

**Universidad Nacional de Costa Rica**

Sede Regional Chorotega

Campus Liberia

**Viabilidad económica financiera para la producción y comercialización de queso para la  
microempresa Quesos Luna, ubicada en San Luis de Upala, Alajuela**

Trabajo Final de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración con  
Énfasis en Gestión Financiera

**Carolina Luna Barahona**

**José Daniel Ortiz Ortega**

**Karen Rojas Matarrita**

**Wilky Salguera Rodríguez**

Liberia, Guanacaste

Julio, 2020

## **DEDICATORIA**

Dando infinitas gracias a Dios, por permitirme vivir la maravillosa experiencia de cursar mis estudios en la Universidad Nacional, dedico el esfuerzo y esmero que conllevó mi aporte en esta tesis, a mi núcleo familiar, los cuales me han apoyado desde el inicio de mis estudios, siendo mi mayor fortaleza.

### **Carolina**

Primeramente, le doy gracias a Dios, por todas las bendiciones y fuerzas que he recibido para culminar esta etapa de mi vida. A mi familia, en especial, a mis padres, quienes cada día me apoyaron y me motivaron a salir adelante.

### **José Daniel**

Este trabajo se lo dedico a Dios, por darme paciencia. A mi familia, por siempre estar presente con su apoyo y motivación para seguir adelante. A todas las personas de la Universidad Nacional de Costa Rica, Sede Regional Chorotega, Campus Liberia, que han sido pilares fundamentales en mi desarrollo académico.

### **Karen**

Esta tesis va dedicada a Dios, por darme la fortaleza y sabiduría para poder seguir adelante y cumplir una de mis metas. Asimismo, a cada uno de los miembros de mi familia: Miguel, Martha, Daisy, Leidy, Edin, Javier, Jenny, Jaime, quienes me han apoyado incondicionalmente con su esfuerzo y sacrificio con cada una de sus acciones.

### **Wilky**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecemos a Dios por darnos la sabiduría y fortaleza necesaria, para concluir esta Licenciatura.

A nuestra tutora, MBA. Marcela Mora Peralta, por su compromiso, su profesionalismo y conocimiento, asimismo, a nuestros lectores: MBA. Diego Campos Campos y MBA. Roberto Villalobos Paniagua, por sus valiosísimos aportes durante la realización de este trabajo.

También, un profundo agradecimiento a nuestros familiares, quienes con su voz de aliento y optimismo nos dieron las fuerzas para seguir y culminar.

Un especial agradecimiento a la microempresa Quesos Luna, por la disposición en el desarrollo de la investigación.

## **PÁGINA DE APROBACIÓN**

---

**M.Sc. Dorian Chavarría López**  
Vicedecana Sede Regional Chorotega

---

**M.Ed. Wagner Castro Castillo**  
Director Académico, Campus Liberia

---

**MBA. Marcela Mora Peralta**  
Directora del Proyecto

---

**MBA. Diego Campos Campos**  
Lector

---

**MBA. Roberto Villalobos Paniagua**  
Lector

## Certificación de Revisión Filológica

Carné colegiado profesional:  
Celular y WhatsApp:  
Número de cédula: 5-0160-0461  
Facebook y Twitter:  
Correo electrónico:

COLYPRO: 15 681  
88 31 71 46  
Apdo. 307 (5000)  
Miguel.Fajardo y @Mifajak  
minalusa-dra56@hotmail.com

Liberia, 17 de julio del 2020

Universidad Nacional  
Administración con énfasis en Gestión Financiera  
Sede Regional Chorotega, Campus Liberia

Distinguidos académicos:

Doy fe de haber leído y revisado el Proyecto de Graduación, para optar por el grado de Licenciatura en Administración con Énfasis en Gestión Financiera, intitulado:

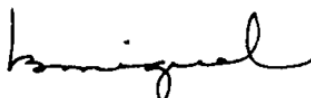
**“Viabilidad económica financiera para la producción y comercialización de queso para la microempresa Quesos Luna, ubicada en San Luis de Upala, Alajuela”.**

Los sustentantes son: **Carolina Luna Barahona**  
**José Daniel Ortiz Ortega**  
**Karen Rojas Matarrita**  
**Wilky Salguera Rodríguez**

Directora del Proyecto de Graduación: MBA. Marcela Mora Peralta.

El Proyecto de Graduación incorpora las recomendaciones de las competencias: lingüística, estructural, morfológica, orto-tipográfica, sintáctica, semántica y estilística, según las normas gramaticales y ortográficas de la RAE (2010), las cuales se derivan de una minuciosa corrección filológica, por lo tanto, se encuentra disponible para su defensa académica.

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



**Lic. Miguel Fajardo Korea**

Premio Nacional de Educación **Mauro Fernández-2008**;

Premio Universidad Nacional **Omar Dengo, 2009**; Premio **La Gran Nicoya, 2017**.

(Español, Lingüística y Literatura. Académico Emérito, UNA. Autor. Premio Nacional de Promoción y Difusión Cultural, 2001).

## RESUMEN EJECUTIVO

### **i. Tema**

Viabilidad económica financiera para la producción y comercialización de queso para la microempresa Quesos Luna, ubicada en San Luis de Upala, Alajuela.

### **ii. Problema**

A lo largo de la historia, se ha desarrollado la actividad ganadera, siendo parte importante del diario vivir de las personas como fuente de alimento. Actualmente, los productos lácteos se encuentran entre los primeros puestos de exportaciones mundiales, ya que su consumo es alto en los diferentes países.

En Centroamérica, Costa Rica es el país que más consume productos lácteos, incluye el queso. Además, la región Huetar Norte, donde se ubica la microempresa, es la segunda región más relevante en términos de producción de lácteos en el ámbito nacional.

La investigación se fundamenta en una oportunidad de negocio, la cual consiste en aprovechar el consumo, ya existente de queso, a nivel país, permitiendo que el dueño de la microempresa Quesos Luna pueda optar por su comercialización en el mercado de Upala. De la misma manera, se fortalecerá a la microempresa Quesos Luna, frente al cambio de condiciones firmadas en el CAFTA-DR.

### **iii. Objetivo general y específicos**

#### **Objetivo general**

Determinar la viabilidad económica financiera para la producción y comercialización de queso para la microempresa Quesos Luna, ubicada en San Luis de Upala, Alajuela.

## **Objetivos específicos**

1. Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda potencial que tendría el proyecto de la microempresa Quesos Luna, en el distrito de Upala.
2. Elaborar un estudio técnico para la cuantificación del valor de las inversiones y de los costos de operación generados por la ampliación de la planta de producción de la microempresa Quesos Luna.
3. Plantear una estructura administrativa que canalice los esfuerzos para el alcance de los objetivos del proyecto.
4. Identificar las regulaciones legales y ambientales en Costa Rica, necesarias para desarrollar la producción y comercialización de productos lácteos, de acuerdo con la normativa vigente.
5. Elaborar un estudio financiero para determinar la rentabilidad en la producción y comercialización de la microempresa Quesos Luna.

## **iv. Metodología utilizada**

Para llevar a cabo lo anterior, se abordó con la siguiente metodología. El tipo de investigación es exploratoria, descriptivo, correlacional y explicativo, con un enfoque mixto. Se utilizó las fuentes de información primaria y secundaria, mediante técnicas como entrevistas semiestructuradas al propietario, entidades gubernamentales, maestro de obras y productores de la zona, de la misma manera, cuestionarios y observación a comercios y la respectiva revisión bibliográfica.

En cuanto a la población, se realizó, primeramente, un sondeo en dieciocho comercios, entre ellos supermercados, minisúper y pulperías, en las localidades de Llano Azul, Chimurria y Colonia Puntarenas, todos del distrito de Upala.

El sondeo se hizo con el fin de identificar si estos comercios vendían queso, qué tipo de queso y cuáles eran los proveedores que los surtían, como resultado se obtuvo que, el 100 % de ellos venden queso, principalmente semiduro, en presentaciones de 500 gramos o similar y solo el 56 % ofrece queso ahumado, dado que el precio de este tipo de queso es más elevado, no obstante, también se vende en presentaciones de 500 gramos o similar.

En cuanto a los proveedores que surten a estos comercios, se encontró variedad de pequeñas y medianas empresas de comunidades cercanas. En su presentación, se observó que la mayoría contenían etiqueta, y que sus empaques son sellados con nudo manual.

Posterior al sondeo, se realizó un censo con cuestionarios de catorce preguntas, entre ellas: abiertas, cerradas y de respuesta múltiple.

Para estas encuestas, se contabilizó, inicialmente, cuarenta y ocho establecimientos, de ellos, dos no se pudieron contactar, dado que habían cambiado de número telefónico y no se logró realizar de forma presencial. Además, siete comercios estaban fuera de funcionamiento, de tal forma que el estudio abarcó, treinta y nueve establecimientos comerciales.



## v. Conclusiones

De acuerdo con los resultados obtenidos, se concluye lo siguiente:

- La investigación demuestra que hay una oportunidad de venta en el distrito de Upala, debido a que los comerciantes están dispuestos a comprar queso fresco y ahumado, no obstante, la demanda actual es pequeña.
- Conforme a la normativa vigente, se demuestra que el proyecto es viable legal y ambientalmente, dado que no hay leyes, normas y reglamentos que impidan el desarrollo del proyecto.
- La investigación demuestra que hay viabilidad técnica, ya que no se encuentra impedimentos que afecten la producción de queso.
- Los resultados obtenidos en el estudio financiero, demuestran que el proyecto no es viable dentro del período de análisis y en la forma en que fue planteado. El principal problema está en los gastos operativos, que representan, en promedio, el 55 % de las ventas anuales, lo que demuestra que, a pesar de tener una utilidad bruta positiva, no es suficiente para cubrir los gastos operativos.
- Para el escenario base, se obtuvo un VAN de (\$23 112,32) y para el escenario optimista (\$22 627,72), ambos indican que no hay rentabilidad, asimismo, se obtuvo una TIR negativa, lo que indica que el costo del dinero es mayor a la TIR, por lo tanto, se debe rechazar el proyecto.

## vi. Recomendaciones

Se plantea las siguientes recomendaciones, basado en las conclusiones anteriores:

- No se recomienda realizar el proyecto en las condiciones planteadas, debido a que se demostró que no es rentable.
- Como se comprobó, la demanda actual es pequeña, se propone incrementar los puntos de venta ampliando su zona de influencia en las afueras de Upala, ya que probablemente, con una demanda mayor a la supuesta en el escenario optimista, sí sería rentable.
- Se recomienda generar encadenamientos con productores locales al adquirir insumos como la leche, ya que el propietario no tiene la capacidad para una mayor producción de quesos.
- Dado a que se hace una fuerte inversión, se recomienda diversificar la producción de lácteos, de tal forma que el empresario pueda ofrecer yogurt, natilla, leche, entre otros productos, para no depender únicamente de las ventas de quesos.

## vii. Nombre de los sustentantes

<b>Nombre</b>	<b>Teléfono</b>	<b>Correo electrónico</b>
Carolina Luna Barahona	6065-0789	luna60687@gmail.com
José Daniel Ortíz Ortega	8444-2380	ortizdaniel1995@gmail.com
Karen Rojas Matarrita	8664-8535	karen.rojas.matarrita@gmail.com
Wilky Salguera Rodríguez	8327-9192	mig.salgue93@gmail.com

## viii. Nombre del responsable académico

<b>Nombre</b>	<b>Correo electrónico</b>	<b>Firma</b>
Marcela Mora Peralta	marcela.mora.peralta@una.cr	

## TABLA DE CONTENIDO

Agradecimientos .....	iii
Página de aprobación .....	iv
Resumen ejecutivo .....	vi
Lista de figuras.....	xvii
Lista de tablas .....	xviii
Lista de siglas y abreviaturas .....	xxi
Introducción .....	xxiii
Capítulo I .....	1
Caracterización del problema .....	1
1.1 Planteamiento del problema .....	2
1.2 Interrogante de la Investigación .....	6
1.3 Justificación de la Investigación .....	6
1.4 Delimitación temporal, espacial e institucional .....	7
1.5 Marco Contextual.....	8
1.5.1 Actividades de la región .....	8
1.5.2 Generalidades de la microempresa Quesos Luna .....	12
1.5.3 Localización.....	14
1.6 Objetivos de la Investigación .....	15
1.6.1 Objetivo general .....	15

1.6.2 Objetivos específicos .....	15
Capítulo II.....	16
Marco metodológico .....	16
2.1 Cuadro de Operacionalización .....	17
2.2 Estrategia de Investigación aplicada .....	25
2.2.1 Tipo de investigación.....	25
2.2.2 Enfoque de la Investigación .....	28
2.3 Fuentes de información .....	29
2.3.1 Fuentes primarias.....	29
2.3.2 Fuentes secundarias .....	30
2.4 Población.....	30
2.5 Recopilación de la información.....	33
2.5.1 Instrumentos para la recolección de datos .....	33
2.5.2 Técnicas para la recolección de datos.....	35
2.5.3 Análisis e interpretación de la información .....	37
2.6 Alcances y Limitaciones .....	37
2.6.1 Alcances.....	37
2.6.2 Limitaciones .....	38
Capítulo III.....	39
Fundamentación teórica .....	39

3.1 Antecedentes .....	40
3.2 Marco Teórico .....	43
3.2.1 Estudio de mercado .....	43
3.2.2 Estudio técnico .....	44
3.2.3 Estudio administrativo.....	45
3.2.4 Estudio legal .....	46
3.2.5 Estudio financiero.....	46
3.3 Marco Conceptual .....	47
3.3.1 Variables sobre la temática.....	47
3.3.2 Variables sobre el estudio de mercado .....	50
3.3.3 Variables sobre el estudio técnico .....	53
3.3.4 Variables sobre el estudio administrativo.....	55
3.3.5 Variables sobre el estudio legal y ambiental .....	56
3.3.6 Variables sobre el estudio financiero.....	58
Capítulo IV.....	64
Presentación y análisis de los resultados .....	64
4.1 Estudio de Mercado.....	65
4.1.1 Producto.....	67
4.1.2 Perfil del consumidor.....	69
4.1.3 Oferta.....	70

4.1.4 Demanda.....	72
4.1.5 Precio.....	75
4.1.6 Comercialización.....	76
4.2 Estudio Técnico.....	78
4.2.1 Localización.....	78
4.2.2 Distribución de la planta.....	80
4.2.3 Inversión en obra física.....	82
4.2.4 Inversión en Permisos.....	83
4.2.5 Inversión en mobiliario y equipo.....	84
4.2.6 Balance de costos hundidos.....	85
4.2.7 Gastos operativos.....	86
4.2.8 Costo de planilla.....	88
4.2.9 Procesos productivos.....	89
4.3 Estudio Administrativo.....	92
4.3.1 Planeación estratégica.....	92
4.3.2 Estructura organizativa y funciones.....	93
4.4. Estudio Legal y Ambiental.....	96
4.4.1 Legislación sobre construcción de la quesera.....	96
4.4.2 Legislación sobre el funcionamiento del negocio.....	99
4.4.3 Legislación sobre la actividad ganadera.....	103

4.4.4 Legislación sobre la producción y comercialización.....	106
4.4.5 Legislación Ambiental.....	112
4.5 Estudio Financiero.....	112
4.5.1 Costo de venta .....	114
4.5.2 Ventas .....	116
4.5.3 Punto de equilibrio.....	118
4.5.4 Gastos .....	120
4.5.5 Flujo de caja.....	123
4.5.6 Capital de trabajo.....	125
4.5.7 Modelo de Valoración de Activos de Capital.....	125
4.5.8 Costo Promedio Ponderado de Capital.....	128
4.5.9 Valor de desecho .....	129
4.5.10 Flujo anual .....	130
4.5.11 Indicadores de rentabilidad.....	136
4.5.12 Estado de resultados .....	139
4.5.13 Balance general.....	140
4.5.14 Simulación del escenario optimista .....	142
Capítulo V.....	145
Conclusiones y recomendaciones .....	145
5.1 Conclusiones .....	146

5.2 Recomendaciones.....	147
Referencias bibliográficas.....	148
Anexos .....	175



## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Ubicación territorio Guatuso-Upala-Los Chiles.....	8
Figura 2 Ubicación de la microempresa Quesos Luna. ....	14
Figura 3 Tipo de negocio.....	66
Figura 4 Negocios que actualmente vende queso.....	67
Figura 5 Presentación en la que compraría queso fresco.....	68
Figura 6 Presentación en la que compraría queso ahumado.....	69
Figura 7 Factores considerados al comprar queso.....	70
Figura 8 Tipo de queso que compran.....	72
Figura 9 Disposición para comprar queso a la microempresa Quesos Luna.....	73
Figura 10 Cantidad de kilos de queso fresco que compraría por semana a Quesos Luna.....	74
Figura 11 Cantidad de kilos de queso ahumado que compraría por semana a Quesos Luna.....	75
Figura 12 Condición de compra de los productos de Quesos Luna.....	77
Figura 13 Macro localización microempresa Quesos Luna.....	79
Figura 14 Microlocalización Microempresa Quesos Luna.....	80
Figura 15 Distribución de planta y equipo.....	81
Figura 16 Potreros.....	82
Figura 17 Flujograma de elaboración del queso.....	89
Figura 18 Flujograma preparación queso fresco y ahumado.....	91
Figura 19 Organigrama para la microempresa Quesos Luna.....	93
Figura 20 Tasa libre de riesgo.....	126
Figura 21 Riesgo país.....	127
Figura 22 Betas de la industria.....	127

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Delimitación de la investigación.....	7
Tabla 2 Fuerza de trabajo en el distrito de Upala .....	9
Tabla 3 Indicadores educativos del distrito de Upala: hombres y mujeres con 15 años y más con al menos un año de secundaria.....	10
Tabla 4 Educación superior en hombres y mujeres de 17 años o más.....	10
Tabla 5 Operacionalización del estudio de mercado .....	17
Tabla 6 Operacionalización del estudio técnico. ....	19
Tabla 7 Operacionalización del estudio administrativo.....	20
Tabla 8 Operacionalización del estudio legal y ambiental. ....	22
Tabla 9 Operacionalización del estudio financiero.....	23
Tabla 10 Listado de patentes del distrito de Upala.....	32
Tabla 11 Proveedores que surten queso a comercios.....	71
Tabla 12 Balance de obra física.....	83
Tabla 13 Inversión de apertura .....	84
Tabla 14 Balance de equipo y mobiliario .....	85
Tabla 15 Costos hundidos.....	85
Tabla 16 Descripción de producción de queso .....	86
Tabla 17 Insumos Quesos Luna.....	87
Tabla 18 Gastos operativos.....	88
Tabla 19 Costo de planilla .....	89
Tabla 20 Designación del queso .....	107
Tabla 21 Costos de venta por kilogramo para el queso fresco .....	114

Tabla 22 Costos de venta por kilogramo para el queso ahumado.....	115
Tabla 23 Costo de venta anual .....	116
Tabla 24 Ventas del año base.....	117
Tabla 25 Ventas proyectadas en el horizonte de evaluación .....	117
Tabla 26 Punto de equilibrio.....	119
Tabla 27 Gastos operativos del año base .....	121
Tabla 28 Gastos operativos proyectados.....	122
Tabla 29 Flujo de caja mensual sin financiamiento.....	124
Tabla 30 Valoración de activos de capital .....	127
Tabla 31 Costo promedio ponderado de capital .....	129
Tabla 32 Valor de desecho.....	130
Tabla 33 Flujo sin financiamiento proyectado.....	131
Tabla 34 Flujo mensual con financiamiento.....	133
Tabla 35 Flujo con financiamiento proyectado .....	135
Tabla 36 Indicadores de rentabilidad.....	136
Tabla 37 VAN básico.....	137
Tabla 38 VAN del préstamo .....	137
Tabla 39 VAN ajustado .....	137
Tabla 40 VAN.....	138
Tabla 41 Estado de resultados.....	140
Tabla 42 Balance general.....	141
Tabla 43 Proyección de ventas optimistas .....	142
Tabla 44 Flujo anual proyectado escenario optimista.....	143

Tabla 45 *VAN optimista* ..... 144

## LISTA DE SIGLAS Y ABREVIATURAS

**CAFTA-DR:** Tratado de Libre Comercio de República Dominicana-Centroamérica-

Estados Unidos.

**CAPM:** Modelo de Valoración de Activos de Capital

**CCSS:** Caja Costarricense del Seguro Social

**COMEX:** Ministerio de Comercio Exterior

**CPPC:** Costo Promedio Ponderado de Capital

**CVO:** Certificado Veterinario de Operación

**HSMG:** Humedad Sin Materia Grasa

**ID:** Índice de Deseabilidad

**IDH:** Índices de Desarrollo Humano

**IDS:** Índice de Desarrollo Social

**INDER:** Instituto de Desarrollo Rural

**INEC:** Instituto Nacional de Estadística y Censos

**INS:** Instituto Nacional de Seguros

**MAG:** Ministerio de Agricultura y Ganadería

**MEIC:** Ministerio de Economía, Industria y Comercio

**MIDEPLAN:** Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica

**MINAE:** Ministerio de Ambiente y Energía

**MIPYME:** Micro, Pequeña y Mediana Empresa

**MOPT:** Ministerio de Obras Públicas y Transportes

**Rm:** Rendimiento de mercado

**PR:** Período de Recuperación

**PROLECHE:** Cámara Nacional de Productores de Leche

**PSF:** Permiso Sanitario de Funcionamiento

**RTCA:** Reglamento Técnico Centroamericano

**SENASA:** Servicio Nacional de Salud Animal

**SETENA:** Secretaría Técnica Nacional Ambiental

**TIR:** Tasa Interna de Retorno

**VAN:** Valor Actual Neto

## INTRODUCCIÓN

Durante muchos años, el ser humano ha domesticado animales para su subsistencia, uno de ellos es el ganado bovino, del cual ha sacado mucho provecho en la producción de alimentos, tales como la carne y la leche.

Con el desarrollo de la humanidad, se comenzó a comercializar ganado entre diferentes países, en donde se ha realizado un proceso de adaptación del bovino al clima. Además, se han hecho cruces de razas del ganado para un mayor rendimiento de este en la producción de leche y carne.

Con el avance de la tecnología, se ha logrado elaborar productos derivados de la leche y que actualmente permanecen en el mercado. Según datos de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 6000 millones de personas consumen leche y productos lácteos en el mundo. Por lo tanto, estos productos se comercializan a nivel nacional e internacional, ya que son muy apetecidos por los consumidores.

En Costa Rica, 466 millones de litros de leche se destinan en la elaboración de queso, los cuales son producidos por dos sectores lácteos, el industrial y el artesanal, es por esto, que se considera que el queso es un producto que habitualmente es consumido por el costarricense.

Por otra parte, el productor artesanal tiene muchas carencias en el mercado, tales como: la falta de tecnologías, son poco conocidas y menos competitivas a nivel industrial. Además, con el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA-DR), se decretó la liberación de impuestos de los productos lácteos, para que estos ingresen en el país como una nueva opción de compra; esto representa un incremento en la competencia del sector.

Es por lo anterior que se busca la factibilidad económica-financiera para la producción y comercialización de queso en la microempresa Quesos Luna, ofreciéndole oportunidades para incursionar en el mercado, implementando estrategias de producción y mercadeo en el producto, con el fin de fortalecer las delimitantes que tiene el sector artesanal.

El presente trabajo se encuentra dividido en los siguientes cinco capítulos:

En el primer capítulo, se explica las problemáticas del tema, además, se propone justificantes del porqué resulta necesario realizar esta viabilidad. En el marco contextual, se dan a conocer aspectos generales de la microempresa Quesos Luna, así como actividades de la región.

Por otra parte, se expone los objetivos generales y específicos que persigue el proyecto, los cuales permiten dirigir la investigación. Asimismo, se presenta la limitación temporal, espacial e institucional del tema.

En el segundo capítulo, se dará a conocer los aspectos metodológicos que se utilizará para la recopilación de la información, los cuales son de vital importancia para el desarrollo de la investigación. Asimismo, el tipo de investigación y las fuentes de información utilizadas. Además, los alcances y limitaciones que tiene el proyecto.

En el tercer capítulo, se presenta la fundamentación teórica del proyecto, en donde se detalla los términos: estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo, estudio legal y el estudio financiero. Además del marco conceptual, en donde se expone los conceptos claves del proyecto, para que al lector se le facilite la comprensión de la investigación.



En el cuarto capítulo, se realiza el análisis y la interpretación de cada uno de los resultados obtenidos, de acuerdo con las variables utilizadas en el proyecto. Dichos datos son importantes para determinar la viabilidad del proyecto.

En el último capítulo, se presenta las conclusiones y recomendaciones, en donde se detalla los resultados más importantes de la investigación. También, se da sugerencias sobre escenarios en donde podría mejorarse el proyecto, de acuerdo con los datos obtenidos.

## **CAPÍTULO I**

### **CARACTERIZACIÓN DEL PROBLEMA**

## **1.1 Planteamiento del problema**

A lo largo de la historia, el ser humano se ha caracterizado por desarrollar procesos para su subsistencia, de esta manera, la etapa en la que se comienza la domesticación de animales marcó un antes y un después en la vida del ser humano, tal como señala Sánchez (2016):

La revolución agrícola, llamada primer motor civilizatorio, llevó al hombre hacia procesos de cambio tras vivir la experiencia de cazador y recolector. Es aquí cuando se marca una línea civilizatoria cuando pasa a la domesticación de animales y la especialización pastoril nómada de unos pocos grupos humanos (p.16).

