¢280 000.00	¢280 000.00
50	¢280 000.00	---

Fuente: Elaboración propia

Otro de los activos que debe llevar el registro de la depreciación es el vehículo tipo camión el cual tiene un valor de ¢11 275 000.30 y se espera que tenga una vida útil de 10 años por lo que debe hacer el registro a ese plazo.

Tabla 39
Depreciación de Vehículo.

Año	Monto Depreciación Anual	Valor
0	--	¢11 275 000.30
1	¢1 127 500.03	¢10 147 500.27
2	¢1 127 500.03	¢9 020 000.24
3	¢1 127 500.03	¢7 892 500.21
4	¢1 127 500.03	¢6 765 000.18
5	¢1 127 500.03	¢5 637 500.15
6	¢1 127 500.03	¢4 510 000.12
7	¢1 127 500.03	¢3 382 500.09
8	¢1 127 500.03	¢2 255 000.06
9	¢1 127 500.03	¢1 127 500.03
10	¢1 127 500.03	--

Fuente: Elaboración propia

Igualmente hay que llevar el control de la depreciación de la maquinaria y equipo que se va a adquirir cuando entre en funcionamiento el centro de acopio la cual tiene una vida útil de 120 meses 10 como se visualiza a continuación.

Tabla 40
Depreciación de Maquinaria y Equipo.

Año	Monto Depreciación Anual	Valor
0	--	¢12 174 665.00
1	¢1 217 466.5	¢10 957 198.5
2	¢1 217 466.5	¢9 739 732.00
3	¢1 217 466.5	¢8 522 265.5
4	¢1 217 466.5	¢7 304 799.00
5	¢1 217 466.5	¢6 087 332.5
6	¢1 217 466.5	¢4 869 866.00
7	¢1 217 466.5	¢3 652 399.5
8	¢1 217 466.5	¢2 434 933.00
9	¢1 217 466.5	¢1 217 466.5
10	¢1 217 466.5	--

Fuente: Elaboración propia

El mobiliario y equipo de oficina se deprecian por un periodo de 60 meses o 5 años, el mismo debe ser registrado para su futuro reemplazo, a continuación, se visualiza su comportamiento en la siguiente tabla.

Tabla 41
Depreciación de Mobiliario y Equipo.

Año	Monto Depreciación Anual	Valor
0	--	Ø2 071 950.00
1	Ø414 390.00	Ø1 657 560.00
2	Ø414 390.00	Ø1 243 170.00
3	Ø414 390.00	Ø828 780.00
4	Ø414 390.00	Ø414 390.00
5	Ø414 390.00	--

Fuente. Elaboración propia.

Finalmente es importante tener claridad en el monto total de depreciación, es decir del acumulado de la depreciación de todos los anteriores rubros y así tener una proyección totalizada de manera anual y mensual como se observa en la tabla a continuación presentada.

Tabla 42
Depreciación Total

Bien	Monto Deprec. Anual	Monto Deprec. Mensual
Planta Física	Ø280 000.00	Ø23 333.34
Vehículo	Ø1 127 500.03	Ø93 958.33
Maquinaria y Equipo	Ø1 217 466.5	Ø101 455.54
Mobiliario y Equipo	Ø414 390.00	Ø34 532.5
Total	Ø3 039 356.53	Ø253 279.71

Fuente: Elaboración propia

5.6.3. Ingresos del Proyecto.

Los ingresos del proyecto provendrán de la venta de los productos que se comercializarán por medio del Centro Agrícola. Para el establecimiento del precio de venta a los intermediarios por parte del centro agrícola tomará como referencia los precios

establecidos por el CENADA más un 5 % por valor agregado y calidad como se mencionó en el estudio de mercado.

También se prevé un aumento en el precio de un 5 % anual en todos los productos esto para compensar los niveles de inflación, producto del encarecimiento en el costo de la vida y además se estima un crecimiento paulatino en la producción de un 5 % anual. Por otra parte, según la Asociación de Desarrollo se prevé solicitar una cuota mensual a cada agricultor la cual sería una especie de membresía o derecho de pertenecer al Centro Agrícola que se utilizaría para hacer frente a la operación diaria del centro en aspectos como por ejemplo combustible, salarios de empleados, insumos de producción entre otros. Esta cuota sería de aproximadamente ₡17,000 que alcanzaría para cubrir el rubro de gastos de operación.

Tabla 43
Ingresos por Venta de Tomate

Año	Producción (Uds)	Precio	Total de Ingresos
1	19,500	₡525.00	₡10,237,500.00
2	20,475	₡551.25	₡11,286,843.75
3	21,499	₡578.81	₡12,443,745.23
4	22,574	₡607.75	₡13,719,229.12
5	23,702	₡638.14	₡15,125,450.11
6	24,887	₡670.05	₡16,675,808.74
7	26,132	₡703.55	₡18,385,079.14
8	27,438	₡738.73	₡20,269,549.75
9	28,810	₡775.66	₡22,347,178.60
10	30,251	₡814.45	₡24,637,764.40
Total			₡165,128,148.84

Fuente: Elaboración propia

Tabla 44
Ingresos por Venta de Chile Dulce

Año	Producción (Uds)	Precio	Total de Ingresos
1	20,250	¢105.00	¢2,126,250.00
2	21,263	¢110.25	¢2,344,190.63
3	22,326	¢115.76	¢2,584,470.16
4	23,442	¢121.55	¢2,849,378.36
5	24,614	¢127.63	¢3,141,439.64
6	25,845	¢134.01	¢3,463,437.20
7	27,137	¢140.71	¢3,818,439.51
8	28,494	¢147.75	¢4,209,829.56
9	29,918	¢155.13	¢4,641,337.09
10	31,414	¢162.89	¢5,117,074.15
Total			¢34,295,846.30

Fuente: Elaboración propia

Tabla 45
Ingresos por Venta de Elote Tierno

Año	Producción (Uds)	Precio	Total de Ingresos
1	10,900	¢158.00	¢1,722,200.00
2	11,445	¢165.90	¢1,898,725.50
3	12,017	¢174.20	¢2,093,344.86
4	12,618	¢182.90	¢2,307,912.71
5	13,249	¢192.05	¢2,544,473.77
6	13,911	¢201.65	¢2,805,282.33
7	14,607	¢211.74	¢3,092,823.76
8	15,337	¢222.32	¢3,409,838.20
9	16,104	¢233.44	¢3,759,346.62
10	16,909	¢245.11	¢4,144,679.64
Total			¢27,778,627.39

Fuente: Elaboración propia

Tabla 46
Ingresos por Venta de Camote

Año	Producción (Kg)	Precio	Total de Ingresos
1	2,950	¢945.00	¢2,787,750.00
2	3,098	¢992.25	¢3,073,494.38
3	3,252	¢1,041.86	¢3,388,527.55
4	3,415	¢1,093.96	¢3,735,851.62
5	3,586	¢1,148.65	¢4,118,776.41
6	3,765	¢1,206.09	¢4,540,951.00
7	3,953	¢1,266.39	¢5,006,398.47
8	4,151	¢1,329.71	¢5,519,554.32
9	4,358	¢1,396.20	¢6,085,308.63
10	4,576	¢1,466.01	¢6,709,052.77
Total			¢44,965,665.15

Fuente: Elaboración propia

Tabla 47
Ingresos por Venta de Ñame

Año	Producción (Kg)	Precio	Total de Ingresos
1	5,500	¢1,260.00	¢6,930,000.00
2	5,775	¢1,323.00	¢7,640,325.00
3	6,064	¢1,389.15	¢8,423,458.31
4	6,367	¢1,458.61	¢9,286,862.79
5	6,685	¢1,531.54	¢10,238,766.23
6	7,020	¢1,608.11	¢11,288,239.76
7	7,371	¢1,688.52	¢12,445,284.34
8	7,739	¢1,772.95	¢13,720,925.98
9	8,126	¢1,861.59	¢15,127,320.90
10	8,532	¢1,954.67	¢16,677,871.29
Total			¢111,779,054.60

Fuente: Elaboración propia

Tabla 48
Ingresos por Venta de Arroz

Año	Producción (Q)	Precio	Total de Ingresos
1	975	₡31,500.00	₡30,712,500.00
2	1,024	₡33,075.00	₡33,860,531.25
3	1,075	₡34,728.75	₡37,331,235.70
4	1,129	₡36,465.19	₡41,157,687.36
5	1,185	₡38,288.45	₡45,376,350.32
6	1,244	₡40,202.87	₡50,027,426.22
7	1,307	₡42,213.01	₡55,155,237.41
8	1,372	₡44,323.66	₡60,808,649.25
9	1,441	₡46,539.85	₡67,041,535.80
10	1,513	₡48,866.84	₡73,913,293.21
Total			₡495,384,446.53

Fuente: Elaboración propia

Tabla 49
Ingresos por Venta de Maíz Entero

Año	Producción (Q)	Precio	Total de Ingresos
1	3,120	₡11,550.00	₡36,036,000.00
2	3,276	₡12,127.50	₡39,729,690.00
3	3,440	₡12,733.88	₡43,801,983.23
4	3,612	₡13,370.57	₡48,291,686.51
5	3,792	₡14,039.10	₡53,241,584.37
6	3,982	₡14,741.05	₡58,698,846.77
7	4,181	₡15,478.10	₡64,715,478.56
8	4,390	₡16,252.01	₡71,348,815.12
9	4,610	₡17,064.61	₡78,662,068.67
10	4,840	₡17,917.84	₡86,724,930.71
Total			₡581,251,083.93

Fuente: Elaboración propia

Tabla 50
Ingresos por Venta de Frijoles

Año	Producción (Q)	Precio	Total de Ingresos
1	806	¢26,250.00	¢21,157,500.00
2	887	¢27,562.50	¢24,436,912.50
3	975	¢28,940.63	¢28,224,633.94
4	1,073	¢30,387.66	¢32,599,452.20
5	1,180	¢31,907.04	¢37,652,367.29
6	1,298	¢33,502.39	¢43,488,484.22
7	1,428	¢35,177.51	¢50,229,199.27
8	1,571	¢36,936.39	¢58,014,725.16
9	1,728	¢38,783.21	¢67,007,007.56
10	1,901	¢40,722.37	¢77,393,093.73
Total			¢440,203,375.86

Fuente: Elaboración propia

Tabla 51
Ingresos por Venta de Pipiane

Año	Producción (Uds)	Precio	Total de Ingresos
1	6,700	¢265.00	¢1,775,500.00
2	7,035	¢278.25	¢1,957,488.75
3	7,387	¢292.16	¢2,158,131.35
4	7,756	¢306.77	¢2,379,339.81
5	8,144	¢322.11	¢2,623,222.14
6	8,551	¢338.21	¢2,892,102.41
7	8,979	¢355.13	¢3,188,542.91
8	9,428	¢372.88	¢3,515,368.55
9	9,899	¢391.53	¢3,875,693.83
10	10,394	¢411.10	¢4,272,952.45
Total			¢28,638,342.20

Fuente: Elaboración propia

Tabla 52
Ingresos por Venta de Naranja

Año	Producción (Uds)	Precio	Total de Ingresos
1	102,000	¢74.00	¢7,548,000.00
2	107,100	¢77.70	¢8,321,670.00
3	112,455	¢81.59	¢9,174,641.18
4	118,078	¢85.66	¢10,115,041.90
5	123,982	¢89.95	¢11,151,833.69
6	130,181	¢94.44	¢12,294,896.64
7	136,690	¢99.17	¢13,555,123.55
8	143,524	¢104.13	¢14,944,523.71
9	150,700	¢109.33	¢16,476,337.39
10	158,235	¢114.80	¢18,165,161.98
Total			¢121,747,230.03

Fuente: Elaboración propia

Tabla 53
Ingresos por Venta de Lechuga

Año	Producción (Uds)	Precio	Total de Ingresos
1	8,300	¢210.00	¢1,743,000.00
2	8,715	¢220.50	¢1,921,657.50
3	9,151	¢231.53	¢2,118,627.39
4	9,608	¢243.10	¢2,335,786.70
5	10,089	¢255.26	¢2,575,204.84
6	10,593	¢268.02	¢2,839,163.33
7	11,123	¢281.42	¢3,130,177.58
8	11,679	¢295.49	¢3,451,020.78
9	12,263	¢310.27	¢3,804,750.41
10	12,876	¢325.78	¢4,194,737.32
Total			¢28,114,125.85

Fuente: Elaboración propia

Tabla 54
Ingresos por Venta de Aguacate Criollo

Año	Producción (Uds)	Precio	Total de Ingresos
1	11,000	¢525.00	¢5,775,000.00
2	11,550	¢551.25	¢6,366,937.50
3	12,128	¢578.81	¢7,019,548.59
4	12,734	¢607.75	¢7,739,052.32
5	13,371	¢638.14	¢8,532,305.19
6	14,039	¢670.05	¢9,406,866.47
7	14,741	¢703.55	¢10,371,070.28
8	15,478	¢738.73	¢11,434,104.99
9	16,252	¢775.66	¢12,606,100.75
10	17,065	¢814.45	¢13,898,226.07
Total			¢93,149,212.17

Fuente: Elaboración propia

Tabla 55
Ingresos por Venta de Pepino

Año	Producción (Kg)	Precio	Total de Ingresos
1	8,800	¢559.00	¢4,919,200.00
2	9,240	¢586.95	¢5,423,418.00
3	9,702	¢616.30	¢5,979,318.35
4	10,187	¢647.11	¢6,592,198.48
5	10,696	¢679.47	¢7,267,898.82
6	11,231	¢713.44	¢8,012,858.45
7	11,793	¢749.11	¢8,834,176.44
8	12,382	¢786.57	¢9,739,679.52
9	13,002	¢825.90	¢10,737,996.68
10	13,652	¢867.19	¢11,838,641.33
Total			¢79,345,386.06

Fuente: Elaboración propia

Tabla 56
Ingresos por Venta de Yuca

Año	Producción (Kg)	Precio	Total de Ingresos
1	7,100	¢473.00	¢3,358,300.00
2	7,455	¢496.65	¢3,702,525.75
3	7,828	¢521.48	¢4,082,034.64
4	8,219	¢547.56	¢4,500,443.19
5	8,630	¢574.93	¢4,961,738.62
6	9,062	¢603.68	¢5,470,316.83
7	9,515	¢633.87	¢6,031,024.30
8	9,990	¢665.56	¢6,649,204.29
9	10,490	¢698.84	¢7,330,747.73
10	11,014	¢733.78	¢8,082,149.37
Total			¢54,168,484.71