De esta manera, se marca el impacto que tuvo en el desarrollo de la humanidad, el comenzar a tratar con los animales propios de la época. Con respecto al inicio de la ganadería en el continente americano.

Sánchez (2016), citando a Tudela (1993), destaca que:

Fue en el segundo viaje cuando Colón, con proyectos colonizadores introdujo en la isla de La Española (hoy llamada Haití y República Dominicana), las primeras cabezas de ganado. El proceso de adaptación de esta ganadería europea en las islas antillanas fue un verdadero éxito. Los animales domésticos recién llegados se difundieron con gran rapidez en las Antillas y luego en el continente, con lo cual pasó en pocos años, de ser un continente virgen de ganados a un verdadero paraíso del ganado (p.18).

Actualmente, según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2019), “más de 6000 millones de personas en el mundo consumen leche y productos lácteos; la mayoría de ellas vive en los países en desarrollo” (párr.5).

Además, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (2017) menciona que los cinco mayores productores de leche en el mundo son: la “Unión Europea, con un porcentaje de la producción mundial de 20 %; India, con 19 %; Estados Unidos, con 12 %, y China y Pakistán, ambos con 5 %” (p.6).

En Centroamérica, de acuerdo con la Cámara Nacional de Productores de Leche (PROLECHE, 2017), Costa Rica es la nación que tiene la mayor producción de lácteos en kilogramos y también es la que presenta el mayor consumo por persona, en comparación con el resto de países de América Central.

Barrantes y Barboza (2018), citando a Abarca (2015), mencionan que el sector lácteo de Costa Rica está compuesto por tres fracciones: el industrial, el informal o artesanal y el autoconsumo. En el industrial se encuentra variedad de cooperativas como Dos Pinos R.L., Sigma y Coopeleche, mientras que en el artesanal se encuentra microproductores en plantas procesadoras de tradición y capital familiar, que comercializan sus productos mediante intermediarios o nichos de mercado pequeños.

Como se ha evidenciado, en la economía de Costa Rica, la industria láctea tiene relevancia, y dentro de esta, los quesos toman el segundo puesto, por lo que se puede afirmar que el queso es un producto de consumo habitual entre los costarricenses.

Además, Acevedo (2018), tomando como referencia a Salazar (2018), afirma que los datos generales de la producción de leche nacional son: la producción de leche del 2017 fue

de 1144,4 millones de litros por año, de ese total, la leche procesada por la industria fue de 686,6 millones de litros de leche por año, la leche del sector artesanal es de un 40 % sobre el total de la leche producida. Cabe destacar que, en la elaboración de los productos lácteos, la leche fluida representa el 62 % de estos, y los quesos, en segundo lugar, un 18 %.

Asimismo, Barquero (2016) citando al presidente de la Cámara Nacional de Productores de Leche, Madriz (2016), destaca que “el queso es el más conocido de los derivados lácteos en Costa Rica...” (párr.9). Además, Barquero (2016) menciona que, según datos de PROLECHE, Costa Rica destina 466 millones de litros anuales de leche a la elaboración de quesos, y que un 80 % de la leche que llega a las pequeñas y medianas empresas procesadoras, se hace en quesos.

En lo que a la producción de lácteos en la ubicación del proyecto se refiere, de acuerdo con Carrillo, Castro y Urbina (2014), “La región Huetar Norte tiene el mayor número de fincas, seguida de la Pacífico Central y Chorotega...y con respecto a lecherías sobresale la región Central con el mayor número de fincas seguida de Huetar Norte” (p.29). Además, Barboza (2017) menciona que las zonas del país en que la actividad lechera y de doble propósito se muestra más dinámica son la Región Huetar Norte y Huetar Atlántica.

No obstante, en cuanto a la importancia del sector lácteo en la economía costarricense, se destaca que el sector está por enfrentar una nueva etapa, ya que en el CAFTA-DR se decretó la liberación de impuestos de los productos lácteos, para que estos ingresen en el país, como una nueva opción de compra.

El CAFTA-DR incluyó la desgravación arancelaria para la importación de los productos lácteos de estos países, dando como resultado que en el año 2025 la reducción llegará a 0; lo

anterior, se convierte en una limitante para que los empresarios nacionales de productos lácteos sigan en el mercado, porque se va a aumentar la competencia en él.

Tal como lo afirma Gutiérrez (2017), “la competencia será en desigualdad de condiciones, ya que la producción agrícola y ganadera estadounidense recibe subsidios e incentivos que les permiten alcanzar altos estándares de calidad y ser competitivos” (párr. 6).

Por lo tanto, es importante tomar medidas para robustecer la oferta costarricense de queso ante esta situación, ya que, de no ser así, la participación de las pequeñas empresas nacionales en el sector lácteo del país puede desaparecer, por la inminente apertura del mercado.

El tema de investigación planteado se fundamenta en una oportunidad de negocio, la cual consiste en aprovechar el consumo de queso en el país, permitiendo que el dueño de la microempresa Quesos Luna pueda optar por su comercialización en las cercanías. Además, se va a dar el fortalecimiento de la microempresa Quesos Luna, frente al CAFTA-DR.

Es necesario que la perspectiva de la empresa Quesos Luna, así como las otras pequeñas empresas informales, reconozcan que es importante desarrollar sus actividades bajo una figura formal, como también implementar nuevas tecnologías para la aumentar su producción ante la apertura del mercado.

Por las razones expuestas, se da una oportunidad de negocio, dado al consumo de lácteos en Costa Rica, lo cual es el principal fundamento de la interrogante de investigación. Es por lo mencionado, que el equipo de investigadores se plantea la siguiente pregunta de investigación.

## **1.2 Interrogante de la Investigación**

¿Es viable la producción y comercialización de queso para la microempresa Quesos Luna, ubicada en San Luis de Upala, Alajuela?

## **1.3 Justificación de la Investigación**

La importancia de la investigación reside en determinar la viabilidad para la producción y la comercialización de Quesos Luna, con el fin de facilitar la toma de decisiones para el empresario conforme la información proporcionada.

El principal beneficiario de este trabajo será el empresario, ya que contará con la información que a continuación se detalla en cada estudio, con el fin de mejorar el funcionamiento de su negocio.

El proyecto permitirá determinar el grado de aceptación del producto, proporcionando información útil para el inversionista, en cuanto a precio, presentación, etiquetado, envoltura, segmento del mercado y publicidad, lo anterior, con el fin de garantizar el éxito de su comercialización.

Asimismo, este estudio permitirá conocer la oferta y demanda potencial del queso fresco y ahumado, de tal forma que la microempresa Quesos Luna logre una mayor participación en el mercado de Upala.

Además, proporcionará una estructura de costos determinando la inversión requerida para la ampliación, infraestructura, insumos, mano de obra y el equipo necesario para mejorar el proceso productivo de la microempresa. De la misma manera, proveerá datos relacionados con los costos de operación, tanto de la producción como de la comercialización de los quesos.

De igual forma, el estudio suministrará al dueño del negocio, procedimientos administrativos, tales como departamentos y procesos para el buen funcionamiento de la microempresa.

Con la información sobre la normativa legal, el empresario podrá estar al tanto con los permisos y requisitos de funcionamiento, tales como licencia comercial, inscripción a Tributación Directa, permiso sanitario de funcionamiento y uso de suelo. Lo anterior, para que la empresa pueda desarrollar sus actividades bajo una figura formal y, como consecuencia de esto, logre expandir sus oportunidades de comercialización.

De la misma manera, con la obtención y el análisis de la información de los estudios de mercado, técnico, legal y organizacional, en el estudio financiero se determinará el riesgo y la rentabilidad del proyecto, por medio de estados financieros e indicadores.

Con esta investigación, aparte del inversionista, se beneficiará los proyectos similares, ya que la información podrá ser replicada en aquellos que cumplan con las mismas características, incentivando a los pequeños emprendimientos nacionales a mejorar sus capacidades, para que sus productos satisfagan las necesidades de los consumidores, cumpliendo con las condiciones de salubridad y calidad.

#### **1.4 Delimitación temporal, espacial e institucional**

**Tabla 1** *Delimitación de la investigación*

<b>Delimitación temporal</b>	<b>Delimitación espacial</b>	<b>Delimitación institucional</b>
II ciclo lectivo 2019	San Luis de Upala, Alajuela	Quesos Luna
I ciclo lectivo 2020		

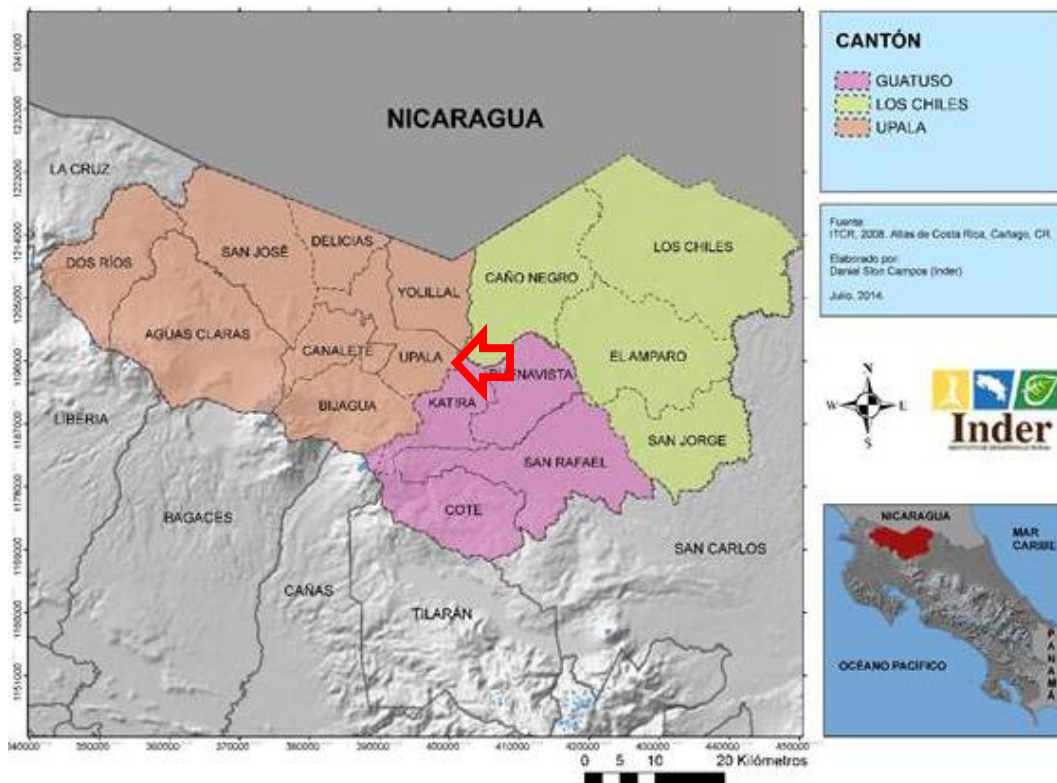
**Fuente:** Elaboración propia, 2020.



## 1.5 Marco Contextual

### 1.5.1 Actividades de la región

En la figura 1 se muestra la ubicación del cantón de Upala (color naranja), dentro de él se encuentra señalado el distrito de Upala, lugar donde se lleva a cabo la presente investigación.



**Figura 1** Ubicación territorio Guatuso-Upala-Los Chiles.

**Fuente:** INDER, 2019.

Según el Instituto de Desarrollo Rural (INDER, 2014) se indica:

Upala es el cantón número 13 de la provincia Alajuela. El cantón se compone por siete distritos, de los cuales resalta Upala como su cabecera de cantón.

Upala cuenta con una superficie aproximada de 1591,93 km<sup>2</sup> y registra alturas desde los 50 hasta los 1900 msnm (p.13).

De acuerdo con Castillo (2014), los límites territoriales del cantón son: “Norte: con Nicaragua, Noroeste: cantón de La Cruz, Suroeste: Liberia, Este: Los Chiles y Guatuso” (p.65). Es necesario recalcar que Upala es una zona fronteriza poco transitada, que forma parte de la Región Huetar Norte.

Por otra parte, según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2011), se afirma que este cantón alberga cerca de 43 953 habitantes, y alrededor de 16 139 habitantes en el distrito de Upala, de los cuales 7921 son hombres y 8218 mujeres, siendo este el asentamiento de mayor cantidad de habitantes del cantón.

En cuanto a la fuerza de trabajo en el distrito de Upala, el INEC (2011) refleja una mayor proporción en hombres, en comparación con las mujeres, tal y como se muestra:

**Tabla 2** *Fuerza de trabajo en el distrito de Upala*

<b>Sexo</b>	<b>Tasa de ocupación</b>	<b>Tasa de desempleo</b>
Hombre	68,3 %	3,4 %
Mujer	28,5 %	1,7 %

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2011.

De la misma manera, el INEC (2011), hace referencia al nivel educativo de hombres y mujeres mayores a 15 años.

En la tabla 3 se presenta la distribución por sexo.

**Tabla 3** *Indicadores educativos del distrito de Upala: hombres y mujeres con 15 años y más con al menos un año de secundaria*

<b>Sexo</b>	<b>Relativo</b>	<b>Absoluto</b>
Hombre	45 %	7263
Mujer	48 %	7747

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2011.

Asimismo, de acuerdo con INEC (2011), en el distrito de Upala, las mujeres con diecisiete años o más, son quienes tienen un mejor nivel educativo, en comparación con los hombres del mismo rango de edad, tal y como se evidencia en la siguiente tabla.

**Tabla 4** *Educación superior en hombres y mujeres de 17 años o más*

<b>Sexo</b>	<b>Relativo</b>	<b>Absoluto</b>
Hombre	11,1 %	1792
Mujer	15,4 %	2486

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2011.

En cuanto a los productos que se cultivan y comercializan en la zona, el Ministerio de Economía Industrial y Comercio (MEIC, 2014) revela:

En la región Huetar Norte prevalece el cultivo de arroz, maíz, banano, palma aceitera, frutas cítricas y actividades ganaderas, en forma extensiva, como principal fuente económica de los habitantes. Además, existe una importante actividad turística, cada año la zona es visitada, tanto por turistas nacionales

como internacionales que llegan con el objetivo de disfrutar las riquezas naturales de la región (p.15).

De acuerdo con Morales (2018), la población de la Región Huetar Norte, mayormente se encuentra ocupada en actividades agropecuarias y pesca en 31,4 % y actividades comerciales en 14,8 % predominando las ocupaciones no calificadas y generando bajos ingresos en la población ocupada. Además, Morales menciona como desafíos para el desarrollo humano sostenible de esta región: “mejorar el perfil educativo de sus habitantes, atención a la población migrante e indígenas y mayor participación ciudadana” (p.31).

En cuanto al sector lácteo de la Región Huetar Norte, el Ministerio de Planificación Nacional y Política económica (MIDEPLAN, 2014) afirma:

En las actividades pecuarias (ganadería bovina, producción láctea, y producción porcina), esta Región y la Chorotega constituyen las zonas más importantes del país. La Huetar Norte registra un total de 317 854 ha., de pasto, la actividad se desarrolla, tanto para carne como para leche, esta última se vende principalmente a la Cooperativa Dos Pinos, convirtiendo a la región en la principal suplidora de leche a nivel del país (p.24).

Por otra parte, el MEIC (2014) menciona:

Los Índices de Desarrollo Humano (IDH), comprendido por el índice de esperanza de vida, índice de conocimiento y el índice de bienestar material, colocan a la Región Huetar Norte como una de las zonas del país cuyos cantones ocupan las posiciones más bajas del territorio nacional (p.15).

Conforme a lo anterior, el distrito de Upala, al igual que el resto de la Región Huetar Norte, se encuentra en desventaja al resto del país, en cuanto a la pobreza y al nivel de vida de sus habitantes.

Esta desventaja en el nivel de vida no ha cambiado en la región, ya que el Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (MIDEPLAN, 2017), destaca que el cantón de Upala tiene los puestos más bajos en el Índice de Desarrollo Social (IDS), siendo su población una de las más desfavorecidas, en el distrito de Upala, donde se lleva a cabo esta investigación, la población se concentra en el II quintil, lo cual es repetitivo en la Región Huetar Norte, donde la mayoría se encuentra entre el I y II quintil.

De la misma forma, MIDEPLAN (2017) también señala las razones para que esta región tenga los IDS más bajos puede estar dado que “(...) la baja densidad poblacional, ser una región fronteriza con una población migratoria flotante, dificultad de tránsito de bienes y servicios, la existencia de una zona fronteriza inalienable en la cual no se pueden realizar inversiones para servicios públicos o privados” (p.2).

### **1.5.2 Generalidades de la microempresa Quesos Luna**

Francisco Luna Cruz, propietario de Quesos Luna, se ha dedicado a la ganadería desde joven, en la finca de su padre, el propietario de la microempresa se dedica a la agricultura y ganadería desde 1992. Ante una necesidad económica y como una oportunidad de negocio, Luna decide formar la microempresa en el 2017, como negocio familiar, donde se dedica a la producción y comercialización de queso artesanal en el distrito de Upala.

Quesos Luna solo comercializa queso. Actualmente, se produce dos variantes: queso tierno y ahumado.

Para la producción de queso se extrae 40 litros de leche por día, adicional a esto, el propietario compra 25 litros leche a un vecino de la localidad. El queso se produce de manera artesanal y se vende en presentaciones de 4 y 5 kilogramos, en una bolsa plástica con nudo manual.

Estos productos son distribuidos en el asentamiento de San Luis de Upala y se distribuye de forma directa, y llega al consumidor por medio de ventas a domicilio.

La microempresa se encuentra conformada por dos personas encargadas del proceso productivo, desde el alimento y cuidado del bovino hasta la producción y comercialización del queso. Ambas personas, con un nivel de escolaridad de primaria completa y con un ingreso que oscila entre los \$524,84 y \$699,79 que obtienen de la venta de queso tierno y ahumado.

La finca en la cual se realiza la producción, es una propiedad de 14 hectáreas, la cual obtiene el agua de los ríos y quebradas de la finca. Asimismo, cuenta con pasto de tipo Brizantha Mulato y Retana. Además, el productor tiene su marca de ganado inscrita en el Registro de Propiedad Industrial.

En la actualidad, la microempresa cuenta con veintisiete reses de las razas Brahman, Pardo, Holstein y Jersey, de los cuales se tiene la siguiente clasificación, según sus edades: cinco terneras, cinco terneros, seis novillas, diez vacas y un toro.

Además de las razas mencionadas, el productor ha hecho cruces con distintas razas puras, con la finalidad de obtener reses de raza criolla, para ser usados con doble propósito.

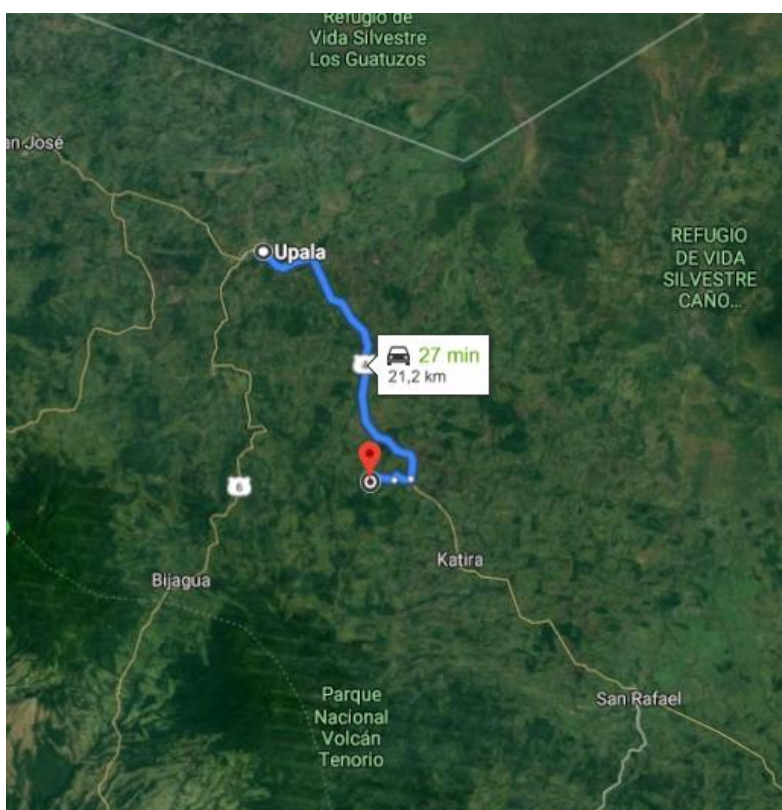
Cabe recalcar que el propietario dedica una pequeña parte de la producción de la leche para los terneros, ya que su actividad ganadera es de doble propósito, es decir, produce leche y carne para la venta de reses de forma esporádica.

La empresa no tiene un tipo de infraestructura para la elaboración del queso artesanal, por lo cual utiliza su casa de habitación para realizar el proceso productivo.

Esta microempresa no tiene una organización formal, ya que no se encuentra registrado como una Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), por lo que tampoco cuenta con los permisos de salud, patentes y demás requisitos legales para ejercer legalmente.

### 1.5.3 Localización

La microempresa Quesos Luna se ubica en San Luis a 21,2 kilómetros de Upala centro.



**Figura 2** Ubicación de la microempresa Quesos Luna.

**Fuente:** Google Maps, 2019.

## **1.6 Objetivos de la Investigación**

### **1.6.1 Objetivo general**

Determinar la viabilidad económica financiera para la producción y comercialización de queso para la microempresa Quesos Luna, ubicada en San Luis de Upala, Alajuela.

### **1.6.2 Objetivos específicos**

1. Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda potencial que tendría el proyecto de la microempresa Quesos Luna, en el distrito de Upala.

2. Elaborar un estudio técnico para la cuantificación del valor de las inversiones y de los costos de operación generados por la ampliación de la planta de producción de la microempresa Quesos Luna.

3. Plantear una estructura administrativa que canalice los esfuerzos para el alcance de los objetivos del proyecto.

4. Identificar las regulaciones legales y ambientales en Costa Rica necesarias para desarrollar la producción y comercialización de productos lácteos, de acuerdo con la normativa vigente.

5. Elaborar un estudio financiero para determinar la rentabilidad en la producción y comercialización de la microempresa Quesos Luna.



## **CAPÍTULO II**

### **MARCO METODOLÓGICO**

## 2.1 Cuadro de Operacionalización

**Tabla 5** Operacionalización del estudio de mercado

<b>Objetivo</b>	<b>Variable</b>	<b>Conceptualización</b>	<b>Operacionalización</b>	<b>Instrumentalización</b>
Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda potencial que tendría el proyecto de la microempresa Quesos Luna, en el distrito de Upala.	Estudio de mercado.	De acuerdo con Campos, Dorado, Loáiciga, Valderrama, Villalobos (2017), consideran que “Se refiere a la investigación que permite la determinación de elementos específicos como la demanda u oferta actuales y proyectadas, precios, comercialización, perfil del consumidor, competencia, proveedores, insumos actuales en el mercado, entre otros” (p.139).	Se asistió a la Municipalidad de Upala para obtener un listado de todas las pulperías, minisúper y supermercados del distrito de Upala que cuentan con una patente comercial; esta información se obtuvo por medio de un funcionario de atención al consumidor de la municipalidad. Se realizó un sondeo en supermercados, minisúper y pulperías del distrito de Upala, el cual radicó en la observación, con el fin de conocer si los comercios vendían	Revisión de patentes. de la Municipalidad de Upala. Observación. Cuestionario mixto.

---

queso, cuál tipo de queso y cuáles eran los proveedores que los surtían.

Además, se realizó un censo a las pulperías, minisúper y supermercados del distrito de Upala, el cual consistió en aplicar un cuestionario de forma presencial y telefónica, posteriormente, mediante la tabulación de la información, se obtuvo datos que determinaron la oferta y demanda potencial del queso ahumado y tierno, así como su precio de comercialización.

---

Fuente: Elaboración propia, 2019.

**Tabla 6** Operacionalización del estudio técnico.

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Elaborar un estudio técnico para la cuantificación del valor de las inversiones y de los costos de operación generados por la ampliación de la planta de producción de la microempresa Quesos Luna.	Estudio técnico.	Como señalan Campos et al. (2017): “Este estudio requiere la determinación de la inversión, costos, localización, tamaño, horizonte de evaluación, capital de trabajo, entre otros” (p.156).	Se fijó la inversión del proyecto en la microempresa Quesos Luna, el cual abarca la formalización de la empresa, colocación de piso de cemento al corral de ordeño, compra de máquina de ordeño, la instalación de la cerca eléctrica, construcción de local para la quesera, la compra de máquina para el empaque del producto, la compra de la cámara de enfriamiento, la mano de obra y otros costos operativos como materia prima, insumos y servicios públicos. El monto de la inversión se determinó por medio de entrevistas semi estructuradas a Francisco Luna Cruz, dueño de la microempresa, a un maestro de obra y visitas a comercios para cotizaciones. De igual forma, se aplicó entrevistas semi estructuradas a productores de la zona que	Cuestionarios mixtos a fuentes primarias. Cotizaciones del equipo requerido. Observación. Inversión en activos. Inversión en obra física. Balance de costos hundidos. Costo de planilla. Balance de insumos. Gastos operativos. Procesos productivos.

ya tienen empresas similares para conocer su experiencia.

Así mismo, se observó el proceso de producción de queso, desde su inicio con el alimento de las reses hasta el producto final, con el fin de cuantificar el valor de la inversión y sus costos operativos.

De igual forma, se contempló el pago de la póliza del Instituto Nacional de Seguros (INS), para los empleados de la microempresa Quesos Luna.

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

**Tabla 7** Operacionalización del estudio administrativo.

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Plantear una estructura administrativa que canalice los esfuerzos para el alcance de los	Estudio administrativo.	Campos et al. (2017) mencionan que “Se llama también estudio organizacional, refiere a	Se efectuó por medio de una entrevista semiestructurada al dueño de la empresa Quesos Luna, además de la	Cuestionario mixto a fuentes primarias. Observación. Revisión bibliográfica.

---

objetivos del proyecto. organización, observación de los normativas legales y procesos productivos procedimientos para el correcto administrativos. diseño de la estructura. Permite determinar las áreas o organizativa, según departamentos las funciones necesarios para el administrativas buen desempeño del requeridas. proyecto, así como De la misma manera, los procedimientos se realizó entrevistas adecuados para él” semiestructuradas a (p.159). los funcionarios del Ministerio de Trabajo, con el fin de consultar los salarios y cargas sociales para los empleados y el dueño de la microempresa. Además, a funcionarios del

---

---

Instituto Nacional de Seguros para consultar sobre la póliza para los empleados.

Por otro lado, se realizó búsquedas en libros y páginas web para complementar el estudio.

---

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

**Tabla 8** *Operacionalización del estudio legal y ambiental.*

<b>Objetivo</b>	<b>Variable</b>	<b>Conceptualización</b>	<b>Operacionalización</b>	<b>Instrumentalización</b>
Identificar regulaciones legales ambientales necesarias para desarrollar	las y en Costa Rica la	Estudio legal y ambiental. Como afirman Campos et al. (2017): “Se pretende analizar las leyes, reglamentos, la constitución política, códigos de trabajo,	Este estudio se desarrolló por medio de entrevistas semi estructuradas a los funcionarios de la Municipalidad de Upala, Ministerio de Salud, Ministerio de Trabajo y	Cuestionarios mixtos a fuentes primarias. Revisión bibliográfica.

producción y comercialización de productos lácteos, de acuerdo con la normativa vigente.	municipales, de comercio, reglamentación tributaria, leyes ambientales, entre otros” (p.158).	Tributación Directa del Ministerio de Hacienda, con el fin de identificar todos los requisitos legales necesarios para la institucionalidad de la microempresa Quesos Luna.  Además, de la identificación de leyes, códigos y normativas costarricenses en fuentes oficiales relacionadas con la actividad.
--	---	---

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

**Tabla 9** Operacionalización del estudio financiero.

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Elaborar un estudio financiero para determinar la rentabilidad en la producción y	Estudio financiero.	Siguiendo a Campos et al. (2017): “El estudio financiero permite ordenar la información	Se determinó la tasa de interés en dólares por medio de las entidades bancarias de la zona, para el financiamiento. Con los datos arrojados	Cuestionarios mixtos. Búsqueda en Internet. Cálculos del estudio técnico. Flujos de caja.



---

comercialización de la microempresa Quesos Luna.	monetaria que se ha obtenido en los estudios anteriores, con el objetivo de determinar la rentabilidad del proyecto” (p.160).	por los estudios anteriores, se realizó la simulación del escenario base y uno más optimista, en ambos, se estimaron estados financieros (flujos de efectivo, estado de resultados, balance general), punto de equilibrio y la rentabilidad del proyecto, mediante las técnicas Valor Actual Neto (VAN), VAN ajustado, Tasa Interna de Retorno (TIR), Índice de Deseabilidad (ID), Periodo de Recuperación (PR), Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM) y el Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC).	Estado de resultados. Balance general. Costos de producción. Costo de venta. Ventas proyectadas. Estimación de precio. Gastos operativos.
--	---	---	---

---

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

## **2.2 Estrategia de Investigación aplicada**

### **2.2.1 Tipo de investigación**

Citando a Barrantes (2012), “la investigación es un proceso sistemático, formal, inteligente y controlado que busca la verdad por medio del método científico y que nace de un sentimiento de insatisfacción, ya sea vital o intelectual, cuyo producto es el conocimiento científico” (p.36).

La presente investigación es de tipo exploratoria, descriptivo, correlacional y explicativo, de acuerdo con lo que se muestra a continuación:

Campos (2017), se refiere así a investigación exploratoria:

Su objeto es un tema o problema poco estudiado. Puede ser que el tema haya sido analizado antes, pero en circunstancias distintas; lo cual implicará que el tema seleccionado tiene un grado de novedad, proporcional al cambio que hayan sufrido las circunstancias (p.18).

De acuerdo con lo anterior, es de tipo exploratoria, porque específicamente en la zona de San Luis de Upala, en donde se realizó la investigación, no se encuentran estudios similares previos referentes al objeto de estudio.

Con respecto a la investigación descriptiva, Hernández, Fernández y Baptista (2014), la definen de la siguiente forma:

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

o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan estas (p.80).

Por otra parte, Arias (2012) lo describe así “La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento” (p.24).

Tomando como referencia las citas anteriores, se afirma que la investigación es descriptiva, porque se recopila información mediante un censo a los administradores de supermercados, minisúper y pulperías del distrito de Upala, de esta manera, se pudo determinar la demanda potencial que va a tener la microempresa con la venta de queso. Además, describe una serie de temas relacionados con la investigación, tales como la estructura organizacional, requisitos legales, actividades de producción y comercialización de queso.

En cuanto a la investigación correlacional, Hernández (2010), se refiere de la siguiente manera:

Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular. En ocasiones solo se analiza la relación entre dos variables, pero con frecuencia se ubica en el estudio relaciones entre tres, cuatro o más variables. Los estudios correlacionales, al evaluar el grado de asociación entre dos o más variables, miden cada una de ellas (presuntamente relacionadas) y, después, cuantifican y analizan la vinculación. Tales correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba (p.81).

De acuerdo con lo anterior, esta investigación tiene una parte correlacional, debido a que se analizó flujos de efectivos e indicadores como el Índice de Deseabilidad (ID), Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Actual Neto (VAN), VAN ajustado, Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM) y Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC), lo anterior con el fin de determinar la viabilidad y rentabilidad del negocio.

Es necesario recalcar que el modelo CAPM y el CPPC fueron fundamentales para determinar el riesgo de la inversión, para identificar dicho riesgo se debe conocer la correlación que existe entre el riesgo del mercado ( $R_m$ ) y el coeficiente de beta ( $\beta$ ). Además de que este modelo permitió determinar el VAN y TIR del proyecto.

Por otra parte, el VAN se correlaciona con la TIR, ya que si la tasa de descuento es menor, incrementa el VAN y disminuye la TIR, mientras que si la tasa descuento es mayor ocurre todo lo contrario. Además, esto implica que el ID aumente o disminuya.

Por último, Arias (2012) indica lo siguiente sobre la investigación explicativa:

La investigación explicativa se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas (investigación post facto), como de los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de hipótesis. Sus resultados y conclusiones constituyen el nivel más profundo de conocimientos (p.26).

Se considera que la investigación también es explicativa, porque generó un sentido de entendimiento al obtener información que permitió describir el entorno de la empresa,

igualmente conocer los gustos y preferencias de los posibles clientes, por medio de un censo a los administradores de supermercados, minisúper y pulperías del distrito de Upala.

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

Iglesias y Cortés (2004) se refieren al enfoque mixto de la siguiente forma:

En un enfoque mixto el investigador utiliza las técnicas de cada uno por separado, se hacen entrevistas, se realizan encuestas para saber las opiniones de cada cual sobre el tema en cuestión, se trazan lineamientos sobre las políticas por seguir según las personas que intervengan, etc., además esas encuestas pueden ser valoradas en escalas medibles y se hacen valoraciones numéricas de las mismas (sic), se obtienen rangos de valores de las respuestas, se observan las tendencias obtenidas, las frecuencias, se hacen histogramas, se formulan hipótesis que se corroboran posteriormente (p.11).

De la misma manera, según Rojas (2018) citando a Creswell (2005) indica “Los diseños mixtos son procedimientos que permiten recopilar y analizar datos cualitativos y cuantitativos en un solo estudio o en una serie de estudios de fases múltiples” (p. 26).

Conforme a las citas anteriores, el presente trabajo de investigación se considera con enfoque mixto, ya que abarca datos numéricos como los flujos de efectivos e indicadores, tales como el ID, TIR, VAN, VAN ajustado, PR, CAPM y CPPC. Para realizar las proyecciones financieras, se obtendrá información por medio de búsquedas en Internet, visitas a entidades bancarias y entrevistas semiestructuradas al propietario de la microempresa Quesos Luna, con el fin de evaluar la rentabilidad del proyecto.

Asimismo, contiene información cualitativa como razonamientos y deducciones para la descripción de variables dentro de los aspectos legales, estudio técnico, de mercado, organizacional y financiero. Estos datos, se obtuvo mediante entrevistas, observaciones y revisiones bibliográficas.

## **2.3 Fuentes de información**

Las fuentes de información son todas aquellas que son utilizadas para obtener datos para llevar a cabo el desarrollo de una investigación, dicho con palabras de Huamán (2011) “Son diversos tipos de documentos que contienen información para satisfacer una demanda de información o conocimiento” (p.4).

### **2.3.1 Fuentes primarias**

Referenciando a Barrantes (2013) manifiesta que “Proporciona información de primera mano: informantes, sujetos de estudio, fotografías, anuarios estadísticos, memorandos, actas, correspondencia privada, códigos de leyes” (p.109).

Partiendo de esto, las fuentes primarias de las que se obtuvo información son: el propietario de la microempresa Quesos Luna, funcionarios de la Municipalidad de Upala, comercios, maestro de obras, otros productores de la zona, funcionarios del Ministerio de Salud, Ministerio de Trabajo, Tributación Directa del Ministerio de Hacienda, Instituto Nacional de Seguros y funcionarios de entidades bancarias.

Otra fuente primaria para el proyecto son los administradores de los supermercados, minisúper y pulperías del distrito de Upala, de ellos, se obtuvo la demanda potencial y la oferta que se tendrá del producto, esta información es de suma importancia para la toma de decisiones del dueño de la microempresa.

### **2.3.2 Fuentes secundarias**

Tomando como referencia a Barrantes (2013), las fuentes secundarias “Son compilaciones y listados de referencias publicadas en un área del conocimiento; traducciones, recopilaciones, reproducciones de textos dentro de otros textos” (p.109). Por lo tanto, se puede deducir que consiste en información primaria publicada o brindada por otra persona, ente o institución.

Parte de esta investigación, se realizó con este tipo de fuente, ya que se realizó revisiones bibliográficas en libros, revistas, informes, páginas web, tesis, entre otros. Por medio de estas fuentes se extrajo información relevante, tal como lo que han dicho otros autores sobre el tema de investigación, historia o conceptos.

### **2.4 Población**

González (2013) define la población o universo de la siguiente manera:

En estadística se llama población a la colección total de elementos con algunas características comunes y sobre la que se desea obtener alguna información o realizar algún análisis. El tamaño de la población es el número de elementos de esta colección y, generalmente, se denota con la letra N. Con frecuencia, el tamaño de la población es demasiado grande como para intentar examinar a todos sus elementos, por esta razón, es conveniente seleccionar solo una parte de los elementos de la población, es decir, una muestra, que refleje el comportamiento general de la población con respecto a lo que se desea estudiar (p.10).

Conforme a la cita anterior, se puede destacar que, en ciertas ocasiones, la población puede ser infinita, por lo que se necesita una muestra, no obstante, para efectos del presente

proyecto se conoce la totalidad de la población, por lo que no es necesario realizar un muestreo, sino un censo por tratarse de una población finita.

Tomando como referencia a Erviti y Segura (2000) un censo es “(...) un conjunto de operaciones que tienen como objetivo reunir, procesar, analizar y publicar datos demográficos, económicos y sociales correspondientes a todos los habitantes de un país o región dentro de este” (p.34).

La población fue obtenida por medio de una revisión en Google Maps y con la información proporcionada en la Municipalidad de Upala sobre las patentes inscritas, lo anterior, con el fin de abarcar todos los establecimientos comerciales donde se comercializa productos lácteos, siendo este el medio donde las personas puedan adquirir los productos de la microempresa Quesos Luna en venta al por menor.

Inicialmente, la Municipalidad de Upala, brindó un listado de sesenta y tres comercios, dentro de ellos, no se contempló las cadenas de supermercados y por medio de la técnica de mapeo se discriminó los establecimientos más lejanos donde el productor no se llegaría a distribuir.

Tal y como se muestra en la tabla 10, la población en estudio fue de cuarenta y ocho establecimientos comerciales, entre ellos, supermercados, minisúper y pulperías dentro del distrito de Upala.

A continuación, se presenta la cantidad de cada uno, según el tipo de negocio.



**Tabla 10** *Listado de patentes del distrito de Upala*

<b>Tipo de negocio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Pulperías	28	58,3
Minisuper	15	31,3
Supermercado	5	10,4
Total	48	100

**Fuente:** Municipalidad de Upala. Elaboración propia, 2019.

Primeramente, se realizó un sondeo en dieciocho comercios, entre ellos, supermercados, minisúper y pulperías, en las localidades de Llano Azul, Chimurria y Colonia Puntarenas, todos del distrito de Upala.

El sondeo se hizo con el fin de identificar si estos comercios vendían queso, qué tipo de queso y cuáles eran los proveedores que los surtían, como resultado se obtuvo que el 100 % de ellos venden queso, principalmente semiduro, en presentaciones de 500 gramos o similar y solo el 56 % ofrecen queso ahumado, dado a que el precio de este tipo de queso es más elevado, no obstante, este también se vende en presentaciones de 500 gramos o similar.

En cuanto a los proveedores que surten a estos comercios, se encontró variedad de pequeñas y medianas empresas de comunidades cercanas. En su presentación, se observó que la mayoría contenían etiqueta, y que sus empaques son sellados con nudo manual.

Posterior al sondeo, se realizó un censo con cuestionario de catorce preguntas, entre ellas: abiertas, cerradas y de respuesta múltiple.

Para estas encuestas, inicialmente, se contabilizó cuarenta y ocho establecimientos, de ellos, dos no se pudieron contactar, dado que habían cambiado de número telefónico y no se pudo realizar de forma presencial. Además, siete comercios estaban fuera de funcionamiento,

de tal forma que el estudio abarcó, treinta y nueve comercios, tal y como se muestra en el anexo 1.

## **2.5 Recopilación de la información**

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

#### **Cuestionario mixto**

Dentro de los tipos de cuestionario está el cuestionario mixto, en este se integra preguntas abiertas y cerradas, como bien lo indica Behar (2008) “Es aquel que considera en su construcción tanto preguntas cerradas como abiertas” (p.66).

Con este tipo de cuestionario, las personas entrevistadas pudieron expresar sus opiniones de ambas formas, lo que facilitó la recopilación de la información, tanto concisa como opiniones o explicaciones extensas.

#### **Revisión bibliográfica**

Según Torres, González y Vavilova (2015), afirma que revisión bibliográfica “es un conjunto de datos precisos y detallados con los que un autor facilita la remisión a fuentes documentales, o a sus partes, y a sus características editoriales” (p.3). En este trabajo, se efectuó la revisión bibliográfica de otros trabajos, tesis, revistas, asimismo, se selecciona información que responda a los objetivos planteados.

Se realizó revisiones bibliográficas para estudiar estructuras administrativas de proyectos similares al de la microempresa Quesos Luna, con la finalidad de proponer una estructura óptima, que canalice los esfuerzos de una forma eficiente.

Además, se realizó revisiones bibliográficas para la identificación de los permisos y trámites legales que se requieren para registrar la actividad, y así la microempresa ejerza su funcionamiento con formalidad. Dentro de la reglamentación por consultar se encuentra las leyes, códigos y normativas costarricenses.

### **Búsqueda en Internet**

De acuerdo con Campos (2017):

El investigador puede utilizar Internet como una herramienta muy útil, pues hay artículos y libros gratuitos de gran peso académico, lo importante es ser cuidadoso al separar los documentos serios y académicos, de los que son pura charlatanería, chismorreos u opiniones (p.61).

Para complementar el desarrollo de la investigación, se optó por la recopilación de información a través de Internet, confirmando que la información es veraz y confiable. En el estudio financiero se consultó varias páginas de Internet, las cuales muestran información complementaria, tal es el caso del CAPM y el CPPC, dado que para sus cálculos se deben identificar factores como la tasa libre de riesgo, la prima de riesgo de mercado, el riesgo sistemático de la industria o, también, llamado coeficiente de beta y la relación deuda-capital de la industria.

## **2.5.2 Técnicas para la recolección de datos**

### **Entrevista semiestructurada**

Referenciando a Blasco y Otero (2008):

(...) las preguntas están definidas previamente -en un guion de entrevista- pero la secuencia, así como su formulación puede variar en función de cada sujeto entrevistado.

Es decir, el/la investigador/a realiza una serie de preguntas (generalmente abiertas al principio de la entrevista) que definen el área por investigar, pero tiene libertad para profundizar en alguna idea que pueda ser relevante, realizando nuevas preguntas (p.3).

Las entrevistas se aplicaron de forma presencial y telefónica a las siguientes fuentes primarias:

- Francisco Luna, propietario de la microempresa Quesos Luna, con el fin de recopilar información sobre la idea central del proyecto, los recursos con los que actualmente cuenta, la infraestructura que desea obtener y su diseño, el mercado meta, estructura organizacional, donde producirá y distribuirá el queso.
- Funcionarios de la Municipalidad de Upala, del Ministerio de Trabajo, Ministerio de Salud e Instituto Nacional de Seguros, con el fin de conocer el proceso y los requisitos que debe cumplir la microempresa para obtener los diversos permisos de funcionamiento.

- Tributación Directa del Ministerio de Hacienda, con el fin de obtener información sobre el proceso por seguir para la implementación del impuesto del valor agregado IVA y la facturación electrónica en la microempresa.
- Maestro de obras, con el propósito de determinar el diseño del local para la quesera, materiales por utilizar y el costo de construcción e instalación de máquina.
- Productores de la zona, con el fin de obtener información sobre la experiencia del negocio, costos y gastos, para guiar en el proceso a la microempresa Quesos Luna.

### **Observación**

Esta técnica se utilizó a lo largo de la investigación.

Yuni y Urbano (2014) indican que es:

Una técnica de recolección de información consistente en la inspección y estudio de las cosas o hechos tal como acontecen en la realidad (natural o social) mediante el empleo de los sentidos (con o sin ayuda de soportes tecnológicos), conforme a las exigencias de la investigación científica y a partir de las categorías perceptivas construidas a partir y por las teorías científicas que utiliza el investigador (p.40).

Para llevar a cabo la presente investigación, se realizó observaciones en supermercados y pulperías del distrito de Upala, para verificar las características del queso que se comercializa, tales como precio, tamaño, etiquetado, tipo.

Además, se aplicó esta técnica para conocer el terreno e infraestructura con la que cuenta la microempresa, también se observó cómo se realiza el proceso productivo de queso en la microempresa Quesos Luna, esta información es importante para poder realizar el estudio técnico y organizacional.

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

Los datos recolectados en la aplicación de la entrevista a los supermercados, pulperías y minisúper del distrito de Upala, se analizó de manera individual para posteriormente representar la información de forma global por medio de tablas y figuras.

La información obtenida por medio de la entrevista realizada a Francisco Luna, la observación del proceso productivo para obtener el producto final y la información complementaria que se buscó en la web, en relación con el estudio organizacional fue la base para proponer una estructura organizativa, mediante un organigrama, de acuerdo con las funciones administrativas.

Las cifras obtenidas en el estudio de mercado, técnico y organizacional, se analizaron mediante la elaboración de un flujo de efectivo anual del activo y del inversionista, estado de resultado y un balance general. También, se tomó en cuenta indicadores financieros, tales como el Índice de Deseabilidad (ID), Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Actual Neto (VAN), VAN ajustado, Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM) y el Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC), con la finalidad de determinar la rentabilidad bajo diferentes escenarios.

## **2.6 Alcances y Limitaciones**

### **2.6.1 Alcances**

- La investigación se centró en un productor, ubicado en San Luis de Upala, con el fin de brindar datos que le orienten en la toma de decisiones.
- Definir la oferta y demanda potencial del producto.
- Fijar el costo total del proyecto, con el fin de dimensionar su inversión.

- Designar una estructura organizacional idónea para el buen funcionar de la microempresa.
- Señalar todos los requisitos legales, necesarios dentro del país, para la producción y comercialización del producto.
- Determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto en la microempresa Quesos Luna, sin embargo, la decisión de invertir o no será exclusivamente del productor.
- Servir como guía a otros pequeños productores con proyectos similares, no obstante, no se va a brindar un seguimiento de ellos.
- Una vez finalizado este trabajo final, puede interesar a otros investigadores para ser tomado como referencia bibliográfica en sus respectivos estudios de viabilidad.

### **2.6.2 Limitaciones**

- Distancia entre la residencia de algunos miembros del equipo de investigadores, y la residencia del productor, ya que dificulta las reuniones y visitas del equipo de investigación completo con el productor.
- El bajo nivel de escolaridad del productor (primaria completa) y el poco conocimiento por parte del equipo de trabajo en la temática, entorpece la obtención de información, ya que hay conceptos desconocidos para ambas partes, productor y equipo de investigación.
- Escasa información actualizada, necesaria para la redacción del proyecto de investigación.
- La obtención de información de fuentes primarias, en los supermercados, minisúper y pulperías del distrito de Upala, se dificulta por la extensa dimensión de él.

## **CAPÍTULO III**

### **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**



### 3.1 Antecedentes

El presente apartado, consta de una recopilación de investigaciones previas nacionales e internacionales sobre el objeto de estudio, las cuales son consideradas importantes por su similitud con el proyecto de investigación “Viabilidad económica financiera para la producción y comercialización de queso para la microempresa Quesos Luna, ubicada en San Luis de Upala, Alajuela”.

Dentro de las investigaciones realizadas a **nivel internacional**, se encuentran:

En Colombia, Valle y Hernández (2010) realizaron el proyecto llamado “Estudio de viabilidad para una comercializadora de queso costeño suave en Bogotá D.C.” Este proyecto de inversión resultó viable, no obstante, los autores afirmaron que se debía trabajar en el posicionamiento de este queso como un producto diferenciado y de calidad.

De igual forma, en Ecuador, Tenecela (2011) llevó a cabo el trabajo “Plan de expansión de ventas aplicada a la microempresa “Lácteos Los Pinos”, periodo 2011-2013”, donde se concluyó que las posibilidades de la empresa no son muy buenas, dado que el sector de lácteos es un mercado con mucha competencia, por lo tanto, es conveniente competir con la diferenciación de productos, especialización de mercados y fidelización de clientes.

Asimismo, en Colombia, Mendoza y Medina (2011), efectuaron el “Plan de negocios orientado a la producción y comercialización de queso con sabor a frutas en la ciudad de Villavicencio”, en este estudio, se hizo el plan de negocios para cuantificar los beneficios económicos que representa su formalización. En este proyecto, se evaluaron aspectos como el estudio de mercado, técnico, administrativo, legal y financiero; se mostró que el proyecto era viable.

Aparte de ello, en Ecuador, Chacua (2015) realizó el “Estudio de factibilidad para la creación de una planta de procesamiento y comercialización de lácteos para la Asociación Rancheros del Norte de la Parroquia El Carmelo. Para satisfacer la demanda en la Provincia del Carchí”, en dicho estudio, el autor concluye que había una demanda insatisfecha donde la Asociación lograría cubrir un 85 %.

Del mismo modo, en Argentina, Meinero (2017) evaluó el “Proyecto de inversión sobre fábrica de queso en Zona Centro-Oeste de la provincia de Santa Fe”, en ella el autor define que la instalación de la quesería es beneficiosa, con índices de rentabilidad aceptables y con altas tasas de rendimiento.

Conjuntamente, en Colombia, López y Humoa (2017), realizaron un “Plan de negocios para la comercialización de queso doble crema en la ciudad de Villavicencio”, en el cual, se concluyó que la puesta en marcha del plan de negocios, presenta ventajas a nivel empresarial al tratarse de un producto de primera necesidad.

También en Colombia, Palomo, Silva y Zúñiga (2017), elaboraron el “Estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de quesos doble crema para la ciudad de Bogotá”, el análisis de este estudio, dio como resultado que era viable.

De la misma manera, en Perú, Puscan (2018), con el “Estudio de factibilidad para la instalación de una planta procesadora de lácteos en el distrito de Levanto”, concluyó que era factible la instalación de una planta procesadora con capacidad de 600 litros por día, ya que había una demanda insatisfecha.

Igualmente, en Perú, Arenas (2019) efectuó la “Evaluación técnico económico del proceso de producción de queso en el Centro Poblado de Huamanruro- Macarimelgar – Puno”, en este trabajo, el autor afirma que las queseras no cuentan con los permisos para operar ni se encuentran acogidos a ningún régimen tributario.

Por último, en Ecuador, Ramírez (2019) llevó a cabo el estudio “Modelo de producción más limpia para la microempresa “Productos Lácteos del Norte” ubicada en la ciudad de Tulcán”, en el cual, con monitoreos se determinó el consumo real de agua y energía, a la misma vez se identificó 17 opciones de producción más limpia, lo que impacta con una disminución en los costos, insumos y recursos de la microempresa.