Fuente: Elaboración propia

Tabla 57
Ingresos por Venta de Culantro de Castilla

Año	Producción (Rollos)	Precio	Total de Ingresos
1	19,500	¢215.00	¢4,192,500.00
2	20,475	¢225.75	¢4,622,231.25
3	21,499	¢237.04	¢5,096,009.95
4	22,574	¢248.89	¢5,618,350.97
5	23,702	¢261.33	¢6,194,231.95
6	24,887	¢274.40	¢6,829,140.72
7	26,132	¢288.12	¢7,529,127.65
8	27,438	¢302.53	¢8,300,863.23
9	28,810	¢317.65	¢9,151,701.71
10	30,251	¢333.54	¢10,089,751.14
Total			¢67,623,908.57

Fuente: Elaboración propia

Tabla 58
Ingresos por Venta de Culantro de Coyote

Año	Producción (Rollos)	Precio	Total de Ingresos
1	13,200	₡74.00	₡976,800.00
2	13,860	₡77.70	₡1,076,922.00
3	14,553	₡81.59	₡1,187,306.51
4	15,281	₡85.66	₡1,309,005.42
5	16,045	₡89.95	₡1,443,178.48
6	16,847	₡94.44	₡1,591,104.27
7	17,689	₡99.17	₡1,754,192.46
8	18,574	₡104.13	₡1,933,997.19
9	19,502	₡109.33	₡2,132,231.90
10	20,478	₡114.80	₡2,350,785.67
Total			₡15,755,523.89

Fuente: Elaboración propia

Tabla 59
Ingresos por Venta de Repollo

Año	Producción (Uds)	Precio	Total de Ingresos
1	3,000	₡315.00	₡945,000.00
2	3,150	₡330.75	₡1,041,862.50
3	3,308	₡347.29	₡1,148,653.41
4	3,473	₡364.65	₡1,266,390.38
5	3,647	₡382.88	₡1,396,195.39
6	3,829	₡402.03	₡1,539,305.42
7	4,020	₡422.13	₡1,697,084.23
8	4,221	₡443.24	₡1,871,035.36
9	4,432	₡465.40	₡2,062,816.49
10	4,654	₡488.67	₡2,274,255.18
Total			₡15,242,598.35

Fuente: Elaboración propia

Tabla 60
Ingresos por Venta de Vainica

Año	Producción (Kg)	Precio	Total de Ingresos
1	5,250	¢705.00	¢3,701,250.00
2	5,513	¢740.25	¢4,080,628.13
3	5,788	¢777.26	¢4,498,892.51
4	6,078	¢816.13	¢4,960,028.99
5	6,381	¢856.93	¢5,468,431.96
6	6,700	¢899.78	¢6,028,946.24
7	7,036	¢944.77	¢6,646,913.23
8	7,387	¢992.01	¢7,328,221.83
9	7,757	¢1,041.61	¢8,079,364.57
10	8,144	¢1,093.69	¢8,907,499.44
Total			¢59,700,176.89

Fuente: Elaboración propia

Tabla 61
Ingresos por Venta de Ayote

Año	Producción (Uds)	Precio	Total de Ingresos
1	3,500	¢315.00	¢1,102,500.00
2	3,675	¢330.75	¢1,215,506.25
3	3,859	¢347.29	¢1,340,095.64
4	4,052	¢364.65	¢1,477,455.44
5	4,254	¢382.88	¢1,628,894.63
6	4,467	¢402.03	¢1,795,856.33
7	4,690	¢422.13	¢1,979,931.60
8	4,925	¢443.24	¢2,182,874.59
9	5,171	¢465.40	¢2,406,619.23
10	5,430	¢488.67	¢2,653,297.71
Total			¢17,783,031.41

Fuente: Elaboración propia

Tabla 62
Ingresos por Venta de Limón Acido

Año	Producción (Uds)	Precio	Total de Ingresos
1	25,000	¢84.00	¢2,100,000.00
2	26,250	¢88.20	¢2,315,250.00
3	27,563	¢92.61	¢2,552,563.13
4	28,941	¢97.24	¢2,814,200.85
5	30,388	¢102.10	¢3,102,656.43
6	31,907	¢107.21	¢3,420,678.72
7	33,502	¢112.57	¢3,771,298.28
8	35,178	¢118.20	¢4,157,856.36
9	36,936	¢124.11	¢4,584,036.64
10	38,783	¢130.31	¢5,053,900.39
Total			¢33,872,440.79

Fuente: Elaboración propia

Tabla 63
Ingresos por Venta de Tiquisque

Año	Producción (Kg)	Precio	Total de Ingresos
1	4,400	¢1,365.00	¢6,006,000.00
2	4,620	¢1,433.25	¢6,621,615.00
3	4,851	¢1,504.91	¢7,300,330.54
4	5,094	¢1,580.16	¢8,048,614.42
5	5,348	¢1,659.17	¢8,873,597.40
6	5,616	¢1,742.12	¢9,783,141.13
7	5,896	¢1,829.23	¢10,785,913.09
8	6,191	¢1,920.69	¢11,891,469.19
9	6,501	¢2,016.73	¢13,110,344.78
10	6,826	¢2,117.56	¢14,454,155.12
Total			¢96,875,180.65

Fuente: Elaboración propia

Tabla 64
Ingresos por Venta de Rábano

Año	Producción (Kg)	Precio	Total de Ingresos
1	2,500	¢420.00	¢1,050,000.00
2	2,625	¢441.00	¢1,157,625.00
3	2,756	¢463.05	¢1,276,281.56
4	2,894	¢486.20	¢1,407,100.42
5	3,039	¢510.51	¢1,551,328.22
6	3,191	¢536.04	¢1,710,339.36
7	3,350	¢562.84	¢1,885,649.14
8	3,518	¢590.98	¢2,078,928.18
9	3,694	¢620.53	¢2,292,018.32
10	3,878	¢651.56	¢2,526,950.20
Total			¢16,936,220.39

Fuente: Elaboración propia

Tabla 65
Ingresos Totales del Proyecto.

Año	Ingresos Totales
1	¢156,902,750.00
2	¢174,096,050.63
3	¢193,223,833.72
4	¢214,511,069.96
5	¢238,209,925.87
6	¢264,603,192.55
7	¢294,008,165.21
8	¢326,781,035.11
9	¢363,321,864.28
10	¢404,080,223.26
Total	¢2,629,738,110.59

Fuente: Elaboración propia

Además, como se mencionó anteriormente la Asociación de Desarrollo pretende cobrar una cuota mensual a los productores como una forma de recoger dinero para hacerle frente a los gastos producto de la operación diaria del centro agrícola, dicho ingreso está proyectado con 250 productores tomando en cuenta la negativa de unos

cuantos de participar en el proyecto así externado cuando se aplicó el instrumento, a continuación, se detalla la proyección de ese ingreso.

Tabla 66
Ingresos por Cuota Mensual.

Número de Productores	Cuota Mensual	Ingresos por mes	Ingresos por año
250	₡17,000.00	₡4,250,000.00	₡51,000,000.00

Fuente: Elaboración propia

5.6.4. *Financiamiento.*

El proyecto del centro agrícola será ejecutado en su totalidad con fondos públicos provenientes de DINADECO ya que la asociación de desarrollo ha llevado las gestiones ante esta entidad para lograr los recursos necesarios y de acuerdo con la asociación existe la partida dentro del presupuesto de la entidad gubernamental para realizarlo. Hay que recordar que DINADECO es una institución que vela por el desarrollo de las comunidades brindando asesoría y recursos económicos para la ejecución de proyectos que busquen mejorar las condiciones de vida de las comunidades y donde las asociaciones de desarrollo están bajo el amparo de dicha institución.

El proyecto no recurrirá a financiamiento externo de ninguna entidad crediticia por lo que no será necesario desarrollar gestiones en este sentido, esto es muy importante puesto que no va a tener ninguna deuda que le genere una alta carga financiera por un largo periodo, lo que mejora su posición. Ante esto se desprende que el proyecto tiene rasgos sociales y su principal objetivo es llevar beneficios a las comunidades mejorando las condiciones de vida de los productores, siendo estos la gran mayoría en dichas comunidades.

6.5. Costos de Producción del proyecto.

- **Costo de Ventas.**

El rubro de costo de ventas estará conformado por aquellas erogaciones necesarias para poder llevar el producto hasta el cliente y que intervienen directamente en ese proceso, a diferencia de otras organizaciones o empresas que tienen que comprar inventario para poder suplir el cliente, por lo que el Centro de Acopio no va a comprar inventario de la producción, sino que los mismos asociados proveerán el inventario ya que ellos son los productores directos. Está conformado por rubros como salarios de operarios y del chofer distribuidor que son los que intervienen directamente en el proceso, insumos de producción como bolsas, etiquetas, empaques, consumo de electricidad y agua, entre otros como se expresa en la siguiente tabla.

Tabla 67
Costo de Ventas.

Detalle	Monto Mensual	Monto Anual
Salarios Operarios (2)	¢660,598.22	¢7,927,178.64
Salario Chofer-Dist.	¢359,176.20	¢4,310,114.4
Cargas Sociales (aport. patr)	¢271,973.83	¢3,263,685.96
Reserva aguin, cesant, vac.	¢169,281.96	¢2,031,383.52
Insumos de Producción	¢400,000.00	¢4,800,000.00
Serv. Electricidad	¢400,000.00	¢4,800,000.00
Serv. Agua	¢200,000.00	¢2,400,000.00
Combustible	¢200,000.00	¢2,400,000.00
Mantenimiento maq y equiq	¢365,239.95	¢4,382,879.4
Total	¢3,026,270.16	¢36,315,241.92

Fuente: Elaboración propia.

Para hacer la proyección del costo de ventas en un periodo de 5 años se va a aplicar un aumento del 5 % anual en aspectos como insumos de producción, costo de servicios públicos, mantenimiento de maquinaria y equipo y combustibles esto para compensar la inflación mientras que en los salarios será de un 3 % anual previniendo los ajustes que se realicen por costo de la vida. A continuación, se especifican estos rubros.

Tabla 68
Proyección Costos de Venta.

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario					
Operarios (2)	€7,927,178.64	€8,164,994.00	€8,409,943.82	€8,662,242.13	€8,922,109.40
Salario					
Chofer-Dist.	€4,310,114.40	€4,439,417.83	€4,572,600.37	€4,709,778.38	€4,851,071.73
Cargas	€3,263,685.96	€3,361,596.54	€3,462,444.43	€3,566,317.77	€3,673,307.30
Sociales (aport. pat)					
Reserva aguin, cesant y vac	€2,031,383.52	€2,092,325.03	€2,155,094.78	€2,219,747.62	€2,286,340.05
Insumos					
Producción	€4,800,000.00	€4,944,000.00	€5,092,320.00	€5,245,089.60	€5,402,442.29
Serv.					
Electricidad	€4,800,000.00	€4,944,000.00	€5,092,320.00	€5,245,089.60	€5,402,442.29
Serv.					
Agua	€2,400,000.00	€2,472,000.00	€2,546,160.00	€2,622,544.80	€2,701,221.14
Combustible	€2,400,000.00	€2,472,000.00	€2,546,160.00	€2,622,544.80	€2,701,221.14
Mant. Maq y Equip	€4,382,879.40	€4,602,023.37	€4,832,124.54	€5,073,730.77	€5,327,417.30
Total	€36,315,241.92	€37,492,356.77	€38,617,127.47	€39,775,641.29	€40,968,910.53

Fuente: Elaboración propia

- **Gastos Generales y Administrativos.**

Los gastos generales y administrativos van a representar aquellas erogaciones dirigidas a cubrir aquellas variables que son necesarias para operación del centro pero que no formarán parte directamente del proceso productivo, es decir que son gastos complementarios a los costos de ventas y que sin ellos no se podría prestar eficientemente el servicio de una manera eficiente y eficaz. Van a estar constituidos por aspectos como el salario del administrador, insumos de oficina, materiales de aseo, entre otros, para realizar la proyección de los mis

Tabla 69
Gastos Generales y Administrativos.

Detalle	Monto Mensual	Monto Anual
Salario Administrador	¢518,330.07	¢6,219,960.84
Cargas Sociales (Aport. pat)	¢138,238.73	¢1,658,864.76
Reserva aguín, cesant y vac	¢86,042.79	¢1,032,513.48
Insumos de Oficina	¢80,000.00	¢960,000.00
Materiales de Aseo	¢60,000.00	¢720,000.00
Seguro (INS)	¢270,000.00	¢3,240,000.00
Imprevistos	¢158,905.22	¢1,906,862.64
Total	¢1,311,516.81	¢15,738,201.72

Fuente: Elaboración propia

Para hacer la proyección a 5 años de los gastos generales y administrativos se aplicará un 5 % anual para contrarrestar la inflación en rubros como insumos de oficina y materiales de aseo, mientras que un 3 % en el salario del administrador y las respectivas cargas sociales patronales y reservas de aguinaldo, cesantía y vacaciones para prever ajustes que se realicen.

Tabla 70
Proyección de Gastos Generales y Administrativos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario Administrador	₡6,219,960.84	₡6,406,559.67	₡6,598,756.46	₡6,796,719.15	₡7,000,620.72
Carg Soc (aport. patr)	₡1,658,864.76	₡1,708,630.70	₡1,759,889.62	₡1,812,686.31	₡1,867,066.90
Reserva aguin, cesant, vac.	₡1,032,513.48	₡1,063,488.88	₡1,095,393.55	₡1,128,255.36	₡1,162,103.02
Insumos de Oficina	₡960,000.00	₡1,008,000.00	₡1,058,400.00	₡1,111,320.00	₡1,166,886.00
Materiales de Aseo	₡720,000.00	₡756,000.00	₡793,800.00	₡833,490.00	₡875,164.50
Seguro	₡3,240,000.00	₡3,240,000.00	₡3,240,000.00	₡3,240,000.00	₡3,240,000.00
Imprevistos	₡1,906,862.64	₡1,906,862.64	₡1,906,862.64	₡1,906,862.64	₡1,906,862.64
Total	₡15,738,201.72	₡16,089,541.89	₡16,453,102.27	₡16,829,333.46	₡17,218,703.78

Fuente: Elaboración propia

5.6.6. Flujos de Caja.

Aquí se hará una comparación entre los ingresos con que contará el proyecto y los egresos o salida de dinero que se tendrá, el resultado va a permitir conocer si los ingresos tienen la capacidad de cubrir los egresos. Los ingresos van a estar conformados por dos rubros que son los ingresos por las ventas de los productos y por la cuota mensual que se va a establecer a los agricultores por formar parte del centro agrícola.

En el lado del egreso se tiene los costos de venta y los gastos generales y administrativos como los rubros. Estos dos son los únicos flujos de egresos ya que el proyecto no pagará amortización por créditos al ser recursos no reembolsables dados por DINADECO. Lo que sí deberá de declarar es el Impuesto Sobre la renta ya que como está propuesto el proyecto en su idea inicial si pagaría este impuesto, esto de acuerdo con la Ley 7092 sobre el impuesto sobre la renta más específicamente en el Capítulo II Art. 3 inciso g donde se refiere a las asociaciones de pequeños y medianos productores donde se indica lo siguiente:

Las asociaciones civiles que agremien a pequeños o medianos productores agropecuarios de bienes y servicios, cuyos fines sean brindarles asistencia técnica y facilitarles la adquisición de insumos agropecuarios a bajo costo; buscar alternativas de producción, comercialización y tecnología, siempre y cuando no tengan fines de lucro; así como, sus locales o establecimientos en los que se comercialicen, únicamente, insumos agropecuarios. Además, los ingresos que se obtengan, así como su patrimonio, se destinarán exclusivamente para los fines de su creación y, en ningún caso, se distribuirán directa o indirectamente entre sus integrantes. (Ley del Impuesto Sobre la Renta, 1988).

El impuesto que deberá pagar es de un 30 % como tasa fija esto según disposición del Ministerio de Hacienda donde indica que para ingresos brutos mayores a los 122,145,000.00 no se aplica los tramos sino por el contrario debe de tributar ese porcentaje completo sobre la totalidad de los ingresos brutos así descrito en la última actualización realizada por el Ministerio de Hacienda mediante el decreto ejecutivo 43852-H del 23 de diciembre de 2022 y que rige del 1 de enero 2023 al 31 de diciembre 2023. A continuación, se muestran los flujos de mensuales para el primer año y proyectados a cinco años.

Tabla 71
Flujo de Caja Mensual
Agro El Jobo
Del 1 enero al 31 junio

Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Ingresos						
Ingresos por Ventas	¢13,075,229.17	¢13,075,229.17	¢13,075,229.17	¢13,075,229.17	¢13,075,229.17	¢13,075,229.17
Ingreso por cuota mensual	¢4,250,000.00	¢4,250,000.00	¢4,250,000.00	¢4,250,000.00	¢4,250,000.00	¢4,250,000.00
Total Ingresos	¢17,325,229.17	¢17,325,229.17	¢17,325,229.17	¢17,325,229.17	¢17,325,229.17	¢17,325,229.17
Egresos						
Costo de ventas	¢3,026,270.16	¢3,026,270.16	¢3,026,270.16	¢3,026,270.16	¢3,026,270.16	¢3,026,270.16
Gastos Generales y admin	¢1,311,516.81	¢1,311,516.81	¢1,311,516.81	¢1,311,516.81	¢1,311,516.81	¢1,311,516.81
Depreciación Activos	¢253,279.71	¢253,279.71	¢253,279.71	¢253,279.71	¢253,279.71	¢253,279.71
Total de Egresos	¢4,591,066.68	¢4,591,066.68	¢4,591,066.68	¢4,591,066.68	¢4,591,066.68	¢4,591,066.68
Flujo de Caja antes de ISR	¢12,734,162.49	¢12,734,162.49	¢12,734,162.49	¢12,734,162.49	¢12,734,162.49	¢12,734,162.49
Impuesto sobre la Renta	¢3,820,248.75	¢3,820,248.75	¢3,820,248.75	¢3,820,248.75	¢3,820,248.75	¢3,820,248.75
Flujo de caja después de ISR	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74
Flujo de caja neto	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74
Flujo de caja acumulado	¢8,913,913.74	¢17,827,827.48	¢26,741,741.22	¢35,655,654.96	¢44,569,568.70	¢53,483,482.44

Fuente: Elaboración propia

Tabla 72
Continuación Flujo de
Caja Mensual
Agro El Jobo
Del 1 julio al 31 diciembre

Detalle	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos						
Ingresos por Ventas	¢13,075,229.17	¢13,075,229.17	¢13,075,229.17	¢13,075,229.17	¢13,075,229.17	¢13,075,229.17
Ingreso por cuota mensual	¢4,250,000.00	¢4,250,000.00	¢4,250,000.00	¢4,250,000.00	¢4,250,000.00	¢4,250,000.00
Total Ingresos	¢17,325,229.17	¢17,325,229.17	¢17,325,229.17	¢17,325,229.17	¢17,325,229.17	¢17,325,229.17
Egresos						
Costo de ventas	¢3,026,270.16	¢3,026,270.16	¢3,026,270.16	¢3,026,270.16	¢3,026,270.16	¢3,026,270.16
Gastos Generales y admin	¢1,311,516.81	¢1,311,516.81	¢1,311,516.81	¢1,311,516.81	¢1,311,516.81	¢1,311,516.81
Depreciación Activos	¢253,279.71	¢253,279.71	¢253,279.71	¢253,279.71	¢253,279.71	¢253,279.71
Total de Egresos	¢4,591,066.68	¢4,591,066.68	¢4,591,066.68	¢4,591,066.68	¢4,591,066.68	¢4,591,066.68
Flujo de Caja antes de ISR	¢12,734,162.49	¢12,734,162.49	¢12,734,162.49	¢12,734,162.49	¢12,734,162.49	¢12,734,162.49
Impuesto sobre la Renta	¢3,820,248.75	¢3,820,248.75	¢3,820,248.75	¢3,820,248.75	¢3,820,248.75	¢3,820,248.75
Flujo de caja después de ISR	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74
Flujo de caja neto	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74	¢8,913,913.74
Flujo de caja acumulado	¢62,397,396.18	¢71,311,309.93	¢80,225,223.67	¢89,139,137.41	¢98,053,051.15	¢106,966,964.89

Fuente: Elaboración propia

Tabla 73
Flujo de Caja Proyectado
Del año 1 al año 5

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ingresos por Ventas	¢156,902,750.00	¢174,096,050.63	¢193,223,833.72	¢214,511,069.96	¢238,209,925.87
Ingreso por cuota mensual	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00
Total Ingresos	¢207,902,750.00	¢225,096,050.63	¢244,223,833.72	¢265,511,069.96	¢289,209,925.87
Egresos					
Costo de ventas	¢36,315,241.92	¢37,492,356.77	¢38,617,127.47	¢39,775,641.29	¢40,968,910.53
Gastos Generales y admin	¢15,738,201.72	¢16,089,541.89	¢16,453,102.27	¢16,829,333.46	¢17,218,703.78
Depreciación Activos	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53
Total de Egresos	¢55,092,800.17	¢56,621,255.19	¢58,109,586.27	¢59,644,331.28	¢61,226,970.84
Flujo de Caja antes de ISR	¢152,809,949.83	¢168,474,795.44	¢186,114,247.45	¢205,866,738.68	¢227,982,955.03
Impuesto sobre la Renta	¢45,842,984.95	¢50,542,438.63	¢55,834,274.24	¢61,760,021.60	¢68,394,886.51
Flujo de caja después de ISR	¢106,966,964.88	¢117,932,356.80	¢130,279,973.22	¢144,106,717.07	¢159,588,068.52
Flujo de caja neto	¢106,966,964.88	¢117,932,356.80	¢130,279,973.22	¢144,106,717.07	¢159,588,068.52
Flujo de caja acumulado	¢106,966,964.88	¢224,899,321.69	¢355,179,294.90	¢499,286,011.98	¢658,874,080.50

Fuente: Elaboración propia

5.6.7. Técnicas de Valuación VAN y TIR

Dos de los indicadores más utilizados para determinar si un proyecto es viable desde el punto de vista económico y financiero es mediante el conocimiento del Valor Actual Neto y de la Tasa Interna de Retorno, ambos valores van a arrojar información para descartar o reafirmar una idea de proyecto. Para su cálculo se utilizará un 12 % como porcentaje mínimo de recuperación de la inversión, se establece este rango puesto que con ella se cubre además de la inversión, los diferentes costos, gastos y permite generar rentabilidad según las proyecciones realizadas en cada una de las etapas.

Tabla 74
Cálculo de VAN y TIR

Detalle	Monto
Flujo de caja año 1	¢106,966,964.88
Flujo de caja año 2	¢117,932,356.80
Flujo de caja año 3	¢130,279,973.22
Flujo de caja año 4	¢144,106,717.07
Flujo de caja año 5	¢159,588,068.52
Inversión Inicial	¢46,379,786.97
Interés costo de capital	12 %
Número de periodos	5
VAN	¢418,009,075.95
TIR	240 %

Fuente: Elaboración propia

Según los resultados obtenidos y visualizados en la tabla anterior se concluye que proyecto es rentable y sí generará ganancias ya que de acuerdo con los parámetros establecidos el VAN debe ser superior a 0 en el caso del centro agrícola es de ¢418,009,075.95 por lo que lo supera con creces utilizando una tasa mínima aceptable de un 12 %, además la TIR que arroja es de 240 % muy superior al 12 % establecido previamente por lo que se consideran cifras muy alentadoras para la implantación del proyecto.

5.6.8. Estados Financieros.

- Estado Resultados

Tabla 75
Estado de Resultado Proyectado a 5 años

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Ventas	¢156,902,750.00	¢174,096,050.63	¢193,223,833.72	¢214,511,069.96	¢238,209,925.87
Ingreso por cuota mensual	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00
Total Ingresos	¢207,902,750.00	¢225,096,050.63	¢244,223,833.72	¢265,511,069.96	¢289,209,925.87
Costo de ventas	¢36,315,241.92	¢37,492,356.77	¢38,617,127.47	¢39,775,641.29	¢40,968,910.53
Utilidad Bruta	¢171,587,508.08	¢187,603,693.86	¢205,606,706.25	¢225,735,428.67	¢248,241,015.34
Gastos Generales y Admin	¢15,738,201.72	¢16,089,541.89	¢16,453,102.27	¢16,829,333.46	¢17,218,703.78
Depreciaciones	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53
Total Gastos Operativos	¢18,777,558.25	¢19,128,898.42	¢19,492,458.80	¢19,868,689.99	¢20,258,060.31
Utilidad Operativa	¢152,809,949.83	¢168,474,795.44	¢186,114,247.45	¢205,866,738.68	¢227,982,955.03
Impuesto S.R	¢45,842,984.95	¢50,542,438.63	¢55,834,274.24	¢61,760,021.60	¢68,394,886.51
Utilidad Neta	¢106,966,964.88	¢117,932,356.80	¢130,279,973.22	¢144,106,717.07	¢159,588,068.52

Fuente: Elaboración propia

El Estado de Resultados proyectado muestra el comportamiento que tendrán las diferentes partidas, tanto de ingresos, costos, gastos y el resultante de las diferentes utilidades llámese bruta, operativas y neta. En el rubro de los ingresos estos muestran un aumento paulatino en el transcurso de los años, esto se debe principalmente por la previsión que se está haciendo en el aumento de los productos de un 5 % anual para contrarrestar la inflación y además por un aumento de la misma cantidad en la producción anual, así se puede apreciar que en el año 1 el monto es de ₡156,902,750.00 mientras que para el año 5 es de ₡238,209,925.87.

Igualmente se presupuesta un ingreso fijo anual de ₡51,000,000.00 producto de una cuota mensual que pretende solicitar la asociación a los agricultores para hacer frente a la operación diaria del centro en aspectos como combustible, salario, pago de servicios, entre otros, este monto mensual sería de ₡17,000. En el rubro de los costos también se observa un aumento paulatino en los años debido a que se presupuesta un aumento de un 5 % anual en aspectos como combustible, insumos de producción, servicios públicos por motivo de inflación y de un 3 % en los salarios, respectivas cargas patronales y reservas de aguinaldo, cesantía y vacaciones como ya se ha mencionado, esto para hacer frente a los futuros ajuste que establezca el gobierno en los mismos.

Esto genera una utilidad bruta en el primer año de ₡171,587,508.08 y paulatinamente va aumentando hasta llegar en el año 5 a ₡248,241,015.34 lo que son cifras muy alentadoras para el proyecto, posteriormente se establece una depreciación de ₡3,039,356.53 anual donde está aplicada a todos los activos depreciables que cuenta el centro agrícola. También se tendrán gastos generales y administrativos los cuales sufrirán un aumento todos los años de un 5 % en rubros como insumos de oficina y materiales de aseo entre otros y un 3 % igualmente anual de aumento en el salario del administrador por ajustes.

Al resultante de la utilidad operativa se le debe aplicar una tasa fija de un 30 % anual de impuesto sobre la renta debido a que esta supera los ₡122,145,000.00 establecido como límite para los tractos. Finalmente se obtiene una utilidad neta el primer año de ₡106,966,964.88 y que aumenta progresivamente cada año hasta llegar a los ₡159,588,068.52 en el año 5.

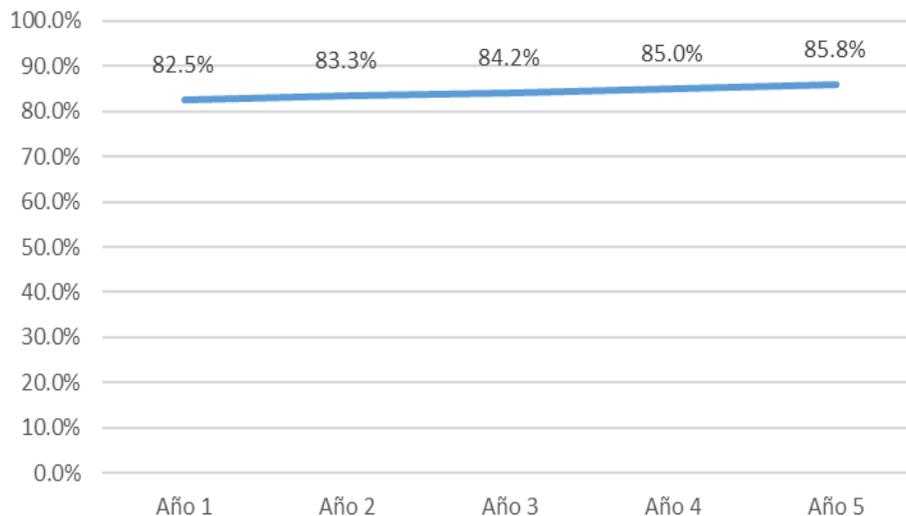
5.6.9. Razones Financieras.