Por otra parte, las investigaciones realizadas en el **ámbito nacional**, se presenta a continuación:

En San Carlos, Arce (2011), elaboró el estudio “Incorporación de proteína de suero en la elaboración de un queso blanco y valoración del efecto provocado en su rendimiento, agrado general y contenido de triptófano”, en él, se obtuvo como resultado que aproximadamente un 60 % manifiesta su agrado y que no aprecia diferencia entre un queso con o sin incorporación de proteína de suero.

Asimismo, en Turrialba, Fallas (2015), llevó a cabo el trabajo “Caracterización sensorial del queso típico Turrialba fresco con sello de denominación de origen”, en el cual, se concluyó que los productores de Santa Cruz de Turrialba son capaces de identificar empíricamente las características sensoriales que diferencian al queso Turrialba.

De igual forma, en las regiones Huetar Norte, Chorotega y Valle Central, Solís (2016), realizó la investigación “Descripción de la situación actual sobre el consumo, perfil sensorial

y grado de aceptación del queso seco tradicional elaborado en la región Huetar Norte y región Chorotega de Costa Rica”, el análisis de esta investigación dio como resultado que, la producción y el consumo del queso seco, es bajo, mientras que los quesos percibidos sensorialmente como ahumados, y aquellos con intensidad alta en olor, sabor y sabor residual a crema láctea, fueron los más gustados por los consumidores.

Además, en San Pedro, Sánchez (2016), hizo el proyecto “Plan estratégico de mercadeo para la marca de productos lácteos “Mú”, para la empresa Florida Bebidas S.A.”, donde se dio como resultado que esta marca abastece el 46 % del Gran Área Metropolitana, no obstante, Florida Bebidas S.A., ha hecho poca publicidad a su producto, lo que genera que la población no recuerde ningún tipo de comunicación sobre la marca.

Finalmente, en Liberia, Guido, Marchena, Marín y Urbina (2019), elaboraron el trabajo “Viabilidad económica financiera para comercializar la producción estandarizada de productos lácteos de los productores de Quebrada Grande, Liberia, Guanacaste”, donde se logró determinar que la demanda para la comercialización de una nueva marca de productos lácteos es insuficiente.

## **3.2 Marco Teórico**

### **3.2.1 Estudio de mercado**

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

Además, Rodríguez (2018), describe el estudio de mercado de la siguiente manera:

El estudio de mercado es un documento que contiene los resultados del estudio de la demanda que el bien o servicio tendrá entre su mercado meta.

El punto de partida lógico para la formulación y el análisis de todos los proyectos de inversión es el estudio de mercado.

De no existir una demanda suficiente de los productos de un proyecto, se dice que carece de base económica.

Todo estudio de mercado deberá ofrecer, por lo menos, la información y análisis siguiente:

- Definición del bien por producir.
- Análisis del consumidor.
- Análisis de la competencia.
- Previsión de la demanda.
- El plan de comercialización (p.20).

### **3.2.2 Estudio técnico**

El estudio técnico facilita la determinación de costos e inversión, mediante la evaluación de un experto en el área. Tomando como referencia a Campos et al. (2017) “Este estudio requiere la determinación de la inversión, costos, localización, tamaño, horizonte de evaluación, capital de trabajo, entre otros” (p.156).

De la misma manera, Rodríguez (2018), afirma:

El estudio técnico consiste en la selección de los medios de producción, así como de la organización de la actividad productiva, e implica los requerimientos de materias primas e insumos.

Su objetivo básico es demostrar la viabilidad del proyecto, justificando seleccionar la mejor alternativa para abastecer el mercado, de acuerdo con las restricciones de recursos, ubicación y tecnologías accesibles.

La viabilidad técnica en los proyectos de inversión, exige un fundamento sólido para cada uno de los aspectos que lo integran, tales como:

- Estudio de materias primas.
- Tamaño del proyecto.
- Localización del proyecto.
- Proceso de producción (p.29).

### **3.2.3 Estudio administrativo**

El estudio administrativo u organizacional, consiste en implementar una estructura organizativa que permita el buen desempeño del proyecto. Campos et al. (2017) afirman que “Se llama también estudio organizacional, se refiere a la organización, normativas legales y procedimientos administrativos. Permite determinar las áreas o departamentos necesarios para el buen desempeño del proyecto, así como los procedimientos adecuados para él” (p.159).

Así mismo, Rojas (2015) expresa que este estudio consiste en “Determinar capacidad ejecutora de las entidades responsables del proyecto, analizar el ambiente donde se pretende realizar el proyecto. Relaciones interinstitucionales, identificar necesidades administrativas, personal, licitaciones, adquisiciones, comunicaciones, finanzas, necesidades de infraestructura, entre otras” (p.41).

#### **3.2.4 Estudio legal**

El estudio legal permite identificar si hay alguna restricción legal que impida la realización de la inversión, teniendo en cuenta a Campos et al. (2017) “Se pretende analizar las leyes, reglamentos, la constitución política, códigos de trabajo, municipales, de comercio, la reglamentación tributaria, leyes ambientales, entre otros” (p.158).

#### **3.2.5 Estudio financiero**

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

Igualmente, Paredes, Chucho, Castelo y Rojas (2019) mencionan:

El estudio económico financiero busca las maneras de financiamiento necesarias para poder llevar acabo la ejecución, y de esa manera optimizar los recursos asignados del proyecto de una forma adecuada y profesional.

Los aspectos que hay que tener en cuenta en el momento de realizar el estudio económico y financiero son los siguientes:

- Plan de inversiones
- Financiamiento
- Ingresos
- Egresos
- Estados Financieros
- Punto de Equilibrio (p.13).

### **3.3 Marco Conceptual**

#### **3.3.1 Variables sobre la temática**

##### **3.3.1.1 Sector Agropecuario**

El Sistema Costarricense de Información Jurídica (SCIJ, 2012):

El sector agropecuario estará constituido por todas las entidades o programas que realizan actividades en áreas específicas de la agricultura, la ganadería y la pesca marina, tales como investigación, transferencia de tecnología, capacitación de productores y funcionarios, producción, certificación y distribución de insumos; financiamiento y crédito; transformación de productos agropecuarios; precios y comercialización; sanidad animal y vegetal; riego y avenamiento; titulación, colonización y otras acciones orientadas al ordenamiento y distribución de tierras, seguros, empleo y desarrollo rural; educación, ingeniería agropecuaria y otras actividades similares (párr.1).



### **3.3.1.2 Cuajo**

Ibáñez (2015) “Se entiende por coagulantes aquellas sustancias capaces de hacer precipitar la caseína de la leche y formar la cuajada. En este sentido, existen tres grupos de coagulantes: cuajo animal, coagulante vegetal, cuajo microbico” (p.42).

### **3.3.1.3 Productos lácteos**

Food and Agriculture Organization (FAO, 2019), referenciando al Codex Alimentarius (s.f.), plantea que por producto lácteo se entiende “producto obtenido mediante cualquier elaboración de la leche, que puede contener aditivos alimentarios y otros ingredientes funcionalmente necesarios para la elaboración” (párr.1).

### **3.3.1.4 Leche Pasteurizada**

Medina (2014) “leche apta para el consumo humano resultante de su exposición a altas temperaturas, y enfriamiento rápidamente, con el cual se eliminan bacterias” (p.17).

### **3.3.1.5 Sistema Pecuario**

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2019):

El ganado es el conjunto de animales terrestres (cabras, patos, búfalos, ovejas, caballos, ganado vacuno, cerdos, pollos) criados para proporcionar una variedad diversa de bienes y servicios, tales como tracción, carne, leche, huevos, pieles, fibras y plumas. El término “sistemas pecuarios” abarca todos los aspectos del suministro y uso de productos de la ganadería; incluida la distribución y la cantidad del ganado, los diferentes sistemas de producción en los que se crían, las estimaciones, actuales y futuras, del consumo y la

producción, las personas involucradas en la producción pecuaria, y los beneficios y las consecuencias de mantener el ganado (párr.1).

### **3.3.1.6 Queso ahumado**

Según Pisfil (2018):

El ahumado es un método que consiste en exponer los alimentos al humo procedentes de la incineración de maderas que contengan pocos “alquitranes o resinas” (líquido espeso, mezcla de diferentes productos de la destilación seca de la madera) como las del pino, siendo recomendadas maderas suaves y dulces, ricas en ésteres (grupo orgánico compuesto por ácido más alcohol) que son de olor agradable y efecto antibiótico, estos son liberados al quemar las maderas y se adhieren y penetran a los alimentos, proporcionándoles muy buen sabor y olor a la vez que son preservados de la descomposición por parte de microorganismos (p.10).

### **3.3.1.7 Queso fresco**

Martínez et al. (2019) aducen que:

(...) se produce por la coagulación de la microflora nativa en la leche cruda y el agente de coagulación artesanal del estómago de los cerdos. El coágulo se corta (formando cuajada), lo que resulta en la separación del suero, que se drena de la cuajada. La cuajada se sala antes de ser presionada en los moldes de madera (p.2).

### **3.3.2 Variables sobre el estudio de mercado**

#### **3.3.2.1 Censo**

Erviti y Segura (2000) “(...) un conjunto de operaciones que tienen como objetivo reunir, procesar, analizar y publicar datos demográficos, económicos y sociales correspondientes a todos los habitantes de un país o región dentro de este (p.34).

#### **3.3.2.2 Comercialización**

De acuerdo con Escribano, Alcaraz y Fuentes (2014):

Los términos comercialización, mercadotécnica o marketing son sinónimos; todos ellos hacen referencia a aquellas actividades de la empresa que tienen como objetivo conocer cuáles son las necesidades de los clientes y satisfacerlas (...)

Una definición moderna y completa de marketing es la de la American Marketing Association, que lo define como «el proceso de planificación y ejecución de la concepción, fijación de precios, comunicación y distribución, de ideas, productos y servicios para crear intercambios que satisfagan a los individuos y a los objetivos de la organización» (p.2).

#### **3.3.2.3 Competencia**

Según Escribano, Alcaraz y Fuentes (2014), son “(...) aquellas empresas que fabrican un mismo tipo de producto, y se dirigen a un mismo grupo de clientes” (p.18).

#### **3.3.2.4 Demanda potencial**

Para Flores (2016):

La Demanda Potencial es la máxima demanda posible que se podría dar para uno o varios productos que existe en el mercado y que, por diversos factores, no ha llegado a cubrir las necesidades del Consumidor, teniendo como objetivo principal el ayudar a pronosticar o determinar cuál será la demanda o nivel de ventas del negocio (p.28).

#### **3.3.2.5 Oferta**

En opinión de Flores (2016):

Es la relación que muestra las cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos a ofrecer para cada precio disponible durante un periodo de tiempo dado si todo lo demás permanece constante, que están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado (p.29).

#### **3.3.2.6 Precio**

En opinión de Pérez (2015):

Es una de las variables que más influyen en la decisión final del consumidor, sobre todo cuando compara nuestro producto con uno de la competencia que presenta las mismas características y la diferencia en términos económicos sea muy significativa. Por eso, no solo debemos tener en cuenta los aspectos relacionados con los costes, sino que hay que pensar que el cliente mirará el esfuerzo que realiza para adquirir el bien o servicio, así serán decisivos

aspectos relacionados con la búsqueda, si tiene que desplazarse mucho, la confianza... No podemos olvidar que estamos hablando de una herramienta a corto plazo, ya que esta variable está dotada de cierta flexibilidad que le permite adaptarse a los cambios (p.15).

### **3.3.2.7 Producto**

De acuerdo con Castañeda (2019):

Para entender mejor la definición de producto, sea un bien o servicio, es indispensable conocer los atributos que tiene:

- Físicos: la composición, el color, el olor, el tamaño, el sabor, la cantidad, el diseño, el envase, el embalaje, el etiquetado. Es decir, lo que puede ser percibido por los sentidos.
- Funcionales: el surtido, la gama, el precio, la usabilidad, el packaging (presentación del envase), la reparación, mantenimiento, garantía.
- Psicológicos: la marca y la calidad con la que se asocian el producto, generalmente vienen asociados a un logotipo de carácter gráfico (p.22).

### **3.3.2.8 Proveedor**

En criterio de Peralta y Méndez (2015):

(...) el término “proveedor” está asociado a una persona o empresa que provee recursos a otra empresa o persona (cliente), estos recursos pueden ser bienes, servicios o capital, que el cliente puede emplear como insumo en su proceso

productivo y posterior comercialización, comercialización sin transformación, apalancar su operación o para el consumo (p.7).

### **3.3.3 Variables sobre el estudio técnico**

#### **3.3.3.1 Costo de producción**

Para Arredondo (2015):

Los costos de producción son en los que se incurre para lograr que los productos manufacturados estén listos para su venta, e incluyen:

- a) Costos de materia prima directa.
- b) Costos de mano de obra directa.
- c) Costos indirectos de producción, conocidos también como gastos indirectos de fabricación (GIF). (p.23).

#### **3.3.3.2 Costo de venta**

De acuerdo con Reveles (2019):

Los costos de venta incluyen a los de promoción de ventas, costos previos a la venta en sí, que crean interés o atracción al consumidor, y los de despacho, transporte y entrega, que materializan el hecho físico de la tradición, cuando así se ha pactado. En las empresas de producción extractiva, primaria y manufacturera el costo de venta se presenta adicionalmente al de producción, ya que el objetivo se cumple recién con la venta de producción (p.20).

### **3.3.3.3 Costo hundido**

Según Vigo, Vigil, Sánchez y Medianero (2018):

Son aquellos que, independientemente del curso de acción que se elija, no se verán alterados; es decir, van a permanecer inmutables ante cualquier cambio.

Este concepto tiene relación estrecha con lo que ya se ha explicado acerca de los costos históricos o pasados, los cuales no se utilizan en la toma de decisiones (p.195).

### **3.3.3.4 Insumos**

Robespierre y Torres (2017), citando a Villajuana (2013) aducen que es “todo material que sirve para transformar la materia prima y que forma parte del producto intrínseco terminado” (p.19).

### **3.3.3.5 Inversión**

Para Hernández (2017):

Es el plan prospectivo de una unidad de acción capaz de materializar algún aspecto del desarrollo económico o social. Esto implica desde el punto de vista económico, proponer la producción de algún bien o la prestación de algún servicio, con el empleo de ciertas técnicas y con miras a obtener un determinado resultado o ventaja económica o social (p.31).

### **3.3.3.6 Materia prima**

En opinión de Barrientos, Durán, García y Vargas (2014) “son todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto” (p.77).

### **3.3.3.7 Proceso productivo**

Chang (2016) refiere que es “conjunto de procedimientos destinados a transformar una materia en producto terminado” (p.14).

### **3.3.4 Variables sobre el estudio administrativo**

#### **3.3.4.1 Manual de puestos**

Para Jaqui (2018) “es la especificación del contenido, los métodos de trabajo y las relaciones con los demás puestos, a efecto de satisfacer los requisitos tecnológicos, organizacionales y sociales, así como los requisitos personales de su ocupante” (p.46).

#### **3.3.4.2 Microempresa**

En opinión de García (2015):

Una empresa pequeña puede caracterizarse también por algunos aspectos como suministrar materiales, productos, y servicios. Se puede decir, de acuerdo con las definiciones anteriores, que concluir que la microempresa corresponde a aquellos modelos de empresa que prefieren los emprendedores para organizarse y lograr los objetivos y metas que se han propuesto, quienes en muchos casos no cuentan con el apoyo financiero adecuado para empezar a desarrollar su proyecto, a pesar de que su idea de negocio sea buena y se pueda implementar para satisfacer un mercado que lo demanda (p.5).

#### **3.3.4.3 Perfil del puesto**

Para Ramos (2015), es el “El conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes para desempeñar con éxito un puesto de trabajo” (p.150).



### **3.3.4.4 Recurso humano**

En palabras de Almadana (2016):

Recursos humanos puede referirse, como gestión de personas o gestión del talento humano, a varias cuestiones:

- **Función o departamento:** una unidad operativa de la organización que funciona como órgano asesor, es decir, como prestador de servicios en tareas de reclutamiento, selección, formación, etc.
- **Prácticas de recursos humanos:** se refiere a cómo ejecuta la organización sus tareas de reclutamiento, selección, formación, etc.
- **Profesión:** se refiere a los profesionales que trabajan en cargos directamente relacionados con recursos humanos: seleccionadores, formadores, administradores de salarios y beneficios, etc. (p.138).

### **3.3.5 Variables sobre el estudio legal y ambiental**

#### **3.3.5.1 Impuesto sobre valor agregado (IVA)**

De acuerdo con el Ministerio de Hacienda (2019):

El Impuesto sobre el 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 a una tarifa general del 13 % o en alguna de las tarifas reducidas del 4 %, 2 % o 1 %.  
(párr.1).

### **3.3.5.2 Patente**

Para el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (2018):

Una patente es un título de Propiedad Industrial que da a su titular el derecho de actuar frente a terceros que copien, falsifiquen, fabriquen, importen, o vendan los productos o procedimientos protegidos por dicha patente, sin su consentimiento. En caso de infracción, puede emprender acciones legales contra aquellos. Como contrapartida, la patente se hará pública para información general (p.1).

### **3.3.5.3 Tratado de Libre Comercio (TLC)**

Según el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX, 2014): “El TLC es un acuerdo internacional por medio del cual los países firmantes acuerdan las reglas que hacen regir el comercio entre ellos” (p.2).

### **3.3.5.4 Tributación**

Para el Sistema Costarricense de Información Jurídica (2012), “son tributos las prestaciones en dinero (impuestos, tasas y contribuciones especiales), que el Estado, en ejercicio de su poder de imperio, exige con el objeto de obtener recursos para el cumplimiento de sus fines” (párr.8).

### **3.3.6 Variables sobre el estudio financiero**

#### **3.3.6.1 Balance general**

De acuerdo con Pelayo (2014):

El balance general o estado de situación financiera es un documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un momento del tiempo.

Consta de dos partes, activo y pasivo, el activo muestra los elementos patrimoniales de la empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero (p.20).

#### **3.3.6.2 Estado de resultados**

Para los autores Barbei, Caivano, Granieri y Zinno (2017):

El estado de resultados forma parte de los estados financieros de publicación y permite conocer las causas de la generación de la ganancia o pérdida del ejercicio económico. A partir de la utilización de las NIIF en nuestro país las empresas incluyen en sus estados financieros preparados de acuerdo a (sic) este marco normativo:

- La ganancia o pérdida, también conocido como “Resultado Neto”.
- La ganancia o pérdida integral, también conocido como “Resultado Integral”: surge de incorporar a la ganancia o pérdida del ejercicio los denominados “Otros Resultados Integrales (ORI)”. (p.6).

### **3.3.6.3 Coeficiente de beta**

Para Brenes (2019):

El coeficiente beta, es una medida del riesgo sistemático o no diversificable que afecta al conjunto de empresas de un mercado, es por ello, que su estimación es importante a la hora de realizar inversiones, puesto que dicho riesgo, debe ser asumido por los inversionistas (p.2).

### **3.3.6.4 Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC)**

En criterio de Buenaventura (2016):

El costo promedio ponderado de capital o costo de capital para una empresa representa la rentabilidad mínima que dicha empresa debe obtener en sus

negocios (gastos, inversiones) para cumplir con los pagos de los intereses pactados con los acreedores y con la rentabilidad esperada por los accionistas (p.13).

### **3.3.6.5 Índice de Deseabilidad (ID)**

Según Campos et al. (2017):

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

Es la medida relativa de rendimiento, a diferencia del VAN, que es una medida absoluta de rendimiento. Constituye una excelente herramienta para evaluar proyectos con magnitudes muy diferentes. Su fórmula es la siguiente:

$$ID = VPFE / I_0$$

Donde:

ID = índice de deseabilidad

VPFE = valor presente de los flujos de efectivo

$I_0$  = Inversión inicial (p.164).

### **3.3.6.6 Inflación**

Para Samuelson y Nordhaus (2014):

La inflación ocurre cuando el nivel general de precios se eleva. En la actualidad, calculamos la inflación mediante el uso de los índices de precios, esto es, promedios ponderados de los precios de miles de productos individuales. El índice de precios al consumidor mide el coste de mercado de una canasta (básica) de bienes y servicios de consumo, relativo al coste de este paquete durante un año base particular (p.250).

### **3.3.6.7 Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM)**

Según Gimeno (2014):

El Modelo de Valoración del Precio de los Activos Financieros o Capital Asset Pricing Model (conocido como modelo CAPM) es uno de los modelos más utilizados en la economía financiera. Se trata de un modelo de equilibrio que caracteriza la tasa de rentabilidad teórica requerida para un activo, acciones, si este está correctamente diversificado dentro de un conjunto de activos/cartera (que Markowitz denomina portafolio) incluyendo también el activo libre de riesgo. Relaciona principalmente la rentabilidad y riesgo, suponiendo que todos los inversores del mercado tienen la misma información (p.6).

### **3.3.6.8 Período de recuperación (PR)**

Siguiendo a Álvarez (2017):

Es la cantidad de tiempo que se requiere para recuperar la inversión inicial del proyecto mediante los flujos de caja producidos por él. Es entonces el tiempo que se requiere para alcanzar el punto de equilibrio económico o financiero.

Este método tiene más que ver con la cobertura del riesgo de las inversiones y no con su rentabilidad. Para hallar el período de recuperación se calculan los flujos de caja descontados, es decir, llevados a valor presente, empleando para ello la tasa de oportunidad; luego se acumulan hasta que igualen la inversión inicial, y finalmente se determina el periodo de recuperación (p.7).

#### **3.3.6.9 Rendimiento de mercado (Rm)**

Santamaría (2016) “es la tasa esperada de rentabilidad del mercado. Generalmente se toma una canasta de acciones que conforman un índice” (p.20).

#### **3.3.6.10 Tasa de descuento**

En palabras de López (2017), “es un factor financiero que se utiliza, en general, para determinar el valor del dinero en el tiempo y, en particular, para calcular el valor actual de un capital futuro o para evaluar proyectos de inversión” (p.23).

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

Según Tiberti (2016):

La TIR de una inversión es el rendimiento requerido que da como resultado un VPN o VAN de cero cuando se usa como tasa de descuento, regla de la TIR: una inversión es aceptable si la TIR es superior al rendimiento requerido. Caso contrario debería ser rechazado (p.21).

### **3.3.6.12 Tasa libre de riesgo**

Para Comun y Huaman (2019):

Es la variable que representa el rendimiento que se puede obtener libre de riesgo de incumplimiento, entre otros riesgos como el riesgo de liquidez y riesgo de vencimiento, en otras palabras, es la rentabilidad obtenida por invertir en un activo libre de riesgo y se caracteriza por ser un activo de renta fija con mínima fluctuación en el mercado que esta respaldada por un emisor de gran solvencia (p.15).

### **3.3.6.13 Valor actual neto (VAN)**

Para Tiberti (2016):

Es el método más conocido, mejor y más generalmente aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión.

Para él, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer periodo de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero (p.12).



## **CAPÍTULO IV**

### **PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

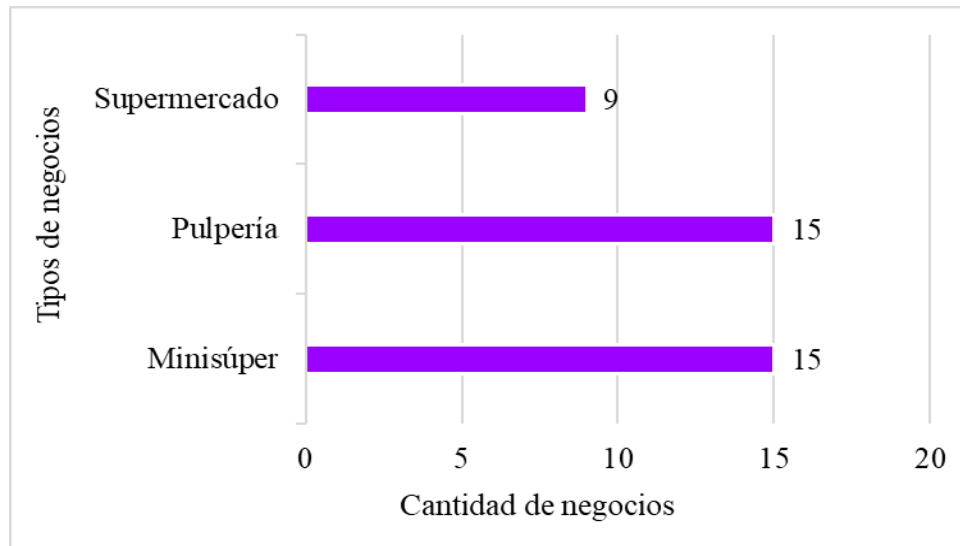
#### **4.1 Estudio de Mercado**

El estudio de mercado consiste en determinar la oferta y demanda potencial que tendría el proyecto de Quesos Luna, para ello, se procede a analizar los resultados de la información obtenida del entorno del mercado, con el fin de facilitar la toma de decisiones.

Tal como se mencionó en la metodología. Se realizó, primeramente, un sondeo, con el fin de identificar, si estos comercios vendían queso, qué tipo de queso y cuáles eran los proveedores que los surtían, como resultado se obtuvo que el 100 % de ellos venden queso, sobre todo, semiduro y solo el 56 % ofrece queso ahumado.

En cuanto a los proveedores que surten a estos comercios, se encontró variedad de pequeñas y medianas empresas de comunidades cercanas.