Las razones financieras son insumos para la toma de decisiones y la gestión de una organización, estas generan información relevante con respecto a la eficiencia y eficacia en el uso de los recursos y su influencia en el logro de los objetivos. En el caso del proyecto solamente se tomarán en cuenta aquellas que miden la rentabilidad como son las que permiten conocer el margen de rentabilidad bruta, operativa y neta, esto principalmente porque el proyecto no cuenta con pasivos como endeudamiento por financiamiento externo, al contrario, se cuentan con recursos públicos no reembolsables dados por DINADECO.

- **Margen de Utilidad Bruta.**

El margen de utilidad bruta muestra la relación existente entre la ingresos totales del proyecto versus la utilidad bruta, recordando que los ingresos totales están compuestos por los ingresos por ventas más los ingresos producto de la cuota mensual establecida a los agricultores, como muestra al gráfico 101 el primer año muestra un margen de utilidad bruta de 82,5 % es decir por cada ₡100 de ingresos se generan ₡82.5 de utilidad bruta, este indicador muestra un crecimiento año con año hasta llegar a un 85.8 % en el año 5 es decir que para ese año por cada ₡100 de ingresos se generan 85.8 de utilidad bruta.

Figura. 99
Margen de Utilidad Bruta

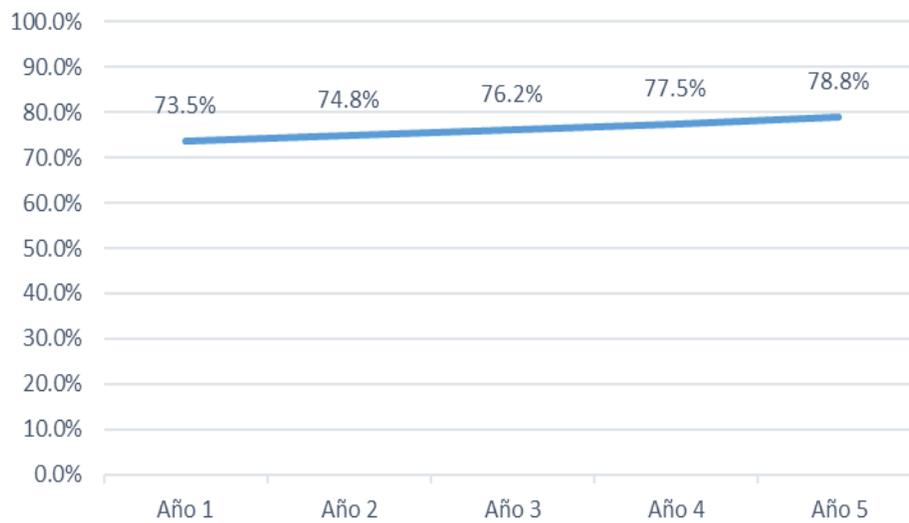


Fuente: Elaboración propia

- **Margen de Utilidad Operativa**

El margen de utilidad operativa muestra la relación existente entre los ingresos totales del proyecto y la utilidad operativa, como muestra al gráfico 102 el primer año muestra un margen de utilidad bruta de 73,5 % es decir por cada ₡100 de ingresos se generan ₡73,5 de utilidad operativa, este indicador presenta un crecimiento constante año con año muestra de ello es que para el tercer año es de a un 76,2 % es decir que para ese año por cada ₡100 de ingresos se generan 76,2 de utilidad operativa y finalmente para el año 5 es de 78,8 % donde por cada ₡100 de ingreso se generan ₡78,8.

Figura. 100
Margen de Utilidad Operativa

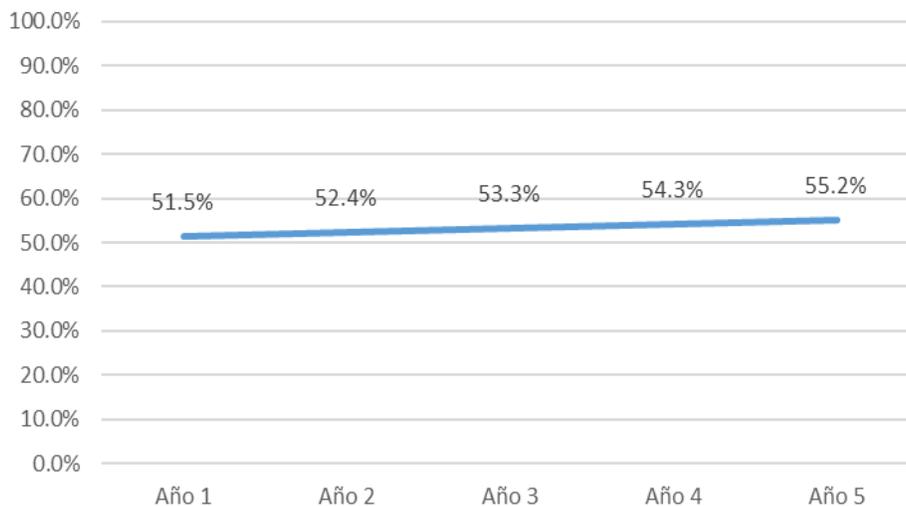


Fuente: Elaboración propia.

- **Margen de Utilidad Neta**

El margen de utilidad neta muestra la relación existente entre la ingresos totales del proyecto versus la utilidad neta es decir después de aplicar el impuesto sobre la renta, como muestra el gráfico 103 el primer año se evidencia un margen de utilidad neta de 51,5 % es decir por cada ₡100 de ingresos se generan ₡51,5 de utilidad neta, este indicador muestra un crecimiento año con año hasta llegar a un 55,2 % en el año 5 es decir que para ese año por cada ₡100 de ingresos se generan 55,2 de utilidad neta.

Figura. 101
Margen de Utilidad Neta



Fuente: Elaboración propia

5.6.10. Análisis de Sensibilidad.

El análisis de sensibilidad va a permitir conocer el comportamiento que tendrá el proyecto desde la perspectiva de su flujo de caja proyectado a 5 años, para esto se analizará mediante tres escenarios, los cuales son el realista que se realiza con la información recabada en cada uno de los estudios, el optimista el cual prevé un aumento de un 10 % en los ingresos producto de un mejoramiento en la perspectiva de venta de los productos, y finalmente se visualiza el escenario pesimista que se refleja con una caída en los ingresos por ventas de un 10 %.

Es importante tener un panorama claro de cuál sería la reacción del proyecto al presentarse un cambio en esta variable, más sabiendo que como toda entidad que se desarrolla en entorno cambiante se está sujeto a la influencia de aspectos económicos, sociales, tecnológicos que están en constante movimiento y que provocarían una reacción positiva o negativa en el proyecto.

- **Escenario Realista.**

Tabla 76
Flujo de Caja Proyectado
Escenario Realista
Agro El Jobo
Del año 1 al año 5

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	¢46,379,392.27					
Ingresos						
Ingresos por Ventas		¢156,902,750.00	¢174,096,050.63	¢193,223,833.72	¢214,511,069.96	¢238,209,925.87
Ingreso por cuota mensual		¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00
Total Ingresos		¢207,902,750.00	¢225,096,050.63	¢244,223,833.72	¢265,511,069.96	¢289,209,925.87
Egresos						
Costo de ventas		¢36,315,241.92	¢37,492,356.77	¢38,617,127.47	¢39,775,641.29	¢40,968,910.53
Gastos Generales y admin		¢15,738,201.72	¢16,089,541.89	¢16,453,102.27	¢16,829,333.46	¢17,218,703.78
Depreciación Activos		¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53
Total de Egresos		¢55,092,800.17	¢56,621,255.19	¢58,109,586.27	¢59,644,331.28	¢61,226,970.84
Flujo de Caja antes de ISR		¢152,809,949.83	¢168,474,795.44	¢186,114,247.45	¢205,866,738.68	¢227,982,955.03
Impuesto sobre la Renta		¢45,842,984.95	¢50,542,438.63	¢55,834,274.24	¢61,760,021.60	¢68,394,886.51
Flujo después de ISR		¢106,966,964.88	¢117,932,356.80	¢130,279,973.22	¢144,106,717.07	¢159,588,068.52
Flujo de caja neto	-¢46,379,392.27	¢106,966,964.88	¢117,932,356.80	¢130,279,973.22	¢144,106,717.07	¢159,588,068.52
Flujo de caja acumulado	-¢46,379,392.27	¢106,966,964.88	¢224,899,321.69	¢355,179,294.90	¢499,286,011.98	¢658,874,080.50
VAN ¢418,009,075.95						
TIR 240%						

Fuente: Elaboración propia

El escenario realista está determinado por la información llevada a cabo hasta el momento en cada una de las etapas anteriores, este escenario presenta una descripción tal como está configurado el proyecto y cómo se planea ejecutar. Como se muestra en la tabla anterior en el rubro de ingresos se presentan dos fuentes la cuales provienen de los ingresos por venta y los ingresos por cuota mensual que como se mencionó la asociación de desarrollo pretende establecer a los agricultores agremiados al proyecto, esto con el fin de cubrir la operación del proyecto y así dejar libre los ingresos provenientes de las ventas.

Estos ingresos totales son de ₡207,902,750.00 en el primer año el cual tendrá un incremento de ₡17,193,300.63 para el año 2º siendo de ₡225,096,050.63 y progresivamente continuará creciendo hasta llegar a ₡289,209,925.87 así se refleja que el proyecto presenta un aumento sostenido en los ingresos.

Por el lado de los egresos se tiene tres rubros los cuales son el costo de venta, los gastos generales y administrativos y la depreciación total, en el caso de este aspecto será de ₡3,039,356.53 así se mantendrá por los cinco años. Los que sí presentaran un aumento cada año serán el costo de venta y los gastos por el aumento que se prevé producto de los ajustes que se hagan año con año por aspecto como inflación, por ejemplo.

Finalmente se presenta un flujo de caja neto para el primer año de ₡106,966,964.88 con un incremento constante en los cinco años hasta llegar a los ₡159,588,068.52 y un flujo de caja acumulado para el año cinco de ₡658,874,080.50 lo que genera un valor actual neto (VAN) de ₡418,009,075.95 y una tasa interna de retorno (TIR) de 240% siendo muy superior a los mínimos aceptados y generando que el proyecto es rentable.

- **Escenario Optimista.**

Tabla 77
Flujo de Caja Proyectado
Escenario Optimista
Agro El Jobo
Del año 1 al año 5

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
inversión Inicial	¢46,379,392.27					
Ingresos						
Ingresos por Ventas		¢172,593,025.00	¢191,505,655.69	¢212,546,217.09	¢235,962,176.95	¢262,030,918.46
Ingreso por cuota mensual		¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00
Total Ingresos		¢223,593,025.00	¢242,505,655.69	¢263,546,217.09	¢286,962,176.95	¢313,030,918.46
Egresos						
Costa de ventas		¢36,315,241.92	¢37,492,356.77	¢38,617,127.47	¢39,775,641.29	¢40,968,910.53
Gastos Generales y admin		¢15,738,201.72	¢16,089,541.89	¢16,453,102.27	¢16,829,333.46	¢17,218,703.78
Depreciaciones		¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53
Total de Egresos		¢55,092,800.17	¢56,621,255.19	¢58,109,586.27	¢59,644,331.28	¢61,226,970.84
Flujo de Caja antes de ISR		¢168,500,224.83	¢185,884,400.50	¢205,436,630.82	¢227,317,845.67	¢251,803,947.62
Impuesto sobre la Renta		¢50,550,067.45	¢55,765,320.15	¢61,630,989.25	¢68,195,353.70	¢75,541,184.28
Flujo después de ISR		¢117,950,157.38	¢130,119,080.35	¢143,805,641.58	¢159,122,491.97	¢176,262,763.33
Flujo de caja neto	-¢46,379,392.27	¢117,950,157.38	¢130,119,080.35	¢143,805,641.58	¢159,122,491.97	¢176,262,763.33
Flujo de caja acumulado	-¢46,379,392.27	¢117,950,157.38	¢248,069,237.73	¢391,874,879.30	¢550,997,371.28	¢727,260,134.61
VAN ¢466,162,448.86						
TIR 274%						

Fuente: Elaboración propia

El escenario optimista se establece mediante la proyección de un aumento en los ingresos por venta de un 10 % cada año esto como una manera alentadora de visualizar el recorrido que podría tomar el proyecto ante una mejora en las condiciones económicas del entorno nacional e internacional que provocaría un aumento en el consumo y teniendo presente que los bienes comercializados son productos básicos y presentes prácticamente en todos los hogares costarricense.

Mediante el escenario optimista las condiciones del proyecto se tornan aún más favorables puesto que arroja un valor actual neto (VAN) de ₡466,162,448.86 y una tasa interna de retorno (TIR) de 274 % es decir el proyecto en estas condiciones es aceptado por los niveles altos en sus flujos tanto neto como acumulado.

Al generarse un aumento de 10 % anual en las ventas año a año se pasa de un ingreso total de ₡223,593,025.00 en el primer año a ₡313,030,918.46 en el quinto año, mientras tanto se genera un flujo de caja neto de ₡117,950,157.38 el primer año y aumenta hasta ₡176,262,763.33 el quinto año. Este comportamiento también se aprecia en el flujo de caja acumulado el cual en el segundo año es de ₡248,069,237.73 y para el quinto año es de ₡727,260,134.61 siendo más del doble respecto al año dos.

- **Escenario Pesimista.**

Tabla 78
Flujo de Caja Proyectado
Escenario Pesimista
Agro El Jobo
Del año 1 al año 5

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
inversión Inicial	¢46,379,392.27					
Ingresos						
Ingresos por Ventas		¢141,212,475.00	¢156,686,445.56	¢173,901,450.35	¢193,059,962.96	¢214,388,933.28
Ingreso por cuota mensual		¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00	¢51,000,000.00
Total Ingresos		¢192,212,475.00	¢207,686,445.56	¢224,901,450.35	¢244,059,962.96	¢265,388,933.28
Egresos						
Costa de ventas		¢36,315,241.92	¢37,492,356.77	¢38,617,127.47	¢39,775,641.29	¢40,968,910.53
Gastos Generales y admin		¢15,738,201.72	¢16,089,541.89	¢16,453,102.27	¢16,829,333.46	¢17,218,703.78
Depreciaciones		¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53	¢3,039,356.53
Total de Egresos		¢55,092,800.17	¢56,621,255.19	¢58,109,586.27	¢59,644,331.28	¢61,226,970.84
Flujo de Caja antes de ISR		¢137,119,674.83	¢151,065,190.37	¢166,791,864.08	¢184,415,631.68	¢204,161,962.44
Impuesto sobre la Renta		¢41,135,902.45	¢45,319,557.11	¢50,037,559.22	¢55,324,689.50	¢61,248,588.73
Flujo de caja después de ISR		¢95,983,772.38	¢105,745,633.26	¢116,754,304.85	¢129,090,942.18	¢142,913,373.71
Flujo de caja neto	-¢46,379,392.27	¢95,983,772.38	¢105,745,633.26	¢116,754,304.85	¢129,090,942.18	¢142,913,373.71
Flujo de caja acumulado	-¢46,379,392.27	¢95,983,772.38	¢201,729,405.64	¢318,483,710.50	¢447,574,652.67	¢590,488,026.38
VAN ¢369,855,703.05						
TIR 227%						

Fuente: Elaboración propia

El escenario pesimista se establece mediante una disminución en los ingresos proveniente de las ventas de un 10 % en cada año lo va a provocar una caída interanual en el total de ingresos y por ende en el flujo de caja neto en los 5 años de proyección, sin embargo a pesar de este escenario menos optimista el proyecto aun así presenta un comportamiento bueno en el transcurso del tiempo puesto que tanto el flujo de caja antes del impuesto sobre la renta como el neto y el acumulado se presentan al alza en cada uno de los años, como por ejemplo el flujo de caja neto antes del impuesto para el año uno es de ₡137,119,674.83 y para el año cinco es de ₡204,161,962.44.

Mientras tanto el flujo de caja neto para el primer año es de ₡95,983,772.38 y presenta aumentos constantes en cada uno de los años, como se puede apreciar en la tabla anterior para el tercer año la cifra asciende a ₡116,754,304.85 mientras que para el año cinco aumenta hasta los ₡142,913,373.71.

Con respecto al flujo de caja acumulado al final de los cinco años se obtiene un total de ₡590,488,026.38 esto gracias a que año con año se presentan saldos positivos en el flujo de caja neto. En términos generales desde una perspectiva pesimista el proyecto presenta un comportamiento positivo en cada una de las cuentas del flujo de caja lo que genera que los indicadores del Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno sean positivas y estén dentro de los parámetros aceptados para el desarrollo de un proyecto, estos son de ₡369,855,703.05 para el VAN y de un 227 % para la TIR.

Capítulo VI Conclusiones y Recomendaciones.

6.1. Conclusiones.

- a) Para la creación del centro de acopio y como resultado de este proyecto, se realizó una investigación con el propósito de indagar si existen algunos aspectos legales que puedan impedir el funcionamiento correcto de este centro. Una vez analizados cada uno de los requisitos legales se llegó a la conclusión de que actualmente no se encuentra algún impedimento que limite el buen funcionamiento de este proyecto comunitario, esto por motivo de que se está cumpliendo con todos los requerimientos legales que se le solicita.
- b) En lo referente a los aspectos socioambientales analizados se concluye que el proyecto tal como está estructurado no ocasiona ningún daño al medio ambiente de la comunidad por el contrario crea las suficientes medidas de mitigación para que su implementación sea positiva para la comunidad. Según la normativa vigente y por la envergadura y tamaño del proyecto no es necesario desarrollar ni se requiere presentar evaluación de impacto ambiental ante SETENA.
- c) Por otra parte, desde la perspectiva técnica se concluye que la comunidad y más específicamente la asociación de desarrollo cuenta con el terreno necesario y apto para desarrollar infraestructura física de la planta, además de que de acuerdo con la configuración técnica dada el proyecto contaría con las herramientas necesarias para operar eficiente y eficazmente.
- d) También se determina de acuerdo con los instrumentos aplicados tanto desde la perspectiva de la oferta como de la demanda, el proyecto cuenta con la suficiente capacidad de suplir el mercado nicoyano en esta primera etapa y que además al ser la región dinámicamente en el aspecto comercial los productos

ofrecidos tendrían aceptación en el mercado siempre y cuando se sea competitivo.

- e) Importante destacar dentro de las conclusiones es que el centro agrícola debe contar con una estructura administrativa y organizacional que le dé apoyo a los agricultores y a la asociación de desarrollo puesto que para que una organización, institución o empresa marche de la mejor manera posible, debe tener control de aspectos trascendentales como costos, ingresos, toma de decisiones, roles, funciones, puestos, y sobre todo supervisión de cada una de las actividades desarrolladas, y de acuerdo con lo analizado la estructura organizativa y administrativa no sería nada compleja de implementar y se adaptaría a las necesidades del proyecto.
- f) Financieramente se concluye que el proyecto cumple con todos los parámetros para ser implementado, arrojando datos positivos desde cada uno de los puntos analizados, se obtiene un VAN y TIR positivos siendo estos dos indicadores trascendentales a la hora de descartar o reafirmar un proyecto, esto gracias principalmente a que sus flujos de caja con el paso del tiempo son satisfactorios, generando los suficientes superávits.
- g) La creación del centro agrícola en la comunidad de El Jobo Norte de Nicoya genera un impacto positivo, creando fuentes de empleo y beneficiando a diferentes grupos de las comunidades principalmente a los agricultores.

6.2. Recomendaciones.

- a) Luego de realizar un análisis profundo de todos los aspectos legales requeridos por las diferentes instituciones se recomiendan que una vez que se ejecute el centro acopio se siga rigurosamente los lineamientos establecidos por cada una de las instituciones para que así la tramitología sea más ágil y no retrase la implementación del proyecto.

- b) Además, como recomendación es necesario que desde el ámbito productivo cada uno de los agricultores se debe comprometer a proveer puntualmente en tiempo y cantidad de los productos y que estos cuenten con los estándares de calidad exigidos por el mercado y también se crea una cultura de servicio al cliente y mejora continua tanto en la asociación de desarrollo, agricultores y colaboradores.
- c) Aunado a lo mencionado anteriormente se debe dirigir esfuerzo a la capacitación y asesoría a los agricultores en temas tales como manejo costos, desarrollo de semillas, uso de agroquímicos, uso de la tierra y demás temas que vayan dirigidas a su superación con el fin de que mejoren sus prácticas y hacerlos más competitivos.
- d) Es muy importante que lleven a cabo constantemente por parte de la asociación de desarrollo y de los responsables de la operación del centro rendición de cuenta tanto a los agricultores como a la comunidad para así mantener la transparencia y comunicación entre las fuerzas vivas. Esto implica tanto información financiera como del estado de la infraestructura, equipos, mobiliario etc.
- e) Es trascendental que la Asociación de Desarrollo de El Jobo Norte se encuentre al día, con todas las obligaciones anuales, esto con el fin de poder acceder a los fondos que suministra DINADECO y demás entidades involucradas en el proyecto. Además, la asociación de desarrollo al ser la impulsora del proyecto debe tender diálogos constantes y abiertos con DINADECO para así lograr que el presupuesto sea asignado lo más pronto posible.

Referencias Bibliográficas.

- Abdón M & Arato F (s.f) “*Análisis y descripción de puestos, definición de un organigrama propuesta de un sistema de evaluación de desempeño para Expreso Alex S.R.L*”. Instituto Universitario Aeronáutico.
- Andrade. S (2019). *Libro diccionario de economía*. Editorial Andrade.
- Arango. A (2017). *Importancia de un estudio técnico de un proyecto*. Universidad Mariano Gálvez.
- Arechavaleta. E (2018). *Estrategias de Comercialización*. Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán-UNAM.
- Argibay. J.C. (2009). *Muestra en Investigación Cuantitativa*. Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales.
- Baca Urbina. G (2010). *Evaluación de proyectos*. Mc Graw Hill. México.
- Barrantes, E. R. (2016) *Investigación: Un camino al conocimiento, un enfoque cualitativo, cuantitativo y mixto*. Eunod.
- Barreiro H (2018) *Diagrama de Pert*. Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzaico.
- Berdugo. M (2018). *Administración de recursos tecnológicos*. Tomado de <https://margaritaberduco.wordpress.com/2018/10/28/recursos-tecnologicos/>
- Bialostosky C. (s.f). *Conceptos y definiciones en relación con el empleo, el desempleo y subempleo*. *Demografía y economía*. Dirección General de estadísticas. México.
- Bravo L. García Y. et al (2013). *La entrevista: recurso flexible y dinámico*. *Investigación en educación médica*. *Redalyc*. Obtenido de Bonilla B (2007). *Impacto*. *Impacto social y evaluación del impacto*. Acimed. Scielo. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1024-94352007000300008https://www.redalyc.org/pdf/3497/349733228009.pdf.
- Brume J. (2019) *Estructura Organizacional*. *Barranquilla*.
- Cajal. A (2022). *Recursos materiales de una empresa*. Tomado de <https://www.lifeder.com/recursos-materiales-empresa/>

- Coll Morales. F (2020). *Los recursos humanos de un proyecto*. Universidad de Piura.
- Contreras. E y Diez. C (2015). *Diseño y evaluación de proyectos: un enfoque integrado*. J.C. Sáez editor.
- Cortes. R (2019). *Infraestructura de proyectos de inversión*. Facultad de ingeniería. Universidad de Málaga.
- Cuestas, M. (2009). *Introducción al Muestreo*. Universidad de Oviedo.
- Chiavenato. I (2006). *Introducción a la teoría general de la Administración*. Mc Graw Hill. México.
- DANE. (2008). *Certificando la viabilidad muestral*. Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia.
- Díaz Sanjuán, L. (2011). *La Observación*. Facultad de Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Duhalt K (s, f). *Los manuales de procedimientos en las oficinas públicas*. UNAM. México.
- Espinoza, E. (2018). *El problema de Investigación*. Universidad Técnica de Machala. Ecuador.
- Fallas, J. (2012). *intervalos de Confianza*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Fernández, R. (2013). *La entrevista en la investigación cualitativa*. Universidad de Costa Rica.
- Fisher. L y Espejo. J (2011). *Mercadotecnia*. Mc Graw Hill.
- Galindo A & Galindo M (2015). "Empleo" en Serie de Estudios Económicos, México ¿cómo vamos?
- Garriga C. (s.f). *Impacto social: un modelo en base a capacidades*. Fundación Sociedad y empresa responsable. Bussines School Barcelona.
- Gonzaga. E (2020). *Guía para un estudio técnico* (Archivo PDF). Tomado de <http://www.economia.unam.mx>.
- González J (2019) *Diagrama de flujo y su relación con la vida cotidiana*. Universidad Técnica de Machala. Facultad de ciencias empresariales.

- González, R. (2005). *Creando valor con la gente*. México: Norma. Herrera Gómez, N. (2001). *El recurso humano: factores estratégicos de desarrollo organizacional*. Tesis para optar al título de Magíster en administración. Medellín: Universidad Eafit.
- González, A y Sierra, L. (2017). *Estudio de viabilidad financiera para la construcción de apartamentos en agua de Dios*. Uniempresarial.
- Gutiérrez L & Sánchez L. (2009) *Impacto ambiental*. Universidad de los Ángeles de Chimbote.
- Guzmán Stein, L. (2014). *Fuentes primarias y fuentes secundarias*. Universidad de Costa Rica. Obtenido de <https://www.ts.ucr.ac.cr/binarios/docente/pd-000169.pdf>.
- Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill.
- Instituto de Formación Empresarial (2021). *Rentabilidad económica ¿Qué es y para qué sirve?* Cámara Madrid. Obtenido de <https://www.mba-madrid.com/economia/rentabilidad-economica/#:~:text=Cuando%20hablamos%20de%20rentabilidad%20econ%C3%B3mica,la%20rentabilidad%20de%20una%20empresa>.
- Kotler. P y Armstrong. G (2012). *Marketing*. Pearson Educación. México.
- Kotler. P, Bloom. P y Hayes. T. (2004). *Marketing de servicios profesionales*. Ediciones Paidós Ibérica.
- López, P. & Fachelli, S (2015). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. Universidad Autónoma de Barcelona.
- Luna R, (2016). *Manual para determinar la factibilidad económica de proyectos*. Proarca/Carpas.
- Mankiw. G (2017). *Principios de Economía*. Cengage Learning.
- Meneses, J. (2016). *El cuestionario*. Barcelona: Universidad Oberta de Catalunya.
- Ministerio de educación Pública. (2020). *El Jobo Norte*. Dirección Regional Nicoya.

- Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. (2017). *Índice de Desarrollo Social*. MIDEPLAN Costa Rica
- Mora J. et. al (2008). *Análisis de la oferta y la demanda del servicio de internet por cable empresarial de 1024 kbps*. Redalyc.org. Universidad Autónoma Indígena de México El Fuerte, México.
- Morales. D (2021). *El impacto de una buena ubicación para un proyecto inmobiliario*. Tomado de <https://revistaconstruir.com/el-impacto-de-una-buena-ubicacion-para-un-proyecto-inmobiliario/>
- Morcillo Valdivia. P (2017). *Formulación y evaluación de proyectos de ingeniería*. Universidad de Chile.
- Moya P (2018). *Introducción a la Mercadotecnia*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Murillo Torrecilla, J. (2018). *Metodología de la Investigación Avanzada*. Universidad de Monterrey, México.
- Nájera Ruíz, D. M (2011), *Centro de acopio de productos agrícolas no tradicionales en Patzicia Chimaltenango* [Trabajo de grado, Universidad de San Carlos de Guatemala]. facultad de arquitectura.
- Navarro O (2020) *Gobierno abierto: transparencia y acceso a la información En la administración de los recursos materiales*. *Revista jurídica del departamento de derecho*. Universidad de Sonora. DOI 10.36796/biolex. v22i0.172
- Oballe de Espada. A. Torrealba. J, P. & Torres, H.A. (1974). *Manual sobre centros de acopio*. Instituto Interamericano de ciencias agrícolas. Ministerio de agricultura.
- Oficina Internacional de Trabajo. (s.f). *Hacia el derecho al trabajo Una guía para la elaboración de programas públicos de empleo innovadores. Nota orientativa 1: Analizar el empleo y subempleo*. Oficina Internacional de Trabajo.
- Pedrosa, S (2022). *Rentabilidad Financiera (ROE)*. J.C Y Asociados.
- Perevochtchikova M. (2013) *La evaluación del impacto ambiental y la importancia de los indicadores ambientales*. Gestión y política pública. Centro de Estudios

Demográficos, Urbanos y Ambientales de El Colegio de México, A.C. Camino al Ajusco 20, Pedregal de Santa Teresa, México, D.F.