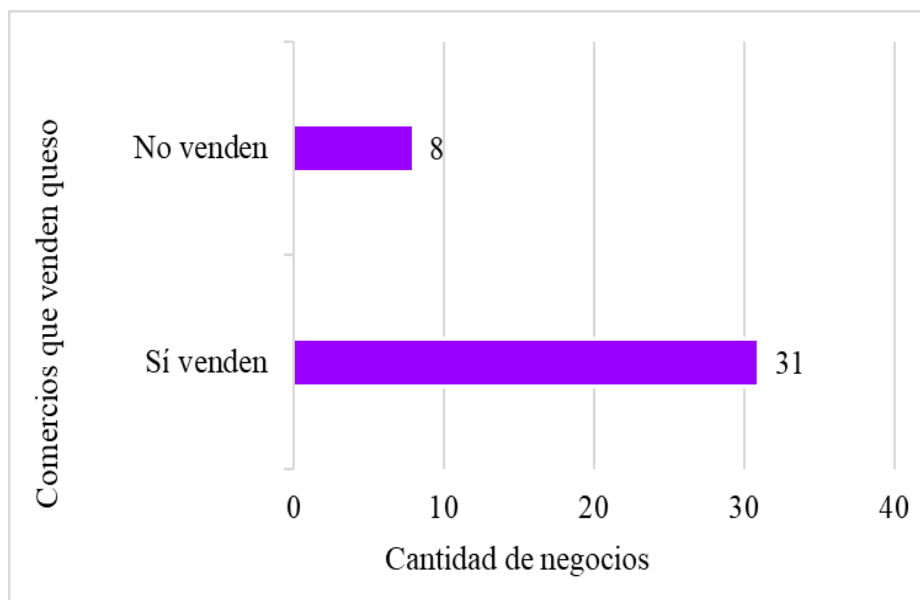
Posterior al sondeo, se realizó encuestas, inicialmente se contabilizó cuarenta y ocho establecimientos, de ellos, dos no se pudieron contactar. Además, siete comercios estaban fuera de funcionamiento, de tal forma que el estudio abarcó, tal y como se muestra en la figura 3, treinta y nueve comercios, representados por minisúper, supermercados y pulperías.



**Figura 3** *Tipo de negocio.*

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Como se observa en la figura 4, si bien no todos los negocios consultados, venden queso, prácticamente ocho de cada diez, sí lo hacen, lo cual corresponde al 79 % del total.



**Figura 4** *Negocios que actualmente vende queso.*

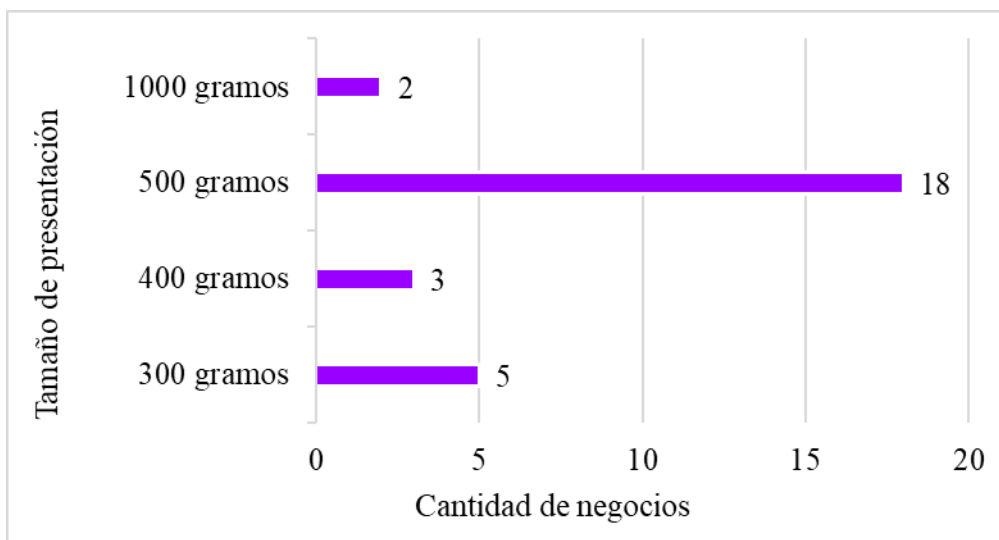
**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

A continuación, se analiza los aspectos del producto, el perfil del consumidor, la oferta, la demanda, el precio del producto y su comercialización.

#### **4.1.1 Producto**

Los productos que desea comercializar la microempresa Quesos Luna, son el queso fresco y el queso ahumado, ambos son elaborados manualmente.

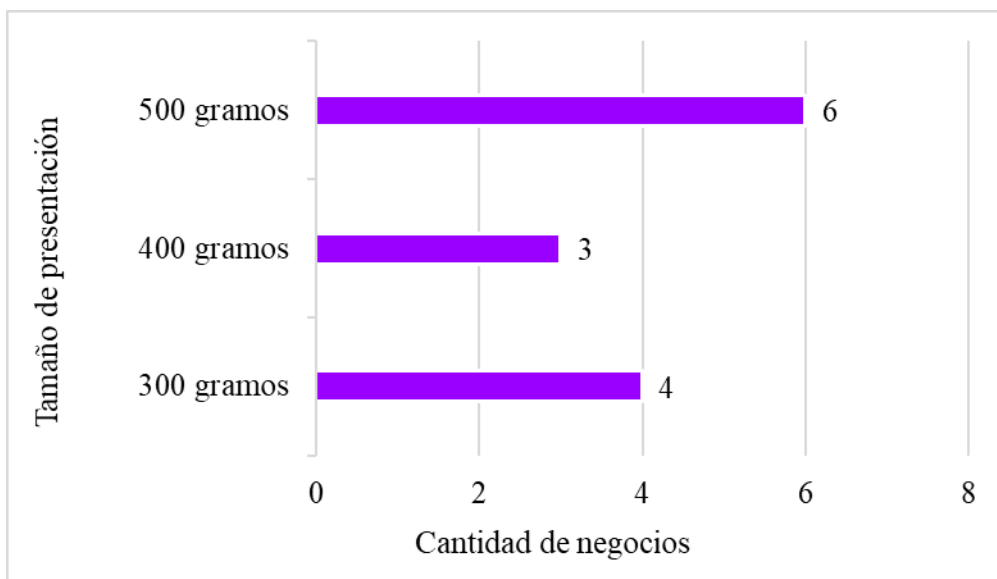
Tal como se muestra en la figura 5, se consultó a los comerciantes respecto a la cantidad en gramos que prefieren comprar de queso, dando como resultado que el 93 % de los comerciantes, se inclinó por presentaciones de 500 gramos o similar para el queso fresco.



**Figura 5** *Presentación en la que compraría queso fresco.*

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

En la figura 6, se observa que las presentaciones preferidas por los comerciantes son aquellas de 500 gramos o menos para el queso ahumado. Una de las razones por las cuales los comerciantes no venden una mayor cantidad de peso de este producto, se debe a su precio, que es mayor comparado con el fresco, por lo que se debe ofrecer presentaciones de un menor tamaño, para poder ayudarle a los consumidores que tienen poder adquisitivo más reducido.



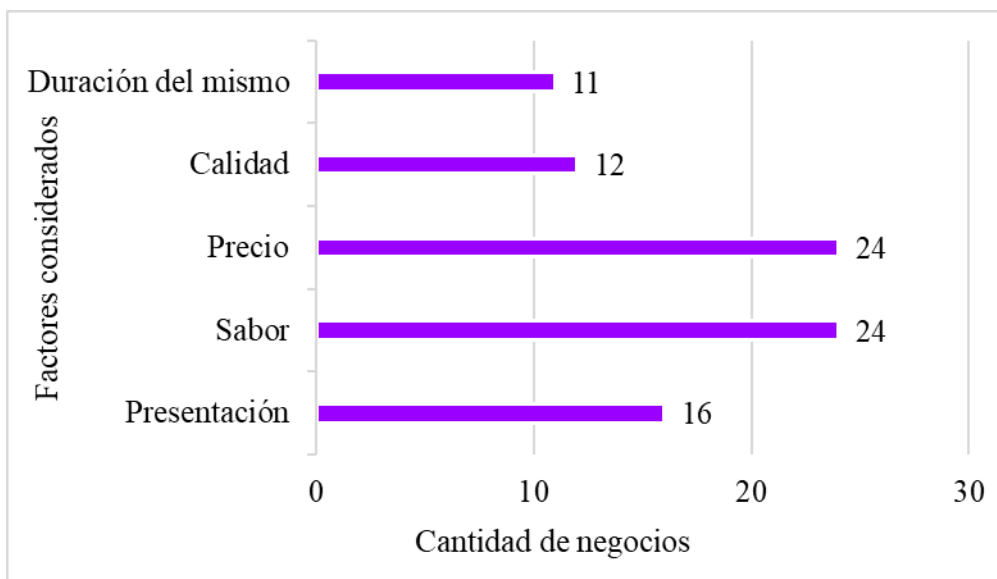
**Figura 6** *Presentación en la que compraría queso ahumado.*

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

#### **4.1.2 Perfil del consumidor**

Los productos de Quesos Luna están dirigidos a minisúper, supermercados y pulperías del distrito de Upala, siendo estos clientes directos y quienes compran en dichos establecimientos, los clientes indirectos.

En la figura 7, se presenta los principales criterios de estos comercios para adquirir queso, los cuales son: precio, sabor y presentación.



**Figura 7** Factores considerados al comprar queso.

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

#### 4.1.3 Oferta

Los competidores de la microempresa Quesos Luna, son los productores similares que abastecen los supermercados, minisúper y pulperías de la zona, los cuales ofrecen al menos un tipo de queso a sus clientes.

Seguidamente, en la tabla 11 se enlista los productores artesanales que les suministran actualmente quesos a los comercios del distrito de Upala. En la misma tabla, se observa que, de los 39 comercios, 19 de ellos (conformados por pulperías y minisúper), compran a productores informales.

**Tabla 11** *Proveedores que surten queso a comercios*

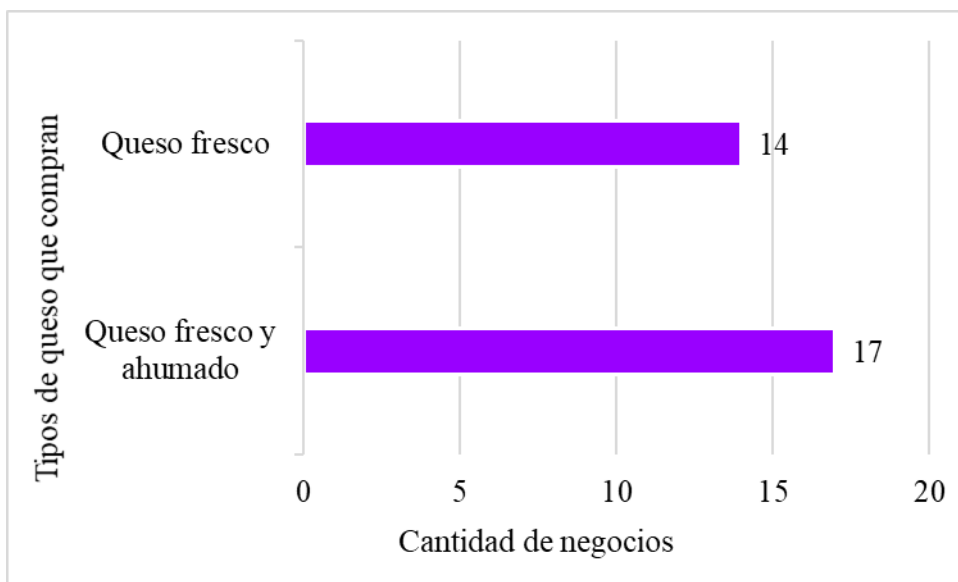
Proveedores	Cantidad de comercios	
	Absoluto	Relativo
El Zarcereño	1	2%
La Quesera	2	5%
Lácteos AyC	1	2%
Lácteos Jarquín	1	2%
Lácteos Las Lomas	7	17%
Lácteos Santo Domingo	5	12%
Lácteos Vi Cruz	2	5%
Quesos del Norte	1	2%
Mega Junior	2	5%
Productor local (sin etiqueta)	19	45%
Valenciano	1	2%
Total	42	100%

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

En la figura 8, se observa que el tipo de queso que más compran los comercios es el fresco, con una participación del 100 %, de los cuales un 45 % comercializa únicamente el queso fresco y el 55 % restante, compra ambos (queso fresco y queso ahumado).

Cabe destacar, tal y como se estableció en el sondeo preliminar a la investigación, que los negocios que compran queso ahumado también comercializan el queso fresco, ya que no se encontró ninguno que solamente comprara queso ahumado. Esto debido a su precio, ya que es mayor al fresco.





**Figura 8** *Tipo de queso que compran.*

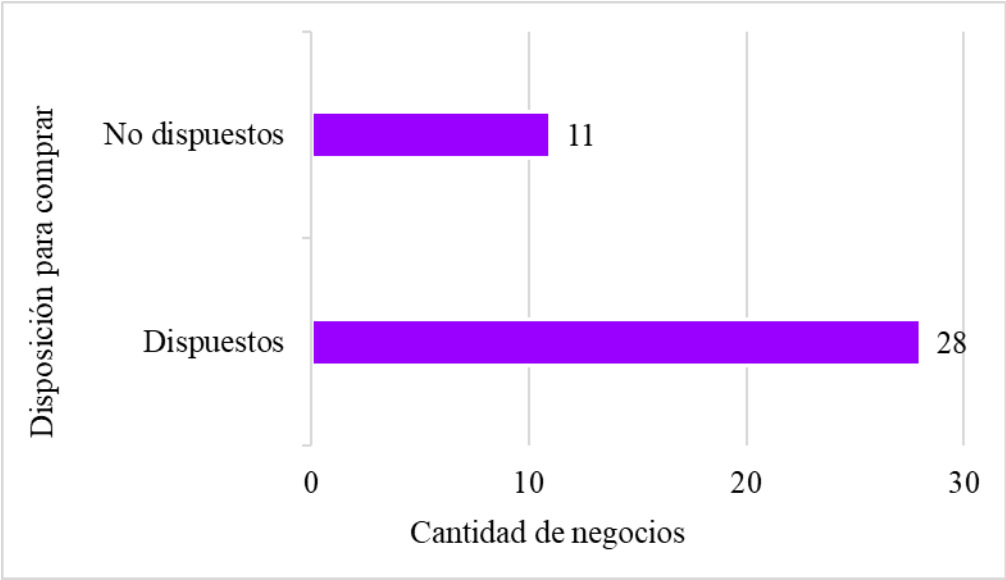
**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

#### **4.1.4 Demanda**

Durante los últimos años, el consumo de los productos lácteos en Costa Rica ha ido en crecimiento manteniéndolo como el país centroamericano que más consume lácteos, dado a que estos productos se caracterizan por tener un alto valor nutritivo. Como consecuencia, han surgido nuevas marcas como es el caso de Quesos Luna, la cual busca insertarse en el mercado de Upala, satisfaciendo las necesidades de los consumidores locales y, a la misma vez, robusteciendo la oferta costarricense de queso.

En la figura 9, se muestra el porcentaje de comercios que están dispuestos a comprar queso fresco y ahumado. Cabe destacar que, de los ocho comercios que manifestaron no vender queso, en la actualidad, tres afirmaron que estarían dispuestos a comprarle a Quesos Luna y los cinco comercios restantes que no venden queso, manifestaron que no venderán ningún tipo de queso, porque en sus negocios no hay salida para este producto.

Mientras que los seis restantes que no se muestran dispuestos, actualmente venden al menos un tipo de queso. Las razones que mencionaron sobre el porqué no le comprarían a Quesos Luna fueron: no están interesados en un nuevo proveedor de queso por la fidelidad a sus distribuidores actuales, porque prefieren productores ubicados geográficamente más cerca de sus negocios, aunque no tengan etiqueta ni permisos, y porque creen que es necesario negociar las condiciones de pago directamente con el productor.

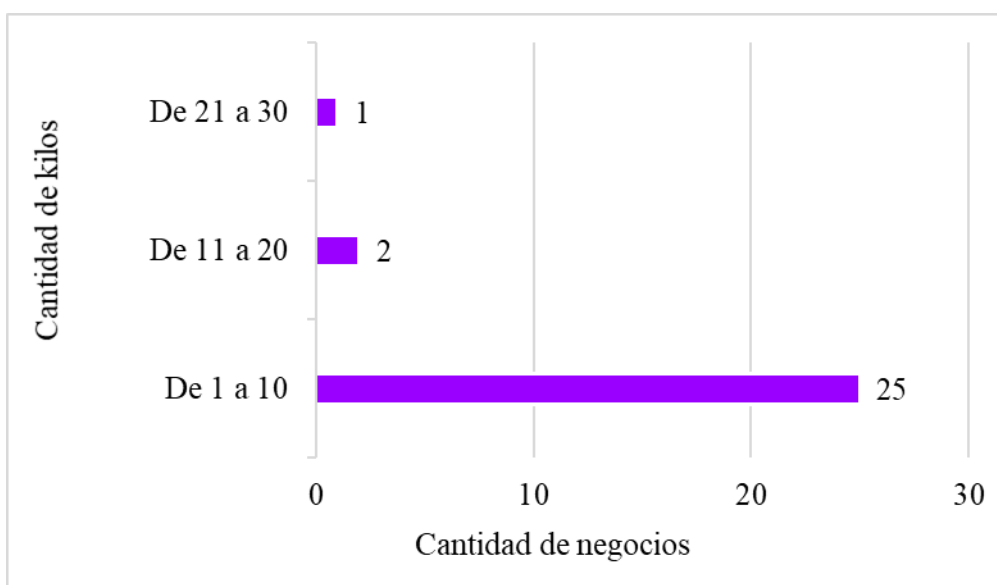


**Figura 9** Disposición para comprar queso a la microempresa Quesos Luna.

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

De los veintiocho comercios que afirmaron estar dispuestos a comprar queso a la microempresa Quesos Luna, quince negocios comprarían únicamente queso fresco y trece comprarían queso fresco y ahumado, por lo tanto, estableciéndose de nuevo, una preferencia por el consumo de queso fresco.

En cuanto a la cantidad de queso que comprarían los supermercados, minisúper y pulperías, en la figura 10 se visualiza cantidad en kilos de queso fresco que los comercios están dispuestos a adquirir y en la figura 11, la cantidad de queso ahumado que comprarían por semana aquellos comercios dispuestos a comprar al productor Quesos Luna.

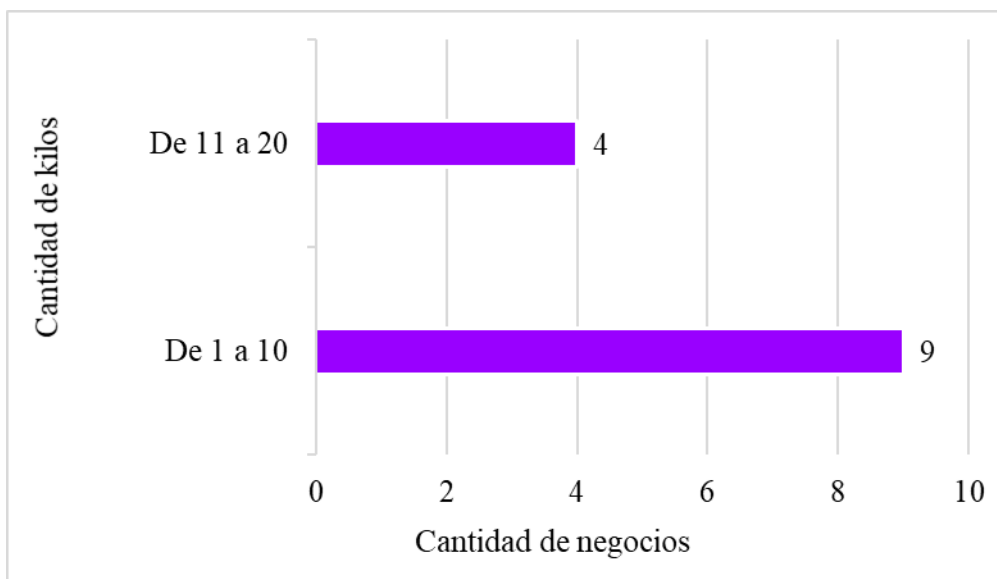


**Figura 10** Cantidad de kilos de queso fresco que compraría por semana a Quesos Luna.

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Para el queso fresco, se concluyó que veinticinco negocios desean adquirir entre 1 kg y 10 kg, siendo esta la cantidad más común que comprarían los comercios, ya que solo un negocio desea comprar entre 21kg y 30 kg.

Este comercio se encuentra en San Luis de Upala, la localidad donde se encuentra ubicada la producción de la microempresa Quesos Luna, lo que facilitaría la comercialización.



**Figura 11** Cantidad de kilos de queso ahumado que compraría por semana a Quesos Luna.

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Por otro lado, para el queso ahumado se tuvo como resultado que la máxima cantidad que estarían dispuestos a comprar es de 1kg a 10 kg, varios de los encuestados mencionaron que no comprarían más kilos, porque la demanda por parte de sus clientes, del queso ahumado es menor que la del queso fresco.

#### 4.1.5 Precio

El precio es uno de los factores más considerados en el momento de la toma de decisión de compra de los clientes, asimismo, el precio tiene un impacto importante en el nivel de ingresos con los que va a contar la empresa.

El productor vende, actualmente, bajo la modalidad informal, el queso fresco lo ofrece a \$4,38 y el ahumado a \$5,25, ambos precios por kilogramo. Mientras que los comerciantes encuestados afirmaron que están dispuestos a pagar por kilogramo de queso fresco, un rango

que va desde los \$3,50 a \$4,38 y para el queso ahumado, un rango que va desde los \$4,38 a \$6,13 por kilogramo.

Los precios del mercado están dados a la variabilidad de proveedores, formales e informales. Siendo los proveedores formales, las grandes, medianas y pequeñas empresas que comercializan sus productos con todos los permisos que la legislación costarricense exige. Por otro lado, los informales, que corresponde a productores locales que comercializan sus productos de manera irregular y a un menor precio.

De acuerdo con el rango de precios del mercado, el precio máximo que puede acceder el propietario de la empresa, son los siguientes precios por kilogramo: el queso fresco \$4,38 y el ahumado a \$6,13.

#### **4.1.6 Comercialización**

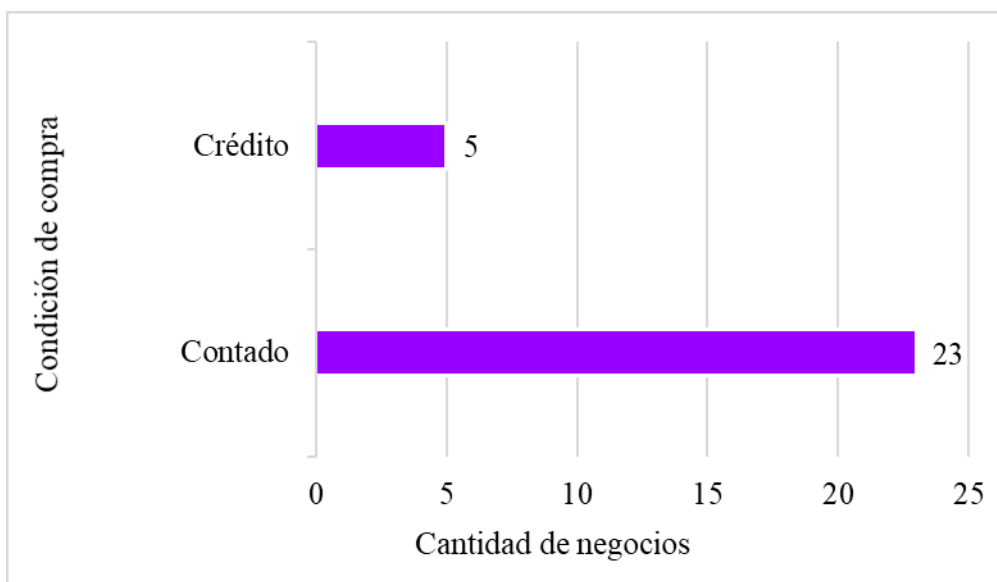
La comercialización de los productos de la microempresa Quesos Luna es la última etapa de todo el proceso de producción, y es la que va a generar ingresos económicos. Actualmente, el queso se comercializa mediante la venta casa por casa, o cuando los vecinos se acercan a la casa del dueño a comprar sus productos.

Con la implementación de este proyecto, la comercialización del queso fresco y ahumado tendría un giro, ya que el productor realizaría entregas semanales a los comercios que deseen crear lazos comerciales con él.

Es importante mencionar que el dueño de la empresa Quesos Luna, al ser la misma persona que distribuye el producto, debe formular una ruta de entrega semanal para ir a visitar cada local (pulpería, minisúper o supermercado).

Tal como se presenta en la figura 12, los datos obtenidos de las encuestas señalan que, de los veintiocho negocios que efectivamente comprarían productos a Quesos Luna, el 82 % se inclina por las compras de contado.

Las personas encuestadas señalan que las compras de este producto se realizan de contado, porque al productor le interesa recibir el dinero en el momento de la venta, para invertirlo de nuevo en el negocio, ya sea en compra de concentrados para las reses, o de insumos para su producción. Este sería el mismo esquema que ofrecería Quesos Luna, pues no está dispuesto a vender a crédito.



**Figura 12** *Condición de compra de los productos de Quesos Luna.*

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

## **4.2 Estudio Técnico**

El estudio técnico incluye la cuantificación del valor de las inversiones y los costos requeridos para la puesta en marcha del proyecto, tomando en cuenta, tanto los costos de inversión en obra física, como los costos operativos de producción, comercialización y gastos administrativos.