Pérez. A (2021). *Como gestionar los recursos tecnológicos de una empresa*. OBS Business School. Tomado de <https://www.obsbusiness.school/blog/sabes-como-gestionar-los-recursos-tecnologicos-de-tu-empresa>.

Perez J & G Hardey A (2012). Definición de tratado. Obtenido de <https://definicion.de/tratado/>

Pizarro J (s.f) *Flujograma, Herramienta para la representación gráfica de procesos*. Universidad del País Vasco.

Planeación, D. N. (2013). *Estudio Legal*. Universidad Nacional de Colombia.

Poder Judicial (2007) *Manual de políticas, normas y procedimientos, para el personal administrativo*. División de Reclutamiento y Selección de Personal

Promsex (s.f) *Reglamento Interno de Trabajo*. Perú

Real Academia Española (2021). *Edad*. Obtenido de. <https://dle.rae.es/edad>

Real Academia Española (2021) *Acuerdo*. Obtenido de <https://www.rae.es/drae2001/acuerdo>

Real Academia Española (2021) *Infraestructura*. Obtenido de <https://dle.rae.es/infraestructura>

Real Academia Española (2021) *Ley*. Obtenido de <https://dle.rae.es/ley>

Real Academia Española (2021) *Libro*. Obtenido de <https://dle.rae.es/libro>

Real Academia Española (2021) *Norma*. Obtenido de <https://dle.rae.es/norma>

Real Academia Española (2021) *Precio*. Obtenido de <https://dle.rae.es/precio>

Rica, S. N. (2020). *Convenios y acuerdos internacionales*. SINAC.

Rozas. P y Sánchez. R (2019). *Desarrollo de infraestructura y crecimiento económico: revisión conceptual*. Subdivisión de recursos naturales e infraestructura, CEPAL.

Ruiz, D y Cadéñas, C (2003). *¿Qué es una política pública?* IUS Revista Jurídica.

- Salinas Martínez, A.M (2004). *Métodos de Muestreo*. Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey.
- Sánchez. O.M (2015). *Contextualización y orientaciones generales para animar el proceso de planificación para el desarrollo humano local*. Manual para la planificación de desarrollo humano local. Euned
- Sánchez. O.M (2015). *Formulación participativa de los planes para el desarrollo humano local*. Manual para la planificación de desarrollo humano local. Euned
- Sánchez. O.M (2015). *Programación y presupuestación, pasos para concretar estrategias para el desarrollo humano local*. Manual para la planificación de desarrollo humano local. Euned.
- Sánchez. O.M (2015). *Seguimiento y evaluación, en el proceso de planificación del desarrollo humano local*. Manual para la planificación de desarrollo humano local. Euned.
- Sarmiento. M (2018). *Función de los recursos materiales en la ejecución de un proyecto de inversión*. Vivatacademia. España.
- Secretaría de Relaciones Exteriores (2004) *Guía Técnica para la elaboración de manuales de procedimientos*. Dirección General de programación, organización y presupuesto.
- Sobrero S. (2009). *Análisis de viabilidad. La cenicienta en los proyectos de inversión*.
- Talavera, R. y Marín, F. (2 junio del 2015). *Recursos tecnológicos e integración de las ciencias como herramienta didáctica*. Revista de Ciencias Sociales. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/280/28041012011.pdf>.
- Tamayo M. (2003); *El análisis de las políticas públicas*, Universidad Complutense de Madrid, Instituto Universitario Ortega y Gasset.
- Téllez. A, H (2016). *Propuesta de diseño de un centro de acopio agrícola en el área rural de San Alberto Cesar*. [Proyecto de grado]. Universidad Santo Tomas, Bucaramanga. Facultad de arquitectura.
- Terrazas R. (2011), *Planificación y programación de operaciones*. Universidad Católica Boliviana San Pablo Cochabamba, Bolivia.

- Thompson. I (2019). *Estrategias de precio*. Recuperado el 12 de abril de 2022, de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/precio-definicion-concepto.html>
- Torres G, Izasa L, Chávez L. (2004). *Evaluación del impacto en las instituciones escolares de los proyectos apoyados por el Instituto para la Investigación Educativa y el Desarrollo Pedagógico. IDEP.*, de Bogotá.
- Trujillo, E (2020). Ley. *Economipedia*, Haciendo fácil la Economía.
- Urtecho. A (2019). *Tamaño del proyecto*. Tomado de <https://proyectoslean.wixsite.com/emprendimientolean/post/t-ama%C3%B1o-del-proyecto>
- Vargas C. (2007). *Análisis de las políticas públicas*. Universidad Católica Boliviana San Pablo Cochabamba, Bolivia. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942453011.pdf>

Anexos

Formulario para declaración de Inscripción en el Registro Único Tributario (D140)

 Declaración de Inscripción en el Registro Único Tributario - Modelo 140 Versión 3					
Todos los campos con asterisco * son obligatorios/Nuestros límites son gratuitos					
I. Identificación del obligado tributario					
Número identificación *			Nombre completo *		
II. Domicilio fiscal					
Electrificadora *		Número medidor/NISE/Contrato *		Otras:	
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 *		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 *		
<small>EST. Secretaría de Inspección</small>					

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 conformante <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.					
Autenticación:				Sello y Timbres	
Firma del obligado tributario o representante legal		Firma del Abogado o Notario			
NOTA: Indíquese la firma autógrafa del obligado tributario o del representante legal cuando se presente un tercero con poder suficiente a las oficinas de la Administración Tributaria a realizar este trámite, para ello el formulario debe estar completo y con la firma autenticada por abogado o notario.					
DE USO EXCLUSIVO PARA LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA					
Nombre y Firma del funcionario			Sello del RUT	Fecha de Recepción	
Original: Administración Tributaria			Copia: Obligado Tributario		

Formulario único para solicitud de Patente Comercial (Municipalidad de Nicoya)



MUNICIPALIDAD DE NICOYA ZONA AZUL DEL MUNDO DESARROLLO Y CONTROL COMERCIAL



FORMULARIO UNICO PARA SOLICITUDES DE:

- LICENCIA COMERCIAL LICENCIA PARA EXPENDIO DE BEBIDAS CON CONTENIDO ALCOHOLICO
 TRASLADO DE LICENCIA COMERCIAL TRASPASO DE LICENCIA COMERCIAL

I.DATOS DEL SOLICITANTE PERSONA FISICA PERSONA JURIDICA

Nombre y apellidos del solicitante: _____ Cédula N°: _____
 Nombre del representante legal: _____ Cédula N°: _____
 Señale como medio o lugar para recibir notificaciones: Teléfono: _____ Celular: _____ Fax: _____
 Dirección exacta: _____
 Correo electrónico: _____

II.DATOS DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

Nombre comercial del negocio: _____ Fecha de inicio: _____
 Nombre específico de la actividad a desarrollar: _____
 Requiere Licencia de Expendio de Bebidas con Contenido Alcohólico: SI NO CANTIDAD DE EMPLEADOS: _____

III.DATOS DEL LOCAL COMERCIAL

En caso del solicitantes; cuya actividad NO está domiciliada en el Cantón de Nicoya, NO llenar estos datos.
 Condiciones del inmueble o local: [] Local propio. [] Local alquilado. En caso de centros comerciales Local N° _____
 Distrito: _____ Dirección exacta del local: _____
 Finca N°: _____ Plano catastrado N°: _____ Teléfono del local: _____

IV.DATOS DEL DUEÑO DEL LOCAL COMERCIAL

En caso del solicitantes; cuya actividad NO está domiciliada en el Cantón de Nicoya, NO llenar estos datos.

AUTORIZACION DEL USO DEL LOCAL COMERCIAL

Nombre del propietario del local: _____ Cédula N°: _____
 En mi calidad de propietario del inmueble citado, autorizo a: _____
 para que tramite formalmente su actividad comercial en el Cantón de Nicoya, de conformidad con los lineamientos establecidos, en las leyes respectivas.

 FIRMA DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE

V. TRASPASO DE PATENTE PERSONA FISICA PERSONA JURIDICA

USO EXCLUSIVO SOLO PARA TRASPASO DE LICENCIAS MUNICIPALES

Nombre y apellidos del cedente: _____ Cédula N°: _____
 Nombre del representante legal: _____ Cédula N°: _____

 FIRMA DEL CEDENTE DE LA PATENTE

DECLARACION JURADA

Conocedor de las penas con que la Ley castiga el perjurio, declaro bajo fe de juramento que toda la información que se consigna 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, exonero de toda responsabilidad a las autoridades de la Municipalidad de Nicoya 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 correspondiente.

FIRMA DEL SOLICITANTE

MUNICIPALIDAD DE NICOYA

REQUISITOS GENERALES

- 1- Formulario de solicitud de Licencia municipal debidamente lleno, el mismo debe de venir firmado por todos los involucrados. Así mismo aportar \$120,00 en Timbres Fiscales, \$200,00 en Timbres Municipales y \$20,00 en Timbres de Archivo. ESTE FORMULARIO TENDRA CARACTER DE DECLARACION JURADA.
- 2- Fotocopia de la cedula de Identidad de todos los involucrados y firmantes. En caso de sociedades también aportar personería jurídica vigente (original o copia certificada, con tres meses de extendida como máximo).
- 3- Adjuntar fotocopia del Permiso Sanitario de Funcionamiento del Ministerio de Salud para la actividad que se solicita. O en su defecto para solicitudes de licencia comerciales donde se procesa, distribuya y expendan productos y sub-productos de origen animal para consumo humano o productos para uso animal, deberá aportar fotocopia del Certificado Veterinario de Operación extendido por SENASA. (Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal Número 4402)
- 4- Documento extendido por el emisor de la Póliza de Riesgos del Trabajo. La cual deberá indicar: lugar de trabajo, actividad solicitada, vigencia y que la misma este a nombre del solicitante. (Ley N° 6727 de Riesgos del Trabajo, artículo 202).
- 5- Si el local donde se realizará la actividad comercial no es propio, presentar Contrato de Arrendamiento.
- 6- Constancia de inscripción ante la Dirección General de Tributación para la actividad solicitada.
- 7- Deberá contar con el Uso de Suelo correspondiente para la actividad que solicita debidamente aprobado por el Departamento de Planificación Urbana.
- 8- Autorización o licencia, o exoneración del uso del repertorio musical emitido por la Asociación de Compositores y Autores Musicales de Costa Rica (A.C.A.M). (Ley No. 6683, Art. 50 y 132). (Para obtener este documento comuníquese a los whatsapp 7203-0125 / 7203-0122 o al correo electrónico: jose.jimeno@acam.cr).

REQUISITOS DE CONSTATAION. (Se trata de requisitos de cumplimiento obligatorio que se verificaran en la Plataforma de Servicios

- 1- Deberá estar al día con el pago de las obligaciones con la Caja Costarricense del Seguro Social, (CCSS), conforme al Art. 74 de la Ley Constitutiva de la CCSS.
- 2- Deberá estar al día en el pago de sus obligaciones con el FODESAF, conforme a la Ley 8783, Art. 22.
- 3- Tanto el solicitante como el propietario del inmueble donde se desarrollará la actividad, deberán estar al día con el pago de los tributos Municipales, incluidos arreglos de pago y demás obligaciones formales (Ley 4755, Art. 18).

REQUISITOS ESPECIALES: según la Actividad a desarrollar, además de los requisitos anteriormente citados usted debe aportar :

- 1- **Parqueo Público:** En caso de Parqueo Público debe aportar autorización del diseño y aprobación de funcionamiento para estacionamientos (parqueos) públicos emitido por la Dirección de Ingeniería y Tránsito del MOPT (Ley 7717, Art. 13).
- 2- **Lavado de vehículos:** En caso de lavado de vehículos debe presentar: Original y fotocopia de la concesión otorgada por el Departamento de Agua del Ministerio de Ambiente y Energía en caso de pozo propio u ojo de agua (Ley 276). Documento emitido por el Área Técnica del Instituto de Acueductos y Alcantarillados de Nicoya o ASADA que autorice el uso del agua (Ley 2726, Art. 2).
- 3- **Explotación de Tajos y Canteras:** Copia de concesión o autorización para la explotación de tajos y canteras emitida por la Dirección General de Geología y Minas del Ministerio de Ambiente y Energía, Ley No. 6797, Código de Minería.
- 4- **Barberías, peluquerías, salones de belleza y afines:** Aportar documento lédneo por la Entidad competente FEPROBEL. (Para obtener este documento comuníquese al teléfono 4035-6313 o 8575-3146, también al correo electrónico: federacion@bymintegral.com).
- 5- **Licencia de Expendio de Bebidas con Contenido Alcohólico:**
 A- Las personas físicas deberán ser mayores de edad, con plena capacidad cognoscitiva y volitiva. Las personas jurídicas deberán acreditar su existencia, vigencia, representación legal y la composición de su capital accionario.
 B- En caso de las licencias clase C, demostrar que el local cuenta con cocina debidamente equipada, además de mesas, vajilla y cubertería, y que el menú de comidas cuenta con al menos diez opciones alimenticias disponibles para el público, durante todo el horario de apertura del negocio.
- 6- **Centros educativos de enseñanza de I y II ciclo:** solicitar a la Dirección de Infraestructura y Equipamiento Educativo DREE-DID del Ministerio de Educación Pública, inspección sobre las instalaciones físicas del edificio para la educación. (Ley 6360, Arts. 1, 3 y 6, Reglamento No. 24017- MEP, Arts. 1 y 7)
- 7- **Guarderías Infantiles:** Solicitar certificado de habilitación del Ministerio de Salud. Ley 8017 Ley General de Centros de Atención Integral.
- 8- **Oficina de Seguridad privada:** Solicitar a la Dirección de Servicios de Seguridad Privada del Ministerio de Seguridad Pública, la licencia o autorización para la prestación de Servicios de Seguridad privada. (Ley N° 6365 y su Reglamento)

ACLARACIONES

Se advierte que conforme al artículo N° 79 del Código Municipal y el artículo N°1 y concordante de la Ley N° 7988 Tarifa de Impuestos Municipales del Cantón de Nicoya, todas las personas físicas y jurídicas que se dediquen al ejercicio de actividad lucrativa de cualquier tipo, en el cantón de Nicoya, estarán obligadas a pagar un impuesto de patentes conforme a esta ley.

Se aclara que el haber iniciado el trámite de solicitud de licencia no autoriza el inicio de la actividad lucrativa.

Se le recuerda de la obligación de presentar la Declaración Jurada del Impuesto de Patentes cada año.

Si tiene alguna duda consulte al Plataformista a la hora de presentar este trámite.

No se aceptará este formulario de solicitud con letra ilegible, tachones, manchas, correcciones, o con espacios requeridos no completos.

Formulario para Uso de Suelo (Municipalidad de Nicoya)



MUNICIPALIDAD DE NICOYA
DIRECCIÓN: PLANIFICACION TERRITORIAL Y SERVICIOS AMBIENTALES
PLANIFICACIÓN URBANA



Resolución de Uso de Suelo () Renovación de la Resolución de Uso de Suelo () Ver el Requisito Obligatorio 6-7

Solicitud de copia de la Resolución de Uso de Suelo () Ver el Requisito Obligatorio 6-7

Motivo de la solicitud de copia: Deterioro () Extravió () Robo () Otros especifique () _____

1. DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre completo: _____ Firma: _____
 Teléfono: _____ Celular: _____

Correo electrónico: _____ Fax: _____

2. DATOS DE LA PROPIEDAD

Distrito: _____ Barrio: _____

Dirección exacta: _____

Obligatorio Indicar y con datos exactos. Señas particulares de la propiedad para mejor ubicación en la Inspección:
 (Color- tipo de cerca): _____

Nº de Finca: _____ Nº Plano de catastro: _____

Teléfono/Celular: _____ Correo electrónico: _____ **Indicar para Notificación**

3. ACTIVIDAD A DESARROLLAR

Residencial:

() Construcción vivienda unifamiliar () Construcción apartamentos () Remodelación / Ampliación.

Desarrollos:

() Urbanización () Residencial () Proyecto de Interés Social () Condominios

Especifique: _____

Comercial – Industrial:

() Construcción de comercio () Construcción de industria Especifique: _____

Estación de servicio: () Tanque almacenamiento combust. () Expendio de combustible

Otros: () Institucional _____ () Otro uso. Especifique: _____

() Construcción vivienda de bono Aptitud de Terreno () _____

Comercial: Actividad a Desarrollar: _____ Se cumple con la Ley 7600 () **Obligatorio Indicar**

() Tramite Institucional () Patente nueva () Patente renovación () Eventos públicos.

4. Revisión del Plataformista

La Infraestructura donde se va a realizar la actividad comercial cuenta con PERMISO DE

CONSTRUCCION No ()

SI () Numero de Permiso _____ Ver el Requisito Obligatorio 07

No se aceptara este formulario con letra ilegible, tachones, manchas, correcciones, o con espacios requeridos no completados. La Boleta debe estar debidamente llena es deber del plataformista revisarla

5. DECLARACIÓN JURADA

Conocedor de la pena con que la ley castiga el perjurio, declaro bajo fe de juramento que toda la información que se consigna 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. Así mismo exonero de toda responsabilidad a las autoridades de la Municipalidad de Nicoya por el otorgamiento de esta Resolución Municipal de Ubicación 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.

Nombre del Propietario: _____ Cédula: _____

La firma del propietario es obligatoria basado en el Artículo 28 de la Ley de Planificación Urbana

Firma: _____

NICOYA, GUANACASTE TELEFONO: 26858793
Email: planificacionurbana@municoya.go.cr



MUNICIPALIDAD DE NICOYA
DIRECCIÓN: PLANIFICACION TERRITORIAL Y SERVICIOS AMBIENTALES
PLANIFICACIÓN URBANA



REQUISITOS OBLIGATORIOS A PRESENTAR

1. Consulta del plano catastrado, donde el número reportado sea el mismo de la certificación literal de la propiedad. Planos con menos de un año de emitido deberán aportar la copia. *Ver Inciso d-e*
2. Consulta Registral del Inmueble con fecha de emisión de una semana de la solicitud en plataforma *Revisión del Plataformista*.
3. Confrontación de la firma del documento de identidad vigente con las mostradas en el formulario de solicitud. *Revisión del Plataformista*. Lo cual quedara amarrado a la asignación de número de trámite en el sistema Municipal. En caso de sociedades **aportar** personería jurídica vigente (Original o copia certificada, con tres meses de extendida como máximo). (NO puede ser Escaneada).
Basado en el Artículo 28 de la Ley de Planificación Urbana que Indica: Prohibase aprovechar o dedicar terrenos, edificios, estructuras, a cualquier uso que sea incompatible con la zonificación planteada. En Adelante los propietarios interesados deben obtener un certificado municipal de uso que acredite la conformidad de uso a los requerimientos de la zonificación. En donde no exista Zonificación se aplicara la Norma.
4. Carta de Autorización Autenticada en caso de que el solicitante no sea el dueño de la propiedad, o una Declaración Jurada del Apoderado de la propiedad Autenticada para la realización del trámite **autorizando** además autoriza a los funcionarios municipales a ingresar a la propiedad. *Basado en el Artículo 05, inciso 02 de la Ley de protección de la Persona Frente al tratamiento de sus datos personales.*
5. Para torre de telecomunicación indicar coordenadas planas del centro de la torre en formato CRTM05
6. La propiedad debe contar con declaración vigente, de conformidad con lo establecido en la *Ley de Impuestos sobre Bienes Inmuebles N° 7509*.
7. La propiedad debe estar al día en el pago de impuestos municipales (Permiso de Construcción y otros si así se requiere por ser estos servicios municipales. *Ley 4755, Código Tributario Art. 18 Obligaciones Los contribuyentes están obligados al pago de los tributos y al cumplimiento de los deberes formales establecidos por el presente Código o por normas especiales. Ley de Construcción N°833 Artículo 79: "Para ejercer cualquier actividad lucrativa, los interesados deberán contar con la licencia municipal respectiva..."*
8. Para Renovación de Uso de Suelo deberá presentar la boleta llena y cumplir con los puntos 06-07.
9. El Uso de Suelo es un certificado oficial conserve el original, de requerir un segundo, debe solicitarlo por escrito, donde se deberá presentar la boleta llena y cumplir con los puntos 06-07. *Basado en lo delimitado por la ley de Archivos Ley No. 7202. Artículo 40.- La prearchivalía consistirá en la documentación que se encuentre en gestión, en las diferentes unidades o secretarías de las instituciones productoras, y se organizará de acuerdo con los principios de procedencia y orden original y otros lineamientos que dicte la Junta Administrativa del Archivo Nacional o la Dirección General del Archivo Nacional. Usualmente comprende documentos producidos en los últimos cinco años.*

INFORMACIÓN IMPORTANTE PARA EL USUARIO

- a. En casos donde la actividad de una resolución aprobada, se requiera emitir una renovación, esta se emitirá siempre y cuando no haya habido un cambio en la actividad solicitada originalmente y en la misma propiedad, esta podrá ser transmitida como correspondencia, dirigida a este departamento adjuntando copia de la certificación literal de la personería jurídica si existe.
- b. En caso que la propiedad esté afectada por cualquier categoría de manejo u otra zona vulnerable (bosque, humedales, Refugio silvestre Ostional etc.), se ampliará el plazo de respuesta hasta tanto las instituciones pertinentes se pronuncien. Ámenos que se aporte certificación de la entidad pertinente.
- c. En caso de que el plano este cancelado no se emitirá resolución positiva.
- d. **En caso de que el plano no haya generado título la resolución de uso de suelo se generara a título de la finca madre.**
- e. **Para planos que no se encuentren en la base de datos municipal, el solicitante debe aportar copia del mismo plano con menos de un año de emisión.**
- f. En apego a lo delimitado en la Ley de Administración Pública Artículo 292, - 1. *Toda petición o reclamación mal interpuesta podrá ser tramitada de oficio por la autoridad correspondiente. 2. Sin embargo, la autoridad administrativa no estará sujeta a término para pronunciar su decisión al respecto, ni obligada a hacerlo, salvo en lo que respecta a la inadmisibilidad de la petición o reclamación. 3. La Administración rechazará de plano las peticiones que fueren extemporáneas, impertinentes, o evidentemente improcedentes. La resolución que rechace de plano una petición tendrá los mismos recursos que la resolución final.*

NICOYA, GUANACASTE TELEFONO: 26858793
Email: planificacionurbana@municoya.go.cr

Formulario para Seguro Obligatorio de Riesgos del Trabajo (INS)

INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS SEGURO OBLIGATORIO DE RIESGOS DEL TRABAJO SOLICITUD DE SEGURO		Póliza N°
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.		
REGISTRO	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):	
	9. Género: <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 Facsímil:
	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 Facsímil <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.
	<input type="checkbox"/> RT-Especial Formación Técnica Dual:	Son pólizas adquiridas por empresas o centros de formación para la empleabilidad, que forman parte del convenio de educación o formación en la modalidad dual, sin que medie una relación laboral; para asegurar a los estudiantes que participan en estos programas de educación.
	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-Especial Formación Técnica Dual:	Son pólizas adquiridas por empresas o centros de formación para la empleabilidad, que forman parte del convenio de educación o formación en la modalidad dual, sin que medie una relación laboral; para asegurar a los estudiantes que participan en estos programas de educación.
<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 los trabajadores permanentes y ocasionales que contrate para realizar actividades domésticas, de servicios o de mantenimiento en las casas de habitación declaradas. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.	
<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 a los trabajadores que contrate ocasionalmente para realizar actividades de mantenimiento o de servicios en la casa de habitación, lote o terreno declarados por el Tomador del seguro. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.	
<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@grupoins.com / Defensoría del Cliente: defensoriadelcliente@grupoins.com Consulte nuestra página Web: www.grupoins.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)

Formulario para solicitud de Permiso de Funcionamiento (Ministerio de Salud)

 FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO. <i>(No dejar espacios en blanco, escribir claro en letra imprenta o de molde, sin tachaduras)</i>	
A. INFORMACIÓN RELATIVA A LA ACTIVIDAD PARA LA CUAL SE SOLICITA PERMISO.	
1	TIPO DE PERMISO SOLICITADO: Permiso sanitario de funcionamiento () Permiso de habilitación ()
2	MOTIVO DE PRESENTACIÓN: Primera vez () Renovación ()
3	NOMBRE DE LA ACTIVIDAD: (No utilice abreviaturas ni símbolos)
4	CÓDIGO CAECR DE LA(S) ACTIVIDAD(ES) PRINCIPAL(ES):
5	CÓDIGO(S) CAECR DE LA(S) ACTIVIDAD(ES) ACCESORIA(S):
6	GRUPO DE RIESGO A () B () C ()
7	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD(ES) PRINCIPAL(ES):
8	DESCRIPCIÓN DE LA(S) ACTIVIDAD(ES) ACCESORIA(S):
9	TELÉFONO(S):
10	FAX:
11	APARTADO POSTAL:
12	CORREO ELECTRÓNICO:
13	HORARIO DE TRABAJO:
14	INFORMACIÓN ESPECÍFICA PARA ACTIVIDADES EN ESTABLECIMIENTOS.
15	PROVINCIA:
16	CANTÓN:
17	DISTRITO:
18	SEÑAS ESPECÍFICAS:
19	GEORREFERENCIACION SEGÚN PROYECCION CRTM05
19a	Coordenada X (seis dígitos):
19b	Coordenada Y (siete dígitos):
20	ÁREA DEL ESTABLECIMIENTO (En metros cuadrados):
21	TOTAL DE PERSONAS USUARIAS:
22	TOTAL DE PERSONAS TRABAJADORAS:
23	EN EL ESTABLECIMIENTO SE UTILIZARÁ O EXPENDERÁ: a. Gas licuado de petróleo (GLP) Sí () No () b. Gas Natural Licuado (GNL) Sí () No ()
24	INFORMACIÓN ESPECÍFICA PARA ACTIVIDADES EN UNIDADES MÓVILES DE SERVICIOS DE SALUD:
25	TIPO: Vehículo () Remolque ()
26	DESPLAZAMIENTO: Terrestre () Acuático () Aéreo ()
27	PLACA:
28	MARCA:
29	MODELO:
30	AÑO:
B. INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE.	
31	NOMBRE DEL SOLICITANTE (Persona física o razón social):
32	No. DE IDENTIFICACIÓN:
33	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL (Solo en caso de persona jurídica):
34	No. DE IDENTIFICACIÓN:
35	CORREO ELECTRÓNICO:
36	TELÉFONO(S):
37	APARTADO POSTAL:
38	FAX:
39	MEDIO DE NOTIFICACIÓN:
40	FIRMA DEL SOLICITANTE O DE SU REPRESENTANTE LEGAL:
41	AUTENTICACIÓN:

C. INFORMACIÓN DE LA PERSONA FÍSICA O JURÍDICA PROPIETARIA DEL ESTABLECIMIENTO O UNIDAD MÓVIL DE SERVICIOS DE SALUD.			
42	NOMBRE DEL PROPIETARIO (Persona física o razón social):	43	Nº. DE IDENTIFICACIÓN:
44	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL (Solo en caso de persona jurídica):	45	Nº. DE IDENTIFICACIÓN:
46	CORREO ELECTRÓNICO:	47	APARTADO POSTAL:
48	TELÉFONO:	49	FAX:
50	MEDIO DE NOTIFICACIÓN:		
D. INFORMACIÓN ADICIONAL PARA EL CASO DE LOS SERVICIOS DE SALUD.			
51	NOMBRE DEL RESPONSABLE TÉCNICO:		
52	Nº. DE IDENTIFICACIÓN:	53	PROFESIÓN:
54	CÓDIGO PROFESIONAL:		
55	CORREO ELECTRÓNICO:	56	APARTADO POSTAL:
57	TELÉFONO:	58	FAX:
59	MEDIO DE NOTIFICACIÓN:		
E. PARA USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD.			
60	CÓDIGO CIUJ.4 VERIFICADO Actividad Principal:	61	CÓDIGO(S) CIUJ.4 VERIFICADO Actividad(es) Accesoría(s):
62	GRUPO DE RIESGO A () B () C ()		
63	REQUISITOS DE LA SOLICITUD: La solicitud cumple con todos los requisitos dispuestos en el reglamento vigente para el tipo de permiso solicitado: SÍ () NO ()		
64	Nº DE SOLICITUD:	67	SELLO:
65	FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD:		
66	FECHA Y HORA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:		
F. USO EXCLUSIVO PARA SOLICITUDES DEL PERMISO POR PRIMERA VEZ PARA TODAS LAS ACTIVIDADES Y SOLICITUDES DE RENOVACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL GRUPO C.			
El presente formulario con la debida firma del funcionario que recibe la solicitud y sello de la DARS constituirá el certificado del permiso.	PERMISO DEL MINISTERIO DE SALUD		
		No. _____	
		FECHA: ____/____/____	
		Tiene validez de _____ año(s). SELLO	
		Fecha vencimiento: ____/____/____	
	Funcionario que aprueba la solicitud: _____		
	Firma: _____		

INSTRUCTIVO PARA LLENAR FORMULARIO DE SOLICITUD DE PERMISO.