Para el proyecto de Quesos Luna, se fija el monto de inversión, de acuerdo con los costos para la formalización de la empresa, colocación de piso de cemento al corral de ordeño, construcción de local para la quesera, mano de obra, compra de máquina de ordeño, la compra de máquina para sellar el empaque del producto, la compra de la cámara de enfriamiento, la instalación de la cerca eléctrica y otros costos operativos como materia prima, insumos y servicios públicos detallados más adelante.

Adicionalmente, se establece la ubicación, tamaño y distribución de la infraestructura.

Lo anterior, con el fin establecer y asignar los recursos monetarios necesarios, para la ejecución del proyecto.

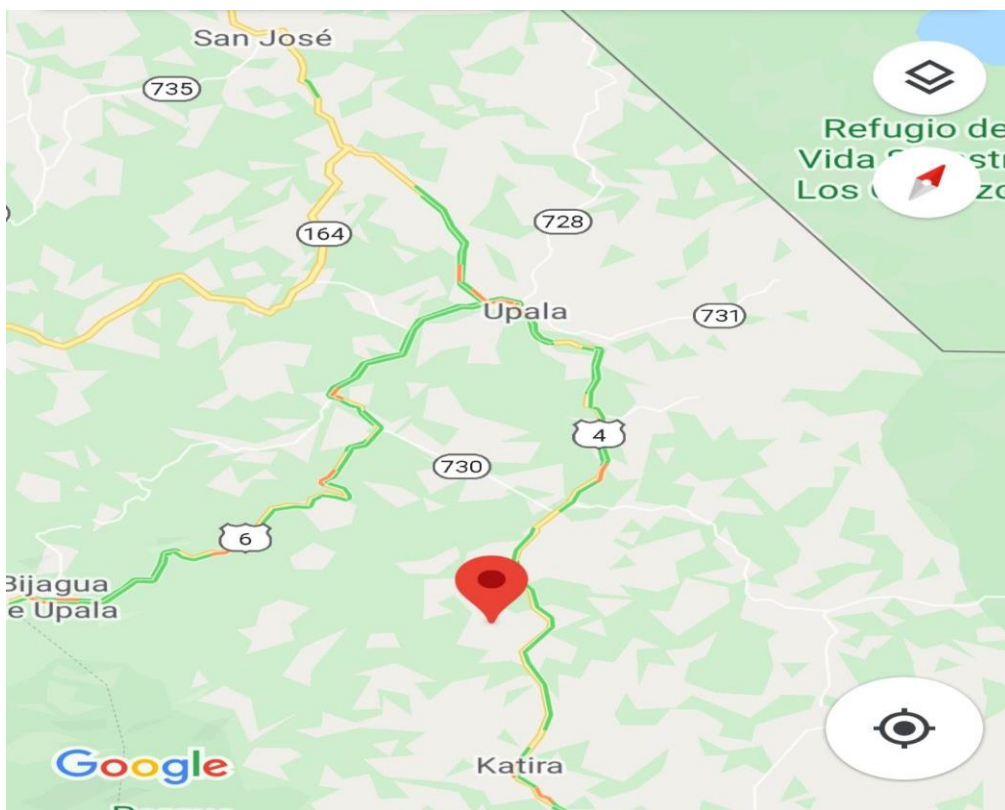
### **4.2.1 Localización**

Es importante conocer y analizar la localización del proyecto, ya que existen comportamientos significativos en los consumidores, dependiendo la zona o área de país, región o provincia.

#### **Macro localización**

La microempresa Quesos Luna está ubicada en Costa Rica, en la provincia de Alajuela, en el distrito de Upala. El cantón de Upala se caracteriza por ser una de las zonas con mayor

potencial para la producción de leche, el clima, relieve, entre otros factores, hacen de Upala la zona apta para producir leche y otros derivados.



**Figura 13** Macro localización microempresa *Quesos Luna*.

**Fuente:** Google Maps, 2020.

### **Microlocalización**

La finca en la cual se realiza el proceso de producción de queso, está ubicada en la comunidad San Luis de Upala, 19 kilómetros del centro de Upala carretera hacia Guatuso.





**Figura 14** *Microlocalización Microempresa Quesos Luna.*

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

#### **4.2.2 Distribución de la planta**

Para la distribución y el diseño de las instalaciones de la microempresa Quesos Luna, se calculó a partir de los resultados obtenidos de las entrevistas con el maestro de obra y el propietario de la microempresa, (ver entrevistas en anexos 5 y 6). Lo cual permitió determinar el tamaño óptimo de la planta, además de la instalación de cada uno de los equipos requeridos.

La construcción contempla las condiciones sanitarias básicas, según lo que exige la reglamentación vigente, con el objetivo de proveer condiciones de trabajo seguras.

Con respecto a la construcción del local para la quesera, es de 16 m<sup>2</sup> con un costo estimado en \$4714,73. Dicho monto proviene del cálculo del costo por la mano de obra y el costo de los materiales por utilizar.

Como parte de los requerimientos de la planta está la colocación de una pila de acero inoxidable para el lavado utensilios y un espacio para la colocación de una cámara de enfriamiento y una mesa.

A continuación, en la figura 15, se detalla la estructura:

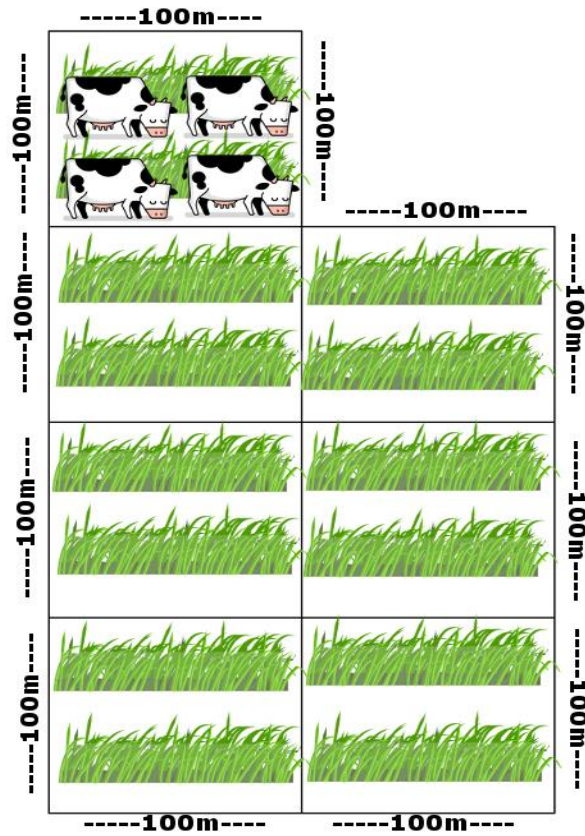


**Figura 15** *Distribución de planta y equipo.*

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Además, para agilizar el proceso productivo y mantener las condiciones de inocuidad alimentaria, adicional a la construcción de la quesera, se cementará el piso del corral de ordeño, el cual tiene una dimensión de 96 m<sup>2</sup>.

Por otra parte, de las 14 hectáreas de que dispone el propietario, se cercará siete potreros con cable eléctrico, cada potrero medirá una hectárea, esto para un mejor cuidado de las reses, mediante el pastoreo rotativo y, así mismo, lograr un máximo rendimiento del pasto. Con el fin de mantener el ganado en óptimas condiciones, para ejercer dicha actividad pecuaria.



**Figura 16 Potreros.**

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

#### **4.2.3 Inversión en obra física**

Para la ejecución del presente proyecto se debe considerar una inversión de \$10 294,00. Dicho monto contempla la construcción de la quesera, la colocación de una cerca eléctrica y la colocación del piso de cemento para el corral de ordeño. Además de los materiales por utilizar en ambas construcciones, así como la mano de obra requerida en cada una de las obras.

En el anexo 07, se presenta los materiales por utilizar para la construcción de la quesera, así como su costo. Los materiales para la instalación de la cerca eléctrica se encuentran en

el anexo 8 y en el anexo 9 con sus costos respectivos, los materiales y cantidad en requerida para cementar el piso del corral.

A continuación, en la tabla 12, se detalla el costo de cada una de las inversiones y su depreciación en línea recta, cabe destacar que se calculó los años de vida útil de cada una de las inversiones, con base en los datos del Ministerio de Hacienda (2009).

**Tabla 12** *Balance de obra física*

<b>Requerimiento</b>	<b>Monto total</b>	<b>Vida útil</b>	<b>Depreciación anual</b>	<b>Depreciación mensual</b>
Establecimiento Quesera	\$4.714,73	50	\$94,29	\$7,86
Cerca eléctrica	\$4.143,69	10	\$414,37	\$34,53
Cementar piso del corral	\$1.435,59	17	\$84,45	\$7,04
<b>Inversión Total</b>	<b>\$10.294,00</b>	<b>77</b>	<b>\$593,11</b>	<b>\$49,43</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

#### **4.2.4 Inversión en Permisos**

La microempresa Quesos Luna, contempla los costos para la formalización del negocio, como el pago de trámites y timbres, necesarios para la puesta en marcha del proyecto, como lo son: el registro de inscripción del producto, el registro de la marca de ganado y el permiso de construcción.

En la tabla 13, se muestra los requisitos de apertura y sus costos respectivos.

**Tabla 13** *Inversión de apertura*

<b>Permisos de apertura</b>	<b>Costo total</b>
Registro inscripción del producto	\$20,15
Timbre del Registro Nacional	\$74,53
Archivo Nacional	\$0,03
Timbres del colegio de abogado	\$0,44
Permiso de construcción (1% del costo total de la obra):	\$47,15
Timbre de abogado por la autenticación	\$0,44
Certificación literal	\$5,42
Timbre del Registro Nacional	\$0,52
Archivo Nacional	\$0,02
Timbre Fiscal	\$0,01
<b>Total</b>	<b>\$148,72</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

#### **4.2.5 Inversión en mobiliario y equipo**

Para el adecuado funcionamiento de la microempresa Quesos Luna, se tomó en cuenta los mobiliarios y equipos necesarios para su operación, los cuales tienen un valor de \$3301,39. Cada uno de los equipos se consultó a diferentes proveedores, tales como Tips, Ferretería La Primavera, Colono Construcción Upala, Tienda Monge, Equipos AB y Gollo.

Seguidamente, en la tabla 14, se presenta los activos fijos y su depreciación en línea recta.

**Tabla 14** *Balance de equipo y mobiliario*

<b>Activo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor del activo</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>Depreciación anual</b>	<b>Depreciación mensual</b>
Cámara de enfriamiento	1	\$1.152,90	15	\$76,86	\$6,41
Máquina de ordeño	1	\$1.399,58	10	\$139,96	\$11,66
Selladora Manual	1	\$71,77	10	\$7,18	\$0,60
Pileta de acero inoxidable	1	\$563,42	20	\$28,17	\$2,35
Prensador de queso	1	\$34,99	10	\$3,50	\$0,29
Manguera presión	2	\$61,23	2	\$30,62	\$2,55
Dispensador jabón líquido	1	\$17,49	2	\$8,75	\$0,73
<b>Total de activos</b>	<b>8</b>	<b>\$3.301,39</b>	<b>69</b>	<b>\$295,03</b>	<b>\$24,59</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

#### **4.2.6 Balance de costos hundidos**

El propietario de la empresa, Francisco Luna, ya cuenta con activos para el proyecto, incluye el ganado. Los activos que Luna tiene hoy, no deben influir en la decisión final del proyecto, dado que no tendrá que adquirirlos nuevamente.

A continuación, se muestra en la tabla 15, los activos y su precio de mercado.

**Tabla 15** *Costos hundidos*

<b>Activos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Terreno y equipo:				
Terreno	14	Hectarea	\$6.997,90	\$97.970,61
Cable eléctrico (rollos de 500m)	4	Unidad	\$67,35	\$269,42
Mesa	1	Unidad	\$69,98	\$69,98
Balanza	1	Unidad	\$19,07	\$19,07
Cabezas de ganado:				
Ternereras	5	Unidad	\$153,52	\$767,58
Terberos	5	Unidad	\$168,82	\$844,12
Novillas	6	Unidad	\$294,46	\$1.766,78
Vacas	10	Unidad	\$515,61	\$5.156,05
Toro	1	Unidad	\$1.034,81	\$1.034,81
<b>Total</b>			<b>\$9.321,53</b>	<b>\$107.898,42</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

## 4.2.7 Gastos operativos

### Materia prima

La descripción para la producción de la empresa Quesos Luna, incluye las cantidades y el costo en el que se incurre al producir queso tierno, con respecto a las materias primas, las cuales son leche, sal, y líquido de cuajo. Para ello, en la tabla 16 se muestra las cantidades necesarias de materia prima y los costos para producir 11 kg de queso por día, 77 kg en una semana y 330 kg en un mes.

**Tabla 16** Descripción de producción de queso

Producción de 11kg de queso diarios	Cantidad	Unidad de medida	Costo por unidad de medida	Costo total
Leche	88	Litro	\$0,35	\$30,8
Líquido de cuajo	9,46	Centímetro	\$0,04	\$0,38
Sal	99	Gramo	\$0,0026	\$0,26
Total			\$0,39	\$31,44
<b>Producción de 77kg de queso semanales</b>				
Leche	616	Litro	\$0,35	\$215,6
Líquido de cuajo	66,22	Centímetro	\$0,04	\$2,65
Sal	693	Gramo	\$0,0026	\$1,80
Total			\$0,39	\$220,05
<b>Producción de 330kg de queso mensuales</b>				
Leche	2640	Litro	\$0,35	\$924
Líquido de cuajo	283,8	Centímetro	\$0,04	\$11,35
Sal	2970	Gramo	\$0,0026	\$7,72
Total			\$0,39	\$943,07

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

### Insumos

La empresa Quesos Luna utiliza adicionalmente los insumos detallados en la tabla 17. Los datos presentados son mensuales, y fueron cotizados con base en los datos históricos de la microempresa.

**Tabla 17** *Insumos Quesos Luna*

<b>Insumos</b>	<b>Unidad medida</b>	<b>Cantidad unidades</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Costo mensual</b>
Insumos de producción:				
Bolsa plástica 7x10	Kilo	500	\$0,01	\$5
Etiqueta	Paquete	500	\$0,07	\$35
Encendedor	Unidad	2	\$1,05	\$2,1
Leña	Carretada	1	\$69,98	\$69,98
Concentrado de lechera	Quintal	8	\$18,72	\$149,76
Subtotal			\$89,83	\$261,84
Insumos de limpieza:				
Jabón	Unidad	8	\$1,40	\$11,20
Negrita	Unidad	9	\$0,52	\$4,68
Jabón líquido para manos	Litro	2	\$1,92	\$3,84
Cloro concentrado	Galón	1	\$9,45	\$9,45
Subtotal			\$13,29	\$29,17
Insumo pecuario:				
Concentrado de ternero	Quintal	2	\$9,80	\$19,60
Subtotal			\$9,80	\$19,60
Materiales de limpieza:				
Escoba	Unidad	2	\$1,67	\$3,34
Escobon limpieza profunda	Unidad	1	\$7,35	\$7,35
Palo de piso	Unidad	1	\$1,21	\$1,21
Mecha para palo de piso	Unidad	3	\$2,27	\$681
Subtotal			\$12,50	\$692,90
<b>Inversión Total</b>			<b>\$125,42</b>	<b>\$1.003,51</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

### **Gastos operativos**

Los gastos operativos de la microempresa Quesos Luna, abarcan los gastos por insumos, por servicios públicos, por pago de salarios, cargas sociales, aguinaldo, pólizas y servicio contable.



**Tabla 18** *Gastos operativos*

<b>Gastos operativos</b>	<b>Mensual</b>	<b>Trimestral</b>	<b>Total de gasto anual</b>
Salario	\$681,88		\$8.182,62
Cargas sociales	\$180,70		\$2.168,39
Provisión de aguinaldo	\$56,82		\$681,88
Pólizas RT	\$31,61		\$379,37
<b>Subtotal</b>	<b>\$951,02</b>		<b>\$11.412,27</b>
Electricidad	\$8,75		\$104,97
Servicio de agua	\$8,75		\$104,97
Patente	\$14,58	\$43,74	\$174,95
Servicio contable	\$26,24		\$314,91
Insumos	\$67,46		\$809,52
<b>Subtotal</b>	<b>\$125,78</b>		<b>\$1.509,31</b>
<b>Total</b>	<b>\$1.076,80</b>		<b>\$12.921,58</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

#### **4.2.8 Costo de planilla**

La planilla de la microempresa Quesos Luna va a estar constituida por dos colaboradores, el administrador Francisco Luna y un peón, quien se encargará del ordeño y apoyo del cuidado de la finca en general. Para ello, se calcula el salario base de cada colaborador, más el 26,5 % mensualmente de cargas sociales que debe subsanar el patrono.

Tanto el administrador como el peón, tendrán todos los derechos que el Código de Trabajo exige en cuanto a seguros y pólizas, por ende, el salario contará con todos los rebajos estipulados.

A continuación, se muestra en tabla 19 la planilla del proyecto.

**Tabla 19** Costo de planilla

Puesto	Cantidad	Diario	Mensual
Salarios	2	\$ 22,73	\$ 681,88
Cargas Sociales	26,50%	\$ 6,02	\$ 180,70
Provisión de aguinaldo	2	\$ 1,89	\$ 56,82
Póliza RT (Peón)	1		\$ 16,18
Póliza RT (Patrono)	1		\$ 47,05
Total	0	\$ 59,61	\$ 1.788,40

**Fuente:** Elaboración propia de los investigadores, 2020.

#### 4.2.9 Procesos productivos

La microempresa Quesos Luna ofrece dos tipos de queso: el fresco y el ahumado. Estos productos comparten el inicio del proceso productivo con la elaboración del queso, posteriormente, este puede tomar dos rumbos, como se evidencia en los flujogramas adjuntos.



**Figura 17** Flujograma de elaboración del queso.

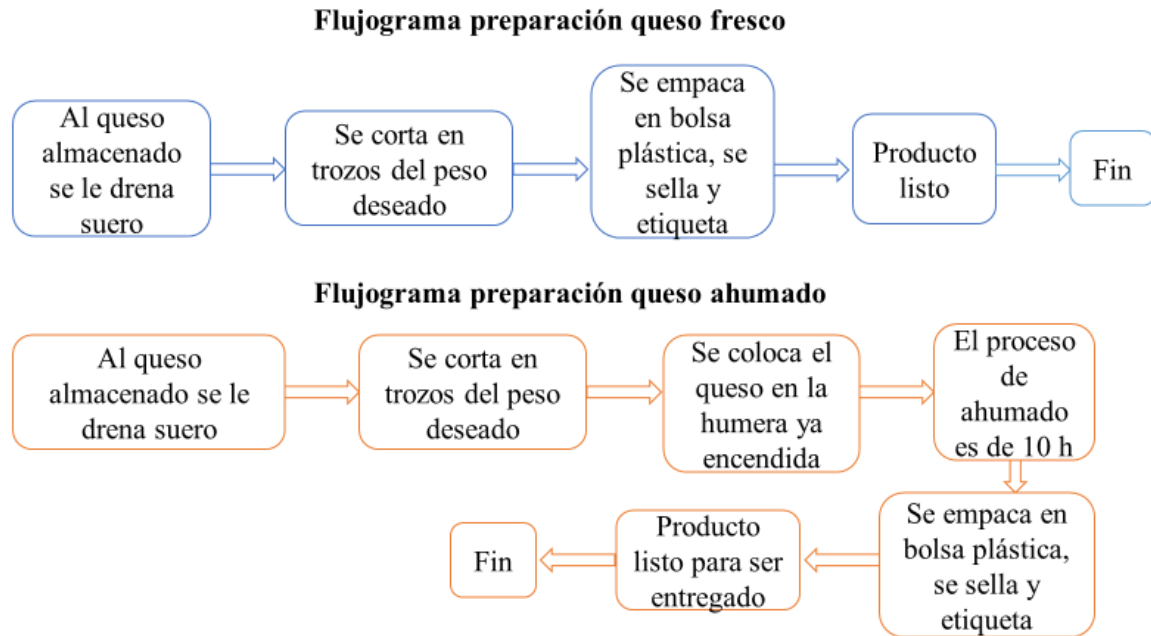
**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

El proceso para fabricar el queso da inicio con el ordeño de las vacas, este inicia a las 5:30 a.m. todos los días. El ordeño conlleva varias actividades, una vez la vaca se encuentra posicionada en el corral, se inicia por el aseo de la ubre, y la colocación de la máquina de ordeño, esta se encarga de extraer la leche y enviarla a un recipiente previamente desinfectado, listo para almacenar la leche de las vacas; además, mientras se ordeña la res, se le proporciona una medida de concentrado tipo lechera.

Cuando se ha terminado de recolectar la leche, aproximadamente a las 7 a.m., se recibe de un productor local 35 litros de leche (antes garantizada su inocuidad), y previamente almacenada, se filtra con un colador fino, y se deja reposar por media hora.

Luego, se mide los centímetros de líquido de cuajo para agregar a la leche, la cantidad del líquido, aumenta o disminuye, según la cantidad de leche, por cada 10 litros de leche, se debe agregar 1 centímetro de cuajo. Después de aproximadamente una hora se procede a revolver la leche ya cuajada, para dar inicio con el proceso de extracción del suero.

Cuando a la cuajada se le haya retirado todo el suero, se procede a salar, y a amasar hasta obtener consistencia homogénea. Seguidamente, esta mezcla se coloca en la prensa de acero inoxidable, a la cual se le debe colocar una pesa para que el queso agarre forma y termine de escurrir el suero que haya quedado. El prensado del queso se debe mantener alrededor de 5 horas, cuando ese tiempo haya transcurrido, se retira la pesa y el aro, y el queso queda listo para ser almacenado en la cámara de enfriamiento.



**Figura 18** *Flujograma preparación queso fresco y ahumado.*

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

La preparación del queso fresco inicia con el drenado del suero que el queso pudiera “soltar”, mientras se encuentra en refrigeración. Posteriormente, se debe cortar el queso en trozos del tamaño por preferir, ya sean de 1 kilo, de 500 gramos, según sea la petición de los clientes. Después, el producto se empaca en una bolsa plástica limpia, y usando la selladora manual, se cierra completamente la boca de la bolsa. Para finalizar, se procede a colocar la etiqueta del producto. De esta manera, queda lista la producción de queso fresco, para llevar a entregar a los clientes.

Con respecto a la preparación del queso ahumado, una vez que el queso está cortado, se procede a colocarlo en la humera. Es importante mencionar que en la humera se debe encender una fogata de leña, de intensidad baja, ya que si hay llamas muy elevadas, el queso se puede quemar. El proceso de ahumado del queso es de aproximadamente 10 horas, cuando

ya está listo, este se empaqueta en las bolsas plásticas, se sella y se etiqueta como se mencionó en la preparación del queso fresco.

### **4.3 Estudio Administrativo**

El estudio administrativo u organizacional, consiste en el planteamiento de una estructura administrativa, para ello, se determina las áreas necesarias para el buen desempeño del proyecto, con el fin de tener una mejor planeación, organización y control de sus actividades.

En este estudio, se presenta el diseño de la estructura organizativa, sus funciones administrativas requeridas, como también los seguros de riesgos del trabajo, ya que este último genera un impacto en los costos del proyecto.

#### **4.3.1 Planeación estratégica**

Debido a que la microempresa Quesos Luna no tiene misión, visión ni objetivos estratégicos, se realizó la siguiente propuesta.

#### **Misión**

Somos una microempresa dedicada a la producción y comercialización de queso fresco y ahumado, en el distrito de Upala, contribuyendo con las familias con productos de calidad, a un buen precio.

#### **Visión**

Ser una microempresa líder en la Región Huasteca Norte, reconocida por su calidad y competitividad, contribuyendo con la nutrición de sus consumidores.

#### **Valores organizacionales**

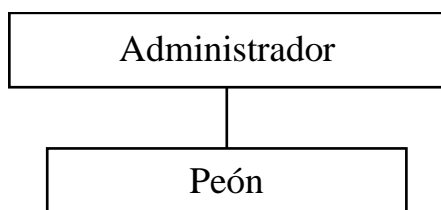
Competitividad, calidad, responsabilidad.

## Objetivo

Establecer relaciones duraderas con los clientes, ofreciendo quesos de calidad que permitan la satisfacción de estos, de tal forma que impulse el consumo de productos locales.

### 4.3.2 Estructura organizativa y funciones

La microempresa Quesos Luna, tiene una estructura organizativa pequeña, ya que se encuentra consolidada únicamente por dos personas. Con este proyecto de inversión no se va a requerir contratar a otro colaborador, porque la compra de la máquina de ordeño representa un fuerte apoyo en el esfuerzo físico de esta actividad.



**Figura 19** Organigrama para la microempresa *Quesos Luna*.

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

## Perfil de puestos

Los puestos de las dos personas que conforman la microempresa Quesos Luna son polifuncionales, es decir, que ambas personas se dedican a varias actividades durante el día y la semana, para que funcione la empresa.

## **Administrador**

Francisco Luna es el dueño de la microempresa, es agricultor y ganadero desde su juventud. Él se encarga de administrar, en su totalidad, a Quesos Luna, desde el inicio del negocio, con el manejo de la compra y venta de las reses, hasta la comercialización de los productos lácteos.

- Perfil del administrador

**Formación académica:** Primaria completa

### **Experiencia**

- ✓ Amplio conocimiento del sector ganadero.
- ✓ Experiencia en manejo de pequeñas empresas.

### **Funciones**

- ✓ Dar mantenimiento a la finca.
- ✓ Monitorear el lote de ganado, para mantener producción de leche y carne estable.
- ✓ Apoyar al peón en labores de ordeño.
- ✓ Elaborar los productos lácteos.
- ✓ Distribuir en diferentes puntos de venta el queso fresco y ahumado.
- ✓ Realizar el cobro de los productos despachados.
- ✓ Manejar la compra de las materias primas.
- ✓ Ejecutar el pago de deberes arancelarios, así como deudas de la microempresa.

### **Requisitos**

- ✓ Licencia A2.
- ✓ Curso manipulación de alimentos.

- Perfil del peón

### **Formación académica**

- ✓ Primaria completa.

### **Experiencia**

- ✓ 2-3 años de experiencia en sector ganadero.

### **Funciones**

- ✓ Ordeñar.
- ✓ Limpiar profundamente la quesera dos veces al día (antes y después de hacer el queso).
- ✓ Recibir y pesar la leche del productor local.
- ✓ Mantener el orden en la quesera y el corral.
- ✓ Almacenar los quesos en la cámara de enfriamiento.
- ✓ Empacar los productos finales.

### **Requisitos**

- ✓ Curso de manipulación de alimentos.
- ✓ Conocimiento del uso de la selladora.
- ✓ Conocimiento del uso de máquinas de ordeño.



#### **4.4. Estudio Legal y Ambiental**

Para el estudio legal, se identificó las normas, reglamentos, leyes y requisitos legales necesarios para registrar la actividad, permitiendo que la microempresa Quesos Luna ejerza su funcionamiento con formalidad, manteniéndose en regla con la normativa costarricense.

Debido a que el proyecto de inversión consta desde la producción de queso hasta su comercialización, el presente estudio legal se encuentra dividido por etapas que conforman el proyecto, las legislaciones que se tomó en cuenta fueron: legislación sobre construcción, sobre funcionamiento, actividad ganadera, la producción y comercialización de queso, por último, la legislación ambiental.

A continuación, se mencionará y describirá los pasos por seguir, según la normativa legal, sus procedimientos y requisitos por aplicar para el funcionamiento del negocio, de esta forma, se determinará la viabilidad del proyecto de inversión, identificando que no haya alguna restricción legal que impida su realización.

##### **4.4.1 Legislación sobre construcción de la quesera**

###### **4.4.1.1 Uso, Manejo y Conservación de Suelos N° 7779**

Esta ley tiene como objetivo proteger, conservar y mejorar los suelos. Con el fin de cumplir con esta ley, se debe gestionar el permiso de uso de suelo ante la Municipalidad de Upala, este permiso es importante, tanto para la construcción de la quesera como para gestionar la patente.

Los requisitos en la Municipalidad de Upala para este trámite son:

- Presentar un plano catastrado visado.
- Completar el formulario de forma presencial, en la plataforma de servicios de la Municipalidad de Upala.
- El servicio no tiene costo, siempre y cuando, esté al día con los impuestos municipales.

Cabe destacar que el trámite solamente se puede realizar de forma presencial por políticas internas de la Municipalidad de Upala.

#### **4.4.1.2 Ley de Construcciones N° 833**

Esta ley expresa que las municipalidades son las encargadas de vigilar que todas las construcciones que se realicen en el país cumplan con las condiciones necesarias de seguridad, comodidad y belleza. Se señala que cada municipalidad se debe encargar de otorgar las licencias de construcción que se desarrollen en su dominio.

El presente proyecto de inversión conlleva la obra física de una quesera, para ello, la Municipalidad de Upala otorga el permiso de construcción a quienes cumplan con los siguientes requisitos:

- Permiso de uso de suelos.
- Fotocopia del plano catastro visado.
- Fotocopia de cédula del propietario, por ambos lados.
- Estar al día con las obligaciones municipales.
- Certificación literal de la propiedad extendida por el Registro Público.

- Pago de Póliza Riesgos emitida por el INS.
- Carta de disponibilidad de agua.
- Carta de disponibilidad de electricidad.
- Pago del impuesto de construcción, 1 % del valor total de la construcción.

De acuerdo con el Registro Nacional (2010), para la Certificación del plano de catastro se requiere aportar una declaración jurada, el pago de timbre y derechos (\$0,44 Timbre de Abogado por la autenticación).

La solicitud de la certificación se realiza en papel de oficio, y debe contar con los respectivos timbres, según el Art. 2 Ley de Aranceles (\$0,52 Registro Nacional, \$0,02 Fiscal, \$0,01 Archivo), se debe indicar número de propiedad y Plano, además, de anotar para qué efectos se necesita, se dispone de un tiempo de entrega de 15 días hábiles.

Para ello, la Certificación literal de la propiedad se obtiene mediante la página web del Sistema de Certificaciones e Informes Digitales, del Registro Nacional, por un costo de \$5,42.

La carta de disponibilidad de agua se debe solicitar ante la Asada Los Santos, la cual es la respectiva de la comunidad, este proceso debe realizarse de manera presencial, y no representa costo monetario; la carta de disponibilidad de electricidad se solicita ante el Instituto Costarricense de Electricidad.

#### **4.4.2 Legislación sobre el funcionamiento del negocio**

##### **4.4.2.1 Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento del Ministerio de Salud N° 34728-S**

Para cumplir con el marco jurídico del proyecto, según lo dispuesto en el reglamento N° 39472-S, todo establecimiento que desea desarrollar una actividad industrial, comercial y de servicio, debe cumplir con todos los requisitos y trámites estipulados en esta ley.

Con el fin de obtener el Permiso Sanitario de Funcionamiento por parte del Ministerio de Salud, se deberá completar el formulario, especificando datos personales del solicitante e información del negocio (ver anexo 12).

Así mismo, los requisitos para el trámite del Permiso Sanitario de Funcionamiento (PSF) por primera vez son los siguientes: formulario de solicitud de PSF, declaración Jurada, copia del comprobante de pago de servicios, copia de la cédula de identidad y calificación del IMAS como beneficiario, en el caso de solicitar exoneración del pago por el trámite de Permiso Sanitario de Funcionamiento.

Por otra parte, la vigencia del permiso otorgada a los establecimientos clasificados en los grupos de riesgo A, B y C tendrá una vigencia de cinco años, con excepción de aquellos que la Ley General de Salud N° 5395, le otorga una vigencia distinta. Por ende, cada establecimiento está clasificado, según su riesgo sanitario y ambiental, en el caso de la microempresa Quesos Lunas, se encuentra clasificada en los establecimientos de riesgo B, por lo tanto, deberá pagar \$50, por el servicio.

Cabe destacar que la Ley N°5395, consiste en proveer la conservación de la salud pública, la cual es de interés público. De acuerdo con la Asamblea Legislativa de la República de

Costa Rica (2014), en el Capítulo III la Sección III de esta ley, las personas dedicadas a la producción de alimentos deben solicitar el permiso sanitario de funcionamiento ante el Ministerio de Salud, para su comercialización y distribución, para ello, el procedimiento y requisitos son los mismos del Reglamento N° 34728-S.

Igualmente, esta ley establece que todo producto alimenticio, en este caso, el queso, debe ser producido, manipulado, transportado y conservado con higiene, para que no comprometa la salud de los consumidores. Además, el producto debe tener un empaque con rotulación, una descriptiva, que contenga al menos con nombre o tipo de alimento, ingredientes y su origen. Los gastos asociados a estos requerimientos, se detalla en el estudio técnico.

#### **4.4.2.2 Póliza de riesgos de trabajo**

De acuerdo con el Código de Trabajo o Ley 2 de la República de Costa Rica, cada patrono deberá incluir en la planilla a todo trabajador y cancelar los seguros y pólizas correspondientes, es por esto, que la microempresa Quesos Luna deberá tramitar una póliza de riesgo ante el Instituto Nacional de Seguros, con el fin de indemnizar la pérdida que sufra el trabajador, en caso de accidente o enfermedad laboral.

Para esta microempresa, se debe tomar en cuenta la construcción de la quesera, por lo tanto, se requiere la Póliza Periodo Corto RT y una Póliza Permanente RT – Patrono para los procesos de producción y comercialización, el proceso para ello es, completar el Formulario de Seguro Obligatorio de Riesgo de Trabajo (ver anexo 13), y cumplir con los requisitos específicos de cada tipo de póliza, según las normas de aseguramiento de las Normas Técnicas del Seguro de Riesgos de Trabajo del Instituto Nacional de Seguros (ver anexo 14).

#### **4.4.2.3 Registro de contribuyente**

La microempresa Quesos Luna deberá inscribirse como contribuyente tributario ante la Dirección General de Tributación del Ministerio de Hacienda, ya que al realizar una actividad lucrativa debe cumplir con la Ley N°7092 Impuesto sobre la Renta.

En el caso de esta microempresa, el propietario desea registrarse como persona física, por lo que su tributación será el régimen simplificado. Para inscribirse podrá hacerlo personalmente en las oficinas del Ministerio de Hacienda, o vía web, por medio del portal electrónico. En caso de realizarlo vía web, el proceso por seguir es inscribirse en el portal electrónico llamado Administración Tributaria Virtual (ATV), mediante el sitio web [www.hacienda.go.cr/ATV/Login.aspx](http://www.hacienda.go.cr/ATV/Login.aspx), completar el formulario (ver anexo 15), e ingresarlo en dicho portal.

Cabe destacar que el monto del impuesto de renta va a variar, dependiendo de las utilidades que genere en el periodo.

De acuerdo con el Reglamento de Comprobantes Electrónicos para efectos Tributarios N° 41820-H, se debe generar un comprobante electrónico que respalde la venta, para ello, Francisco Luna optará por la contratación de un contador como servicios profesionales, para el manejo de la tramitología de estos comprobantes electrónicos.

#### **4.4.2.4 Inscripción como patrono en la CCSS**

De acuerdo con el Código de Trabajo, la Constitución Política, la Ley Constitutiva de la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS) y el Reglamento del Seguro de Salud, es obligación del patrono que los colaboradores cuenten con un seguro patronal otorgado por la

CCSS, para ello, el patrono debe inscribirse como tal, y contribuir con el régimen de seguridad social.

El trámite se puede realizar en línea, o de forma presencial, para ello, se debe completar los siguientes requisitos:

- Original de la cédula de identidad. En caso de patronos extranjeros, presentar el original del documento de identificación migratorio, de no presentar el documento original traer fotocopia certificada por Notario Público de todos los folios del respectivo documento.
- Fotocopia de la cédula de identidad de cada trabajador. En caso de personas extranjeras, presentar el documento de identificación migratorio (pasaporte, cédula de residencia, carné de refugiado, entre otros).
- Llenar el Formulario de Solicitud de Inscripción o Reanudación patronal (patrono Físico), este debe ser firmado por el patrono (ver anexo 16).

#### **4.4.2.5 Patente de comercio**

En la ley de la Asamblea Legislativa, N° 7181 de Impuestos Municipales del cantón de Upala, vigente desde el 24 de julio de 1990, se establece que cualquier persona física o jurídica que desarrolle actividades comerciales, de las cuales obtengan lucro, debe pagar a la Municipalidad un impuesto de patentes.

Para adquirir una patente comercial, el inversionista se debe apersonar en la Municipalidad respectiva, de acuerdo con su cantón de residencia. En el caso de Quesos Luna, le corresponde acudir a la Municipalidad de Upala.

Los siguientes son los requisitos para solicitar una patente comercial:

- Completar el formulario de la solicitud.
- Fotocopia de la cédula.
- Permiso de funcionamiento.
- Póliza del Instituto Nacional de Seguros.
- Contrato de arrendamiento.

Además, para que se realice una autorización de la solicitud de la patente comercial, se requiere:

- Estar al día con las obligaciones municipales.
- Estar al día con las obligaciones de la CCSS.
- Verificación del uso de suelos.
- Verificación del plano visado.

En el anexo 20, se encuentra la solicitud de patente comercial de la Municipalidad de Upala, el costo de ella por trimestre es de \$43,74.

#### **4.4.3 Legislación sobre la actividad ganadera**

##### **4.4.3.1 Ley de Control de Ganado Bovino, prevención y sanción de su Robo, Hurto y Receptación N° 8799**

La presente ley tiene como objetivo definir procedimientos para el control, prevención y sanción del destace, la matanza, el apoderamiento, la movilización, el transporte, la comercialización, el contrabando y la negociación del ganado bovino, sus productos, y subproductos.



Esta ley establece que, para la movilización y transporte del ganado bovino, se debe contar con la factura comercial que garantice la legítima compra. De no ser así, se definirá como movilización ilegal de ganado, lo cual se sanciona de ocho meses a tres años de prisión. Para ello, la persona que movilice o comercialice ganado bovino deberá contar con la guía oficial de movilización (ver anexo 21). Este documento se solicita en el Ministerio de Agricultura y Ganadería más cercano y tiene un costo variable, según la cantidad de ganado: para cinco reses cuesta \$5,04; para 10 serían \$10,07 y por 25 cabezas de ganado \$25,19.

Debido a que el presente trabajo, se encuentra relacionado con el ganado bovino, se debe tener en consideración esta ley, principalmente en la obtención y movilización del ganado de forma legítima, así como también la protección ante su robo o hurto.

#### **4.4.3.2 Ley de Bienestar de los Animales N°7451**

Para la ejecución del proyecto, la microempresa debe tener en consideración esta ley, ya que consiste en hacer conciencia ante los actos crueles y de maltrato hacia los animales.

El artículo 3 de esta ley, se establece las acciones básicas para el bienestar de los animales, (ver anexo 22), tomando en cuenta la salud del animal, su seguridad, la alimentación, alojamiento en condiciones apropiadas con higiene y su adecuado manejo.

#### **4.4.3.3 Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal N° 8495**

La importancia de esta ley, reside en promover la salud animal y la inocuidad de los alimentos de este origen, en este caso, los quesos. De tal forma que garantice la sanidad de estos productos para los consumidores, y de esta forma, se proteja la salud humana.

Es por lo anterior, que el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), por medio del Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA), se encarga de regular la seguridad de los

alimentos de origen animal, este último, se encargará de hacer inspecciones para evitar que se ponga en riesgo la salud pública o animal. De la misma forma, SENASA otorga certificaciones a quienes cumplan las condiciones de producción, tal como se describe en el artículo 39 de esta ley (ver anexo 23).

Para solicitar el Certificado Veterinario de Operación (CVO), de acuerdo con SENASA (2020), dado a que la microempresa Quesos Luna produce queso con la extracción de leche de su propio ganado, los requisitos correspondientes son: completar el formulario (ver anexo 24), fotocopia de cédula del propietario, permiso de uso de suelos, certificación literal de la propiedad, registro de la marca, viabilidad ambiental y un plan manejo desechos sólidos y aguas residuales.

La duración de este documento es por un año, al vencerse se da un plazo de tres meses para renovarlo, si se excede de este período, se tendrá que tramitar con todos los documentos como la primera vez.

Cabe destacar que, por la cantidad de reses, se le exonera el pago del CVO, ya que la microempresa cuenta actualmente con veintisiete cabezas de ganado, y se exonera a toda aquella que tenga menos de treinta y dos.

#### **4.4.3.4 Ley de Marcas de Ganado N°2247**

La presente ley indica que todo ganado debe ser marcado para hacer constar que es propiedad de la persona que lo tenga registrado. Para ello, primeramente, se debe inscribir una marca clara y diferente de la ya registrada. Las marcas o fierro se deben colocar en lugares visibles, que faciliten la identificación del ganado.

El empresario cuenta con su marca de ganado inscrita en la Oficina Central de Marcas de Ganado, su marca registrada es FL1 y sus reses se encuentran debidamente marcadas con fierro, en la parte superior del muslo, tal como lo establece esta ley. En el anexo 25 se puede observar la certificación del Registro de la Propiedad Industrial del propietario de la microempresa Quesos Luna.

No obstante, actualmente la marca inscrita se encuentra vencida, por lo que debe ser renovada en la Oficina Central de Marcas de Ganado del Registro Nacional, los requisitos para esta renovación son completar el formulario de solicitud de renovación marca de ganado (ver anexo 26), el cual debe ser autenticado por un abogado y se debe pagar en timbres: \$74,53 en el Registro Nacional, \$0,03 de Archivo Nacional y \$0,44 en timbres del Colegio de Abogado.

#### **4.4.4 Legislación sobre la producción y comercialización**

##### **4.4.4.1 Reglamento Técnico General para Quesos N°34922-MEIC-MAG-S**

El Reglamento Técnico General para Quesos, brinda información sobre los requisitos físicos y sanitarios, que se debe tomar en consideración para la elaboración del queso, esto para garantizar su inocuidad. Según el Sistema Costarricense de Información Jurídica (2008), las clasificaciones de queso son: Madurados, No madurados (incluidos los quesos frescos); Fundido o procesado y fundido o procesado para untar. Además, expresa la designación del queso, según sus características de consistencia, tal y como se evidencia en la siguiente tabla.

**Tabla 20** *Designación del queso*

<b>Según su consistencia: término 1</b>	
<b>HSMG %</b>	<b>Designación</b>
< a 51	Extraduro
49 menos de 56	Duro
54 menos de 69	Semiduro
> a 67	Blando

**Fuente:** Sistema Costarricense de Información Jurídica (2008).

La HSMG equivale al porcentaje de humedad sin materia grasa en el queso.

Por otra parte, este reglamento técnico expresa los ingredientes permitidos para la producción de queso, tales como: cultivo de fermentos de bacterias inocuas productoras de ácido láctico o modificadores del sabor, o cultivos de otros microorganismos inocuos, cuajo y otras enzimas, cloruro de sodio, agua potable, condimentos o especias, hierbas, vegetales, frutas, frescas o procesadas, humos naturales o artificiales en extractos acuosos u oleosos y cloruro de calcio.

#### **4.4.4.2 Registro sanitario por producir un alimento**

El Reglamento de Notificación de Materias Primas, Registro Sanitario, Importación, Desalmacenaje y Vigilancia de Alimentos N° 31595, entre otras situaciones, establece cuáles son los requisitos y procedimientos para el Registro Sanitario de los Alimentos en el país.

De acuerdo con la Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica (2004):

Para comercializar, importar y distribuir los alimentos a que se refiere el artículo 1° del presente reglamento, se debe obtener previamente su Registro, de acuerdo con los requisitos establecidos en este reglamento. Solo podrán registrarse los alimentos que hayan sido elaborados en establecimientos que cuenten con su permiso de funcionamiento al día (...) La inscripción no excluirá la responsabilidad plena de las personas físicas o jurídicas que hayan fabricado, elaborado o importado el alimento en cuanto a su garantía sanitaria, calidad nutritiva e inocuidad.

Los requisitos que se debe presentar a la Dirección de Registros y Controles del Ministerio de Salud para el Registro Sanitario del producto son:

- Formulario de solicitud de registro completo y legible, firmado por el representante legal de la empresa.
- Permiso de funcionamiento vigente.
- Etiqueta original o proyecto de etiqueta para aquellos productos que no hayan salido al mercado. Las etiquetas de los alimentos para regímenes especiales deben presentar la declaración del valor nutritivo del producto.
- Pago del arancel fijado para el registro, según lo establece la normativa vigente.

Asimismo, el Reglamento General de Higiene para los Manipuladores de Alimentos Número 34745-S, menciona la obligatoriedad del carné de manipulación de alimentos para todos aquellos que laboren en establecimientos de alimentos.

Según el Reglamento, para el otorgamiento del carné de manipuladores de alimento y reconocimiento de la oficialización de capacitadores del curso de manipulación de alimentos por parte del Instituto Nacional de Aprendizaje N° 36666-S (2011), el carné de manipulación de alimentos es un documento donde el Ministerio de Salud, autoriza a la persona portadora para el desempeño en labores de manipulación de alimentos.

De acuerdo con el Ministerio de Salud (2019), indica que una persona ha aprobado el curso Manipulación de Alimentos, de una duración de 20 horas, con el Instituto Nacional de Aprendizaje, u otra entidad acreditada por él.

Así mismo, el Ministerio de Salud (2019) menciona que para obtener este carné es necesario presentar en cualquier Área Rectora de Salud del país, el original y una copia del título otorgado, copia de la cédula y una foto tamaño pasaporte que se haya tomado hace menos de un año.

Con respecto a la renovación del carné, se debe aprobar el curso de refrescamiento de Manipulación de Alimentos, de 6 horas, en el Instituto Nacional de Aprendizaje u otra entidad que esté avalada.

Posteriormente, la persona debe presentarse en cualquier Área Rectora de Salud, con la copia del nuevo título de Manipulación de Alimentos, copia de la cédula, y una foto tamaño pasaporte, cuya antigüedad no sea mayor al año, además, se debe adjuntar el carné vencido, para hacer constar que es una renovación de él. La validez del carné es de cinco años después de emitido el título de Manipulación de Alimentos.

#### **4.4.4.3 Reforma Reglamento Técnico Centroamericano Alimentos Procesados Proced. Licencia Sanitaria, Proced. Otorgar Registro Sanitario e Inscripción Sanitaria, Requisitos Importación Alimentos Procesados, Industria N° 34490**

El Ministerio de Salud es la entidad encargada del registro sanitario de los productos que se elabora dentro del territorio nacional y que son distribuidos en todo Costa Rica y fuera de las fronteras. Con la finalidad de garantizar que los alimentos que se consumen no van a causar daños a las personas consumidoras, cuando se prepara o consume, de acuerdo con el uso que sea destinado el producto.

Los requisitos para la inscripción sanitaria, de acuerdo con el Sistema Costarricense de Información Jurídica (2008) son: lugar y fecha de presentación de la solicitud de inscripción sanitaria, número de registro sanitario del producto, identificación de la empresa que inscribe el producto, nombre de la empresa, nombre del propietario o representante legal de la empresa, dirección exacta de la empresa, teléfonos, fax y correo electrónico de la empresa, número de licencia sanitaria y fecha de vencimiento, firma del importador y para efectos del trámite en línea contar una firma digital.

Por otra parte, sin la autorización emitida por el Ministerio de Salud, no se puede elaborar ni comercializar productos de consumo humano. Para realizar el registro sanitario se debe registrar en una plataforma electrónica, e ingresar en la siguiente dirección: [www.registrello.go.cr](http://www.registrello.go.cr), dicha página es administrada por el Ministerio de Salud y soportada por el Gobierno Digital.

En cuanto al pago del servicio, se realiza en la página en línea con tarjeta de débito o crédito y tiene un costo de \$100, con vigencia de cinco años. Con respecto a la microempresa Quesos Luna, por estar certificada como PYME, solo paga el 20 % de la tarifa.

#### **4.4.4.4 Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 64.01.07.10 Etiquetado General de los Alimentos Previamente Envasados (preenvasados)**

SCIJ (2012) afirma:

El Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO), mediante la Resolución No, 280-2012 (COMIECO-LXII) del 14 de mayo de 2012, aprobó el Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.01.07:0 ETIQUETADO GENERAL DE LOS ALIMENTOS PREVIAMENTE ENVASADOS (PREENVASADOS), el cual entró en vigor el 14 de noviembre de 2012.

De acuerdo con lo anterior, este reglamento aplica para los países que conforman parte de dicho consejo, entre ellos, Costa Rica.

En cuanto al etiquetado de alimentos, deben contener la información obligatoria, de acuerdo con el SCIJ (2012) son: nombre del alimento, lista de ingredientes, contenido neto y peso escurrido, nombre y dirección, país de origen, identificación del lote, registro sanitario, marcado de la fecha de vencimiento e instrucciones de uso y conservación de los alimentos.

Con respecto a este reglamento, la microempresa Quesos Luna debe tomar en consideración los requisitos mencionados. Esta microempresa, se encargará de comprar el etiquetado de su producto en Upala, por un costo de \$34,99 el paquete de 500 unidades.



#### **4.4.5 Legislación Ambiental**

El proyecto de producción y comercialización de queso para la microempresa Quesos Luna, ubicada en San Luis de Upala, Alajuela, deberá cumplir con la normativa legal en materia ambiental. De acuerdo con el artículo 1 de Reglamento General Sobre los Procedimientos de Evaluación de Impacto Ambiental, (ver anexo 27), su objetivo y alcance es determinar la viabilidad ambiental.

Este reglamento estudia la viabilidad ambiental de los proyectos de inversión física, en el artículo 4 (ver anexo 27), se señala que la construcción de edificaciones de menos de 500 m<sup>2</sup> no requieren de la Evaluación de Impacto Ambiental, porque el impacto que se pueda generar es muy bajo.

Por lo tanto, el propietario de la empresa Quesos Luna no debe solicitar esta evaluación en la Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA), ya que las dimensiones del local para la Quesera se planea que sean de 16 m<sup>2</sup> aproximadamente.

#### **4.5 Estudio Financiero**

El estudio financiero consiste en determinar la rentabilidad en la producción y comercialización de la microempresa Quesos Luna. Es por ello que se procedió a ordenar y sistematizar la información de carácter monetario, tomando los resultados de los estudios: legal, técnico, organizacional y mercado.

Para este estudio, se presenta la evaluación del comportamiento de las entradas y las salidas del proyecto. Se utiliza para la medición de la riqueza de él, en un horizonte o período de evaluación de cinco años.

Se calculó el flujo de efectivo del activo (sin financiamiento) y el flujo de efectivo del inversionista (con financiamiento), con el fin de medir el impacto del financiamiento. Así mismo, se generó estados financieros como el estado de resultados y balance general o balance de situación financiera.