ÍTEM	EXPLICACIÓN
1	Marcar con una "X" la casilla correspondiente: - Permiso sanitario de funcionamiento: para actividades industriales, comerciales y de servicios. - Permiso de habilitación: para servicios de salud.
2	Marcar con una "X" la casilla correspondiente: - Por primera vez: Aplica para actividades que nunca han tenido permiso anteriormente, o que tenían permiso y se venció antes de su renovación. - Renovación: aplica para las actividades que cuentan actualmente con un permiso vigente y está próximo a su vencimiento.
3	Anotar claramente el nombre de la actividad para la cual solicita el permiso, el nombre que se consigne en este espacio será el que aparezca en el certificado del permiso. No corresponde al nombre de la razón social. No utilizar abreviaturas ni símbolos.
4	Anotar el número de código CIIU de la o las actividades principales, utilizando como referencia la Clasificación de Actividades Económicas de Costa Rica (CAECR) el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, que está disponible en el sitio web www.ministeriodesalud.go.cr . En caso de dudas debe consultar en la DARS correspondiente. En el caso se las solicitudes de permiso de habilitación solamente se permite consignar <u>una</u> actividad principal.
5	Anotar el número de código CIIU de la o las actividades accesorias, utilizando como referencia la Clasificación de Actividades Económicas de Costa Rica (CAECR) el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, que está disponible en el sitio web www.ministeriodesalud.go.cr . En caso de dudas debe consultar en la DARS correspondiente. En el caso se las solicitudes de permiso de habilitación solamente se NO pueden consignar actividades accesorias.
6	Marcar con una "X" la Casilla del grupo de riesgo al que pertenece la actividad principal .
7, 8	Mencione de forma breve las actividades que se desarrollarán, de ser necesario puede utilizar hojas adicionales.
9, 10, 11, 12	Anote claramente los datos de contacto que apliquen para la actividad.
13	Anotar la hora de inicio y cierre de trabajo en el establecimiento. En caso de funcionamiento ininterrumpido indique 24h/7d.
14	Los datos de esta sección se deben llenar solo para las solicitudes de establecimientos, en caso de no ser así indique "N/A" en cada una de las casillas.
15, 16, 17, 18	Anote de acuerdo con la división territorial vigente, el nombre de la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento. NO UTILICE CÓDIGOS, NI NÚMEROS, NI ABREVIATURAS, NI PALABRAS COMO CENTRAL, PRIMERO, SEGUNDO, ETC. Seguido anotar claramente la dirección del establecimiento, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento.
19	La CRTM05 (Proyección Transversal de Mercator) es la proyección oficial para Costa Rica. En la "Coordenada X" o "Longitud Oeste", se debe ingresar un total de seis dígitos y la "Coordenada Y" o "Latitud Norte", se debe ingresar un total de siete dígitos . Estas mediciones se pueden hacer directamente si se cuenta con el equipo correspondiente, caso contrario se debe hacer la conversión respectiva; se debe consultar la página web: https://www.snitcr.go.cr/ y utilizar la herramienta de conversión.
20	Anotar el tamaño en metros cuadrados del establecimiento.
21	Indicar el número de personas que asisten al establecimiento en calidad de usuarios (aplica en caso de sitios de reunión pública o cualquier otro establecimiento donde acudan personas para recibir un servicio).
22	Anotar el número total de personas trabajadoras que laboran al mismo tiempo en el establecimiento.
23	Indicar si en el establecimiento se utilizará o expenderá cualquiera de las sustancias mencionadas.
24	Los datos de esta sección se deben llenar solo para las solicitudes de unidades móviles, en caso de no ser así indique "N/A" en cada una de las casillas.
25, 26, 27, 28, 29, 30	Indique los datos que permitan identificar al vehículo.
31	Anotar el nombre completo de la persona física o razón social (persona jurídica) que solicita el permiso.

ÍTEM	EXPLICACIÓN
32	En caso de personas físicas, anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del solicitante. En caso de una persona jurídica, anotar el número de cédula jurídica.
33	Anotar el nombre completo de la persona física que sea el representante legal, solamente aplica en los casos que el solicitante sea una persona jurídica.
34	Anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del representante legal.
35, 36, 37, 38	Anote claramente los datos de contacto que apliquen para el solicitante o su representante legal.
39	Indique cual es el medio elegido para ser notificado de cualquier acto administrativo: correo electrónico, teléfono, apartado postal, fax o en el establecimiento.
40, 41	En este espacio se debe consignar la firma de persona física o jurídica de la persona interesada en desarrollar la actividad. En caso de que no sea el solicitante o su representante legal quien presente la solicitud, esta firma debe ser autenticada por un abogado.
42	Anotar el nombre completo de la persona física o razón social (persona jurídica) que sea el propietario del establecimiento o unidad móvil para la que se solicita el permiso.
43	En caso de que el propietario sea una persona física, anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del solicitante. En caso de una persona jurídica, anotar el número de cédula jurídica.
44	Anotar el nombre completo de la persona física que sea el representante legal, solamente aplica en los casos que el propietario sea una persona jurídica.
45	Anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del representante legal.
46, 47, 48, 49	Anote claramente los datos de contacto que apliquen para el propietario o su representante legal.
50	Indique cual es el medio elegido para ser notificado de cualquier acto administrativo: correo electrónico, teléfono, apartado postal, fax o en el establecimiento.
51	Anotar el nombre completo de la persona física que asumirá la responsabilidad del desarrollo y coordinación de las labores asistenciales en el servicio de salud.
52	Anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del responsable técnico del servicio de salud.
53, 54	Anotar la profesión que ejercer el responsable técnico en el servicio de salud y el código asignado por el colegio profesional respectivo.
55, 56, 57, 58	Anote claramente los datos de contacto que apliquen para el responsable técnico del servicio de salud.
59	Indique cual es el medio elegido para ser notificado de cualquier acto administrativo: correo electrónico, teléfono, apartado postal, fax o en el establecimiento.
60, 61, 62	El funcionario que recibe la solicitud debe verificar y anotar el CIU y riesgo de la o las actividades principales de la actividad.
63	El funcionario que recibe la solicitud debe verificar y estipular si la solicitud cumple con todos los requisitos establecidos en la reglamentación vigente para el tipo de permiso solicitado, utilizando las guías institucionales diseñadas para tal efecto.
64	El funcionario que recibe la solicitud debe anotar el número de solicitud consecutivo del trámite.
65	El funcionario que recibe la solicitud debe indicar su nombre completo.
66	El funcionario que recibe la solicitud debe anotar la fecha en que se recibió la solicitud.
67	El funcionario que recibe la solicitud debe estampar el sello de la DARS.

Cuestionario aplicado a los agricultores.**Cuestionario a productores****i. Introducción.**

El presente cuestionario es parte del proceso de investigación llevado a cabo por estudiantes de la licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera de la Universidad Nacional, que pretende determinar la factibilidad para la construcción y operación del centro de acopio para productos agrícolas de la comunidad del Jobo Norte de Nicoya. Con el mismo se pretende conocer la percepción de las personas agricultoras de las comunidades delimitadas dentro del proyecto y así saber sus características y visión y además sirva de herramienta para la toma de decisiones. La información que nos proporcione será confidencial, únicamente personas autorizadas tendrán derecho a manejarla. Agradecemos de antemano la información brindada.

ii. Instrucciones.

- Por favor responda todas las preguntas con lapicero.
- No deje ninguna pregunta sin responder.
- Evite tachones
- Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y responda luego que la haya comprendido.

I. Parte. Datos generales.**1. Género.**

- a. Masculino.
- b. Femenino.

2. Lugar de residencia.

3. Rango de edad.

- a. De 18 a 30 años
- b. De 31 a 45 años.
- c. De 46 a 60 años.
- d. De 61 a 75 años.
- e. Más de 75 años.

4. Nivel de escolaridad.

- a. Primaria completa.
- b. Primaria incompleta.
- c. Secundaria completa.
- d. Secundaria incompleta.
- e. Universitaria completa.
- d. Universitaria incompleta.
- f. Ninguna.

5. Tenencia de la Tierra.

- a. Propia.
- b. Alquilada.
- c. Prestada.
- d. Combinación con alguna de las anteriores.

II. Parte. Aspectos socioeconómicos.**6. ¿A su criterio cuáles son los principales problemas sociales de su comunidad? (puede marcar más de una opción).**

- a. Escasez de fuente de empleo.
- b. Mal estado de los caminos.
- c. Delincuencia.
- d. Abandono de las autoridades.
- e. Falta de participación ciudadana en los problemas de la comunidad.

7. Enumere las principales fuentes de empleo de su comunidad.

8. ¿Con qué fines practica la actividad agrícola? (Si su respuesta es b ó d pase a la pregunta 11).

- a. Con fines comerciales y generadora de ingresos familiares.
- b. Para consumo propio de la familia.
- c. Con fines comerciales y para consumo propio de la familia.
- d. Solamente lo practica como un hobby.

9. ¿Considera que la actividad agrícola le genera los suficientes ingresos para el sustento de su familia?

- a. Sí.
- b.No.

10. Marque el rango aproximado de ganancias (ingresos-gastos)

en colones que le genera la actividad agrícola por mes.

- a. Menos de 200 mil colones.
- b. Entre 200 mil y 500 mil colones.
- c. Entre 501 mil y 800 mil colones.
- d. Entre 801 mil y 1 millón de colones.
- e. Más de 1 millón de colones.

11. ¿Cuántas horas al día dedica a la actividad agrícola?

- a. De 1 a 5 horas.
- b. De 5 a 8 horas.
- c. De 8 a 12 horas.
- d. Más de 12 horas.

12. A su criterio, ¿cuáles son los principales obstáculos que enfrentan los agricultores de la zona para producir?

III. Parte. Aspectos de mercado y técnicos.

13. ¿Aproximadamente cuánto de terreno apto para la agricultura posee?

- a. Menos de 5 mil metros cuadrados.
- b. entre 5 mil a 10 mil metros cuadrados.
- c. Entre 10 mil y 30 mil metros cuadrados
- d. Entre 30 mil y 50 mil metros cuadrados.
- e. Más de 50 mil metros cuadrados.

14. ¿Qué produce?

15. ¿Cuánta cantidad aproximada produce de los bienes mencionados anteriormente?

16. ¿Cuáles productos considera generan mayor rentabilidad?

17. ¿Cuáles productos considera le generan mayores costos?

18. ¿Estaría dispuesto a aumentar la producción si fuera necesario?

a. Sí.

b. No.

19. ¿Quién considera obtiene una mayor ganancia por el producto?

a. El productor.

b. El intermediario.

20. ¿De qué manera vende su producto?

b. Mediante intermediarios.

c. Al mayoreo en negocios.

d. Visita ferias de agricultor.

e. Mediante una organización.

21. ¿En qué comunidades vende su producción?

22. ¿Cuáles comunidades ve con potencial para colocar sus productos?

23. ¿Participa en alguna agrupación u organización de agricultores?

a. Sí.

b. No.

24. ¿Considera que la construcción y operación de un centro de acopio para productos agrícolas en el Jobo Norte mejoraría la condición de los agricultores de la zona?

a. Sí.

b.No.

25. ¿Estaría dispuesto a llevar sus productos al centro de acopio que se pondrá en operación en el Jobo Norte de Nicoya?

a. Sí.

b. No.

26. ¿Recibe o ha recibido algún tipo de asesoría, asistencia o capacitación de alguna institución u organización pública o privada? Si su respuesta es negativa pase a la pregunta número 28.

a. Sí.

b. No.

27. Anote el nombre de las instituciones u organizaciones que le brindaron la asistencia o capacitación

28. Anote en cuáles áreas le gustaría que se le brinde la asesoría o capacitación.

Cuestionario Aplicado a los Comerciantes.**Cuestionario aplicado a los comerciantes****Introducción.**

El presente cuestionario es parte del proceso de investigación llevado a cabo por estudiantes de la Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera de la Universidad Nacional, que pretende determinar la factibilidad para la construcción y operación de un centro de acopio para productos agrícolas en la comunidad del Jobo Norte de Nicoya. Con el mismo se busca conocer la percepción de las personas comerciantes como insumo a la hora de la toma de decisiones. La información que nos proporcione será confidencial. Agradecemos de antemano la información brindada.

1. Tipo de negocio.

a. Verdulería.

b. Supermercado-Abastecedor.

c. Restaurante.

e. Otro. Especifique _____

2. Tiempo de operar del negocio.

3. ¿Cuáles verduras ofrece en su negocio?

4. ¿Cuáles son las verduras más vendidas en su negocio?

5. ¿Cada cuánto realiza pedidos de verduras a sus proveedores?

- a. Quincenalmente.
- b. Una vez a la semana.
- c. De dos a tres veces por semana.
- d. Cuatro o más veces por semana.
- e. Diariamente.

7. ¿Cuáles frutas ofrece en su negocio?

8. ¿Cuáles son las frutas más vendidas en su negocio?

9. ¿Cada cuánto realiza pedidos de frutas a sus proveedores?

- a. Quincenalmente.
- b. Una vez a la semana.
- c. De dos a tres veces por semana.

d. Cuatro o más veces por semana.

e. Diariamente.

10. ¿Quiénes son sus proveedores?

11. ¿Qué factores toma en cuenta a la hora de seleccionar a sus proveedores?

a. Precio.

b. Calidad.

c. Facilidades de pago.

d. Variedad de productos.

e. Otro. Especifique_____

12. ¿De qué forma paga a sus proveedores?

a. Contado.

b. Crédito.

c. Combinación de ambas opciones.

13. ¿Estaría dispuesto a adquirir frutas y verduras de productores locales de Nicoya agrupados en un centro de acopio?

a. Sí.

b. No.

14. ¿De qué manera le gustaría recibir el producto en caso de adquirirlos del centro de acopio?

a. Empacado en bolsa plástica, recipiente o maya, esto dependiendo del producto.

b. A Granel.

15. ¿En caso de Adquirir productos del centro de acopio cual sistema de pago le gustaría que le aplicaran?

a. Efectivo.

b. Transferencia electrónica.

C. Sinpe móvil.

16. ¿A qué hora del día le gustaría recibir el producto del centro de acopio?

a. Mañana.

b. Tarde.

c. Noche.

17. ¿Considera que un centro de acopio mejoraría las condiciones de los agricultores locales haciéndolos más competitivos?

a. Sí.

b. No.