De la misma manera, con el fin de determinar la viabilidad del proyecto de inversión, se estimó el punto de equilibrio y la rentabilidad del proyecto, mediante las técnicas Valor Actual Neto (VAN), VAN ajustado, Tasa Interna de Retorno (TIR), Índice de Deseabilidad (ID), Periodo de Recuperación (PR), Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM) y el Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC).

Dentro de la evaluación, se realizó un escenario de simulación optimista, de tal forma que permitiera evaluar el proyecto con diferentes volúmenes de venta, dado un crecimiento mayor en las ventas por la apertura de más nichos de mercado.

### **Supuestos**

Los supuestos utilizados para los cálculos de la evaluación financiera son los siguientes:

- ✓ El costo de venta se obtuvo por medio de la estructuración de costos de producción.
- ✓ La tasa de interés del financiamiento es de 7,75 % anual (tasa preferencial + 4,50 %).  
Siendo la tasa preferencial de 3,25 % el 13 de mayo del 2020.
- ✓ El tipo de cambio del dólar utilizado es de ₡571,60.
- ✓ Para el incremento en el precio de venta y gastos, se utilizó una inflación de 3 % anual, correspondiente a la proyección el Banco Central de Costa Rica (2020), en marzo.

- ✓ En el escenario base se proyecta un crecimiento del 4 % en ventas, suponiendo que el queso se venderá en más comercios, año con año.
- ✓ En el escenario de simulación optimista, se proyecta un aumento de ventas del 4 % en los años 2 y 3, y un 6 % en los dos años siguientes, suponiendo la apertura de nuevos nichos de mercado.

#### 4.5.1 Costo de venta

El costo de venta es en el que incurre el propietario, en el momento de comercializar los productos finalizados. Este costo, contempla los insumos de producción directos e indirectos, mano de obra, transporte y amortización de la máquina de ordeño.

En la tabla 21, se muestra el costo de venta unitario por cada kilogramo de queso fresco, el cual corresponde a \$2,73.

**Tabla 21** *Costos de venta por kilogramo para el queso fresco*

Concepto	Costos de venta por kg de queso fresco			
	Cantidad	Unidad de medida	Costo unitario	Costo total
<b>Costos directos de producción:</b>				
Leche	3	Litro	\$0,35	\$1,05
Sal	9	Gramos	\$0,0026	\$0,02
Líquido de cuajo	0,86	Centímetros	\$0,034	\$0,034
Mano de obra	1	hora	\$0,062	\$0,062
<b>Subtotal</b>			<b>\$0,4487</b>	<b>\$1,1695</b>
<b>Costos indirectos de producción:</b>				
Bolsa plástica	1	Unidad	\$0,0087	\$0,0087
Etiqueta	1	Unidad	\$0,070	\$0,070
Agua	1,2	Metro cúbico	\$0,29	\$0,35
Luz	2	Kwh	\$0,146	\$0,29
Concentrado de lechera	9,6	Litro	\$0,047	\$0,45
Depreciación de equipo	1	Diario	\$0,04	\$0,04
Transporte	4	Hora	\$0,087	\$0,35
<b>Subtotal</b>			<b>\$0,69</b>	<b>\$1,56</b>
<b>Total</b>			<b>\$1,13</b>	<b>\$2,73</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Así mismo, en la tabla 22, se presenta los costos para cada kilogramo de queso ahumado, siendo un total de \$3,17.

**Tabla 22** *Costos de venta por kilogramo para el queso ahumado*

Concepto	Costos de venta por kg de queso ahumado			
	Cantidad	Unidad de medida	Costo unitario	Costo total
<b>Costos directos de producción:</b>				
Leche	3	Litros	\$0,35	\$1,05
Sal	9	Gramos	\$0,0026	\$0,02
Líquido de cuajo	0,86	Centímetros	\$0,034	\$0,034
Mano de obra	1	Hora	\$0,062	\$0,062
Leña	1	Unidad	\$0,47	\$0,47
Encendedor	0,5	ml	\$0,52	\$0,26
<b>Subtotal</b>			<b>\$1,440</b>	<b>\$1,898</b>
<b>Costos indirectos de producción:</b>				
Bolsa plástica	1	Unidad	\$0,0087	\$0,01
Etiqueta	1	Unidad	\$0,070	\$0,07
Agua	1,2	Metro cúbico	\$0,292	\$0,35
Luz		Kwh	\$0,146	\$0,00
Concentrado de lechera	9,6	Kilogramos	\$0,047	\$0,45
Depreciación de equipo	1	Diario	\$0,04	\$0,04
Transporte	4	Hora	\$0,09	\$0,35
<b>Subtotal</b>			<b>\$0,69</b>	<b>\$1,27</b>
<b>Total</b>			<b>\$2,13</b>	<b>\$3,17</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

En la tabla 23, se observa el costo de venta porcentual en relación con las ventas de queso. Este costo se calculó tomando como referencia la participación de cada tipo de queso, según la preferencia obtenida en el estudio de mercado.

El costo de venta absoluto son los unitarios por kilogramo, mientras que el costo de venta relativo, corresponde a la división del costo unitario entre el precio del producto. Para obtener el costo total, primero se multiplicó el costo relativo de cada tipo de queso, por su preferencia respectiva, para luego sumarlas y así, tener como resultado el costo de ambos quesos.

**Tabla 23** *Costo de venta anual*

<b>Tipo de queso</b>	<b>Preferencias del estudio de mercado</b>	<b>Costo de venta unitario en absoluto</b>	<b>Precio</b>	<b>Costo de venta relativo</b>	<b>Costo de venta total</b>
Queso fresco	65%	\$2,73	\$4,37	62,38	58,65%
Queso ahumado	35%	\$3,17	\$6,12	51,70	

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Tal y como se establece en la tabla anterior, el costo de venta corresponde al 58,65 % de las ventas de cada año.

#### **4.5.2 Ventas**

Los futuros ingresos de la microempresa Quesos Luna, se determina de acuerdo con la demanda obtenida en el estudio de mercado. Se estima que las ventas anuales del primer año son de \$22 020,89, de las cuales \$12 589,97 corresponden al queso fresco y \$9430,92 al queso ahumado, el cálculo de ellas se realizó de acuerdo con las preferencias del estudio de mercado. Estas ventas son consideradas para el primer año.

Seguidamente, en la tabla 24 se presenta las ventas mensuales y anuales. Se supuso que, en los meses de lluvia, de mayo a noviembre, habría un crecimiento en la producción del 20 % para el queso fresco y queso ahumado, ante el aumento de pasto.

**Tabla 24 Ventas del año base**

Mes	Queso Luna												Total
	Ventas mensuales proyectadas por kilogramo y en dólares												
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
Ventas unitarias de queso fresco	215	215	215	215	258	258	258	258	258	258	258	215	2881
Precio por kg	\$4,37	\$4,37	\$4,37	\$4,37	\$4,37	\$4,37	\$4,37	\$4,37	\$4,37	\$4,37	\$4,37	\$4,37	\$4,37
Total ventas monetarias de queso fresco	\$939,55	\$939,55	\$939,55	\$939,55	\$1.127,46	\$1.127,46	\$1.127,46	\$1.127,46	\$1.127,46	\$1.127,46	\$1.127,46	\$939,55	\$12.589,97
Ventas unitarias de queso ahumado	115	115	115	115	138	138	138	138	138	138	138	115	1541
Precio por kg	\$6,12	\$6,12	\$6,12	\$6,12	\$6,12	\$6,12	\$6,12	\$6,12	\$6,12	\$6,12	\$6,12	\$6,12	\$6,12
Total ventas monetarias de queso ahumado	\$703,80	\$703,80	\$703,80	\$703,80	\$844,56	\$844,56	\$844,56	\$844,56	\$844,56	\$844,56	\$844,56	\$703,80	\$9.430,92
<b>Total Ventas</b>	\$1.643,35	\$1.643,35	\$1.643,35	\$1.643,35	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.643,35	\$22.020,89

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Así mismo, en la tabla 25 se observa la proyección de ventas para los años siguientes, considerando que el volumen de ventas crecerá un 4 % respecto al año anterior. Además, se considera un crecimiento en el precio de ventas en un 3 % correspondiente a la inflación.

**Tabla 25 Ventas proyectadas en el horizonte de evaluación**

Cuenta	1	2	3	4	5
Unidades vendidas queso fresco	2881	2996,24	3116,08	3240,73	3370,36
Precio queso fresco	\$ 4,37	\$ 4,50	\$ 4,64	\$ 4,78	\$ 4,92
Ventas netas queso fresco	\$ 12.589,97	\$ 13.483,08	\$ 14.458,61	\$ 15.490,69	\$ 16.582,17
Unidades vendidas queso ahumado	1541	1602,64	1666,74	1733,41	1802,75
Precio queso ahumado	\$ 6,12	\$ 6,30	\$ 6,49	\$ 6,69	\$ 6,89
Ventas netas queso ahumado	\$ 9.430,92	\$ 10.096,63	\$ 10.817,14	\$ 11.596,51	\$ 12.420,95
Ventas netas totales	\$ 22.020,89	\$ 23.579,71	\$ 25.275,75	\$ 27.087,20	\$ 29.003,12

### 4.5.3 Punto de equilibrio

En cuanto al volumen de ventas en que la microempresa no tendrá pérdidas ni ganancias, se realizó el cálculo de cuántos kilos de queso debe vender la microempresa, de tal forma que cubra sus costos.

Seguidamente, se detalla la fórmula utilizada:

$$PE = CFT / MCP$$

Donde:

CFT: Costo Fijo Total

MCP: Margen de contribución ponderado

PE: Punto de Equilibrio

En la tabla 26 se presenta el cálculo mensual, donde el queso fresco y ahumado, igualan los costos operativos.

**Tabla 26** *Punto de equilibrio*

<b>Punto de equilibrio</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Queso fresco</b>	<b>Queso Ahumado</b>	
Precio de venta	\$4,37	\$6,12	
Costo variable	\$2,73	\$3,17	
Margen de contribución	\$1,65	\$2,96	
% de participación	65%	35%	
MC ponderado	\$1,07	\$1,04	
Costos fijos	\$1.050,26		
<b>P.E</b>	<b>\$499,03</b>		
Unidades	324	175	
<b>Comprobación:</b>	<b>Estado de resultado</b>	<b>Total</b>	
Ventas	\$1.418,83	\$1.069,53	\$2.488,36
Costos variables	\$885,11	\$552,99	\$1.438,10
Margen de contribución			\$1.050,26
Costos fijos			\$1.050,26
Utilidad			\$0,00

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.



#### **4.5.4 Gastos**

Los gastos son las salidas de dinero, a las que se incurre un gasto para obtener a cambio, un bien o servicio.

A continuación, en la tabla 27 se muestra los gastos operativos anuales para el año base. Se obtuvo un total de \$13 204,05, donde se incluye salarios, cargas sociales, pólizas de trabajo, aguinaldo, servicios profesionales, insumos y materiales de limpieza, patente y depreciación de activos.

**Tabla 27** *Gastos operativos del año base*

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Gastos Operativos:													
Gasto por salario	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$8.182,62
Gasto por cargas sociales	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$2.168,39
Gasto por pólizas de trabajo	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$379,37
Gasto por aguinaldo												\$681,88	\$681,88
Gasto por servicio contable	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$314,91
Gastos por insumos de limpieza	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$349,84
Gastos en insumos pecuario	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$235,13
Gastos por materiales de limpieza	\$18,72							\$18,72				\$18,72	\$56,16
Gastos por patente							\$43,74			\$43,74			\$87,48
Depreciacion de Equipo y Mobiliario	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$155,16
Depreciacion de obra fisica	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$593,11
Total gastos operativos	\$1.050,26	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.094,00	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.075,28	\$1.031,54	\$13.204,05

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Tal como se detalla en la tabla 28, para los años siguientes, se proyecta un incremento del 3 % en los gastos operativos, respecto al año anterior.

**Tabla 28** *Gastos operativos proyectados*

<b>Cuenta</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Gastos operativos						
Gasto por salario	\$ 8.182,62	\$ 8.428,10	\$ 8.680,94	\$ 8.941,37	\$ 9.209,61	
Gasto por cargas sociales	\$ 2.168,39	\$ 2.233,45	\$ 2.300,45	\$ 2.369,46	\$ 2.440,55	
Gasto por pólizas de trabajo	\$ 379,37	\$ 390,75	\$ 402,48	\$ 414,55	\$ 426,99	
Gasto por aguinaldo	\$ 681,88	\$ 702,34	\$ 723,41	\$ 745,11	\$ 767,47	
Gasto por servicio contable	\$ 314,91	\$ 324,35	\$ 334,08	\$ 344,11	\$ 354,43	
Gastos por insumos de limpieza	\$ 349,84	\$ 360,33	\$ 371,14	\$ 382,28	\$ 393,75	
Gasto en insumos pecuario	\$ 235,13	\$ 242,18	\$ 249,45	\$ 256,93	\$ 264,64	
Gastos por materiales de limpieza	\$ 56,16	\$ 57,84	\$ 59,58	\$ 61,37	\$ 63,21	
Gastos por patente	\$ 87,48	\$ 90,10	\$ 92,81	\$ 95,59	\$ 98,46	
Depreciacion de equipo y mobiliario	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	
Depreciación de obra física	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	
<b>Total gastos operativos</b>	<b>\$ 13.204,05</b>	<b>\$ 13.577,73</b>	<b>\$ 13.962,61</b>	<b>\$ 14.359,04</b>	<b>\$ 14.767,37</b>	

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

#### **4.5.5 Flujo de caja**

El flujo de caja mensual está compuesto por las entradas y salidas del proyecto. El flujo de caja facilita la determinación del movimiento del dinero, desde donde se genera hasta cómo es aprovechado.

Seguidamente, en la tabla 29 se detalla los movimientos.

**Tabla 29** *Flujo de caja mensual sin financiamiento*

<b>Microempresa Quesos Luna</b>														
<b>Flujo de caja proyecto del año base</b>														
<b>Al final de cada mes</b>														
	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Sep</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>	
<b>Ingresos por Ventas</b>		\$1.643,35	\$1.643,35	\$1.643,35	\$1.643,35	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.643,35	\$22.020,89
CMV	58,65%	\$963,82	\$963,82	\$963,82	\$963,82	\$1.156,59	\$1.156,59	\$1.156,59	\$1.156,59	\$1.156,59	\$1.156,59	\$1.156,59	\$963,82	\$12.915,25
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>\$679,53</b>	<b>\$679,53</b>	<b>\$679,53</b>	<b>\$679,53</b>	<b>\$815,43</b>	<b>\$815,43</b>	<b>\$815,43</b>	<b>\$815,43</b>	<b>\$815,43</b>	<b>\$815,43</b>	<b>\$815,43</b>	<b>\$679,53</b>	<b>\$9.105,64</b>
Gastos operativos:														
Planilla(salario)		\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$8.182,62
Cargas sociales		\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$2.168,39
Gasto por pólizas de trabajo		\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$379,37
Gasto por aguinaldo													\$681,88	\$681,88
Gasto por servicio contable		\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$314,91
Gastos por insumos de limpieza		\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$349,84
Gasto en insumos pecuario		\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$235,13
Gastos por materiales de limpieza		\$18,72						\$18,72					\$18,72	\$56,16
Gastos por patente							\$43,74				\$43,74			\$87,48
Depreciación de equipo y mobiliario		\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$155,16
Depreciación de obra física		\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$593,11
Total gastos operativos		\$1.050,26	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.094,00	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.075,28	\$1.031,54	\$1.732,15	\$13.204,05
<b>Utilidad Operativa</b>		<b>-\$370,74</b>	<b>-\$352,02</b>	<b>-\$352,02</b>	<b>-\$352,02</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$278,57</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$259,85</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$1.052,62</b>	<b>-\$4.098,42</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>-\$370,74</b>	<b>-\$352,02</b>	<b>-\$352,02</b>	<b>-\$352,02</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$278,57</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$259,85</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$1.052,62</b>	<b>-\$4.098,42</b>
Impuestos	10%													
<b>Utilidad Neta</b>		<b>-\$370,74</b>	<b>-\$352,02</b>	<b>-\$352,02</b>	<b>-\$352,02</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$278,57</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$259,85</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$1.052,62</b>	<b>-\$4.098,42</b>
Depreciación de equipo y mobiliario		\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$155,16
Depreciación de obra física		\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$593,11
Inversión	\$ (13.595,39)													
Capital de trabajo	\$ (242,84)													
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>\$ (13.838,23)</b>	<b>-\$308,38</b>	<b>-\$289,66</b>	<b>-\$289,66</b>	<b>-\$289,66</b>	<b>-\$153,76</b>	<b>-\$153,76</b>	<b>-\$216,22</b>	<b>-\$153,76</b>	<b>-\$153,76</b>	<b>-\$197,50</b>	<b>-\$153,76</b>	<b>-\$990,27</b>	<b>-\$3.350,15</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

#### **4.5.6 Capital de trabajo**

El capital de trabajo es el conjunto de los recursos indispensables para las operaciones del proyecto; se contempló un monto de \$242,84 al realizar el cálculo.

Los rubros contemplados en el capital de trabajo son aquellos que necesita el inversionista para iniciar el proyecto, dentro de ellos, está el pago de insumos, materias primas y permisos de apertura.

#### **4.5.7 Modelo de Valoración de Activos de Capital**

Este modelo define el costo de utilizar recursos para cada fuente de financiamiento, en el caso de Quesos Luna, el 26 % de capital es propio y el 74 % restante en deuda externa.

Para el cálculo del CAPM, se tomó en cuenta la tasa libre de riesgo, el riesgo sistemático de la industria, la prima de riesgo de mercado y el riesgo país.

Posteriormente, se detalla la fórmula utilizada:

$$K_e = R_f + \beta(R_M - R_f) + R_P$$

Donde:

$K_e$ : Costo de capital o tasa mínima requerida

$R_f$ : Tasa libre de riesgo

$\beta$ : Riesgo sistemático de la industria.

$R_M$ : Riesgo de mercado

$R_P$ : Riesgo país

A continuación, se procede a describir cada uno de los datos.

El rendimiento de mercado se obtiene mediante los rendimientos alcanzados en el indicador Standard and Poor's 500. Tal y como se presenta en el anexo 28, se calculó con un promedio aritmético con las cotizaciones históricas mensuales de tres años, desde el 01/06/2017 hasta el 01/05/2020.

En la figura 20, se muestra la tasa libre de riesgo, la cual se obtiene de la tasa de bonos del tesoro de los Estados Unidos.



**Figura 20** Tasa libre de riesgo.

**Fuente:** Datosmacro, 2020.

Por otro lado, en la figura 21 se presenta el riesgo país que corresponde a la diferencia entre la tasa libre de riesgo y la tasa de los bonos de Costa Rica.

Country	Africa	Moody's rating	Rating-based Default Spread	Total Equity Risk Premium	Country Risk Premium
44 Costa Rica	Central and South America	B2	8,16%	16,08%	10,07%
45 Côte d'Ivoire	Africa	Ba3	5,34%	12,60%	6,59%
46 Croatia	Eastern Europe & Russia	Ba2	4,45%	11,51%	5,50%
47 Cuba	Caribbean	Caa2	13,35%	22,49%	16,48%
48 Curacao	Caribbean	Baa1	2,37%	8,93%	2,92%

**Figura 21** Riesgo país.

**Fuente:** Datosmacro, 2020.

Asimismo, en la figura 22 se observa las betas utilizadas, obtenidas del riesgo sistemático del sector agrícola, siendo esta la industria donde está inmersa el proyecto.

Industry Name	Number of firms	Beta	D/E Ratio	Effective T	Unlevered beta	Cash/Firm value	Unlevered beta corrected
43 Farming/Agriculture	31	0,89	62,39%	5,91%	0,61	2,98%	0,63
44 Financial Svcs. (Non-bank & Insura	232	0,73	882,21%	14,42%	0,10	2,14%	0,10
45 Food Processing	88	0,88	37,38%	6,44%	0,68	1,89%	0,70
46 Food Wholesalers	17	0,87	43,95%	7,79%	0,65	0,75%	0,66
47 Furn/Home Furnishings	35	1,08	48,35%	8,15%	0,79	3,45%	0,82

**Figura 22** Betas de la industria.

**Fuente:** Damodaran, 2020.

Posterior a la descripción de los datos requeridos, en la tabla 30 se muestra el cálculo de los costos de capital.

**Tabla 30** Valoración de activos de capital

Sector	Rf	Beta no apalancado	Beta apalancado	Rm	Rp	Ke no apalancado	Ke apalancado
Agricultura	0,66%	0,61%	0,89%	10,41%	10,07%	10,79%	10,82%

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.



El  $K_e$  no apalancado, es de 10,79 %, se refiere a la rentabilidad mínima que se le exigirá al proyecto. Esta tasa es utilizada para la medición del VAN básico, mientras que el  $K_e$  apalancado es de 10,82 %, esta tasa es utilizada para la medición del CPPC.

#### **4.5.8 Costo Promedio Ponderado de Capital**

El CPPC hace referencia a la rentabilidad mínima que debe generar la microempresa, de tal forma que le permita cumplir con sus obligaciones y generar la rentabilidad esperada del inversionista. Este costo, toma en cuenta tanto los recursos propios como la deuda externa.

A continuación, se presenta la fórmula utilizada para su cálculo.

$$\text{CPPC} = (Q_d * K_d) + (Q_e * K_e)$$

Donde:

CPPC: Costo promedio ponderado de capital

$Q_d$ : Deuda / (deuda + emisión común + emisión preferente)

$K_d$ : Costo de la deuda bancaria. Su fórmula es  $K_d = \text{tasa del préstamo} (1 - \text{tasa del impuesto de la renta})$

$Q_e$ : Emisión / (deuda + emisión común + emisión preferente)

$K_e$ : Costo de los recursos propios

Seguidamente, en la tabla 30 se observa que se calculó 7,04 % para el CPPC. El D/E utilizado, corresponde al de la industria agrícola.

**Tabla 31** *Costo promedio ponderado de capital*

<b>Costo promedio ponderado de capital</b>	
D/E	62,39
E	1
$Q_e = E/(D+E)$	2%
$Q_d = D/(D+E)$	98%
Ke	10,82%
$K_d = 7,75\%*(1-10\%)$	7,0%
<b>CPPC</b>	<b>7,04%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Cabe destacar, que el resultado anterior se utiliza para la medición del VAN.

#### **4.5.9 Valor de desecho**

El valor de desecho del proyecto, corresponde al monto que se espera recibir en el momento de reemplazar el equipo, antes de finalizar de su vida útil, o que se espera recuperar al final de los años de evaluación.

Tal como se observa en la tabla 32, se calculó \$9154,70 para el valor de desecho, mediante el método contable. Este método, consiste en la suma de los valores en libros de los activos, tanto la obra física como el equipo y mobiliario.

**Tabla 32 Valor de desecho**

<b>Requerimiento</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Monto total</b>	<b>Vida útil</b>	<b>Depreciación anual</b>	<b>Depreciación mensual</b>	<b>Valor en libros</b>
Establecimiento Quesera		\$4.714,73	50	\$94,29	\$7,86	\$4.243,25
Cerca eléctrica		\$4.143,69	10	\$414,37	\$34,53	\$2.071,85
Cementar piso del corral		\$1.435,59	17	\$84,45	\$7,04	\$1.013,36
<b>Subtotal</b>		\$10.294,00	77	\$593,11	\$49,43	<b>\$7.328,45</b>
Activo						
Cámara de enfriamiento	1	\$1.152,90	15	\$76,86	\$6,41	\$768,60
Máquina de ordeño	1	\$1.399,58	10	\$139,96	\$11,66	\$699,79
Selladora Manual	1	\$71,77	10	\$7,18	\$0,60	\$35,88
Pileta de acero inoxidable	1	\$563,42	20	\$28,17	\$2,35	\$422,56
Prensador de queso	1	\$34,99	10	\$3,50	\$0,29	\$17,49
Manguera presión	2	\$61,23	2	\$30,62	\$2,55	-\$91,85
Dispensador jabón líquido	1	\$17,49	2	\$8,75	\$0,73	-\$26,24
<b>Subtotal</b>	8	\$3.301,39	69	\$295,03	\$24,59	<b>\$1.826,25</b>
<b>Total</b>						<b>\$9.154,70</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

#### **4.5.10 Flujo anual**

##### **Sin financiamiento**

El flujo sin financiamiento o del activo, consiste en el cálculo donde se supone que el proyecto será financiado el 100 % con capital o fondos propios. Este flujo, mide la rentabilidad de los activos del proyecto.

En la tabla 33, se muestra el flujo de caja anual sin financiamiento proyectado, donde se contempla una inversión de \$13 595,39.

**Tabla 33** *Flujo sin financiamiento proyectado*

<b>Microempresa Quesos Luna</b>						
<b>Flujo de efectivo anual sin financiamiento</b>						
<b>Al 31 de diciembre de cada año</b>						
<b>Cuenta</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Unidades vendidas queso fresco		2881	2996,24	3116,08	3240,73	3370,36
Precio queso fresco	\$	4,37	\$ 4,50	\$ 4,64	\$ 4,78	\$ 4,92
Ventas netas queso fresco	\$	12.589,97	\$ 13.483,08	\$ 14.458,61	\$ 15.490,69	\$ 16.582,17
Unidades vendidas queso ahumado		1541	1602,64	1666,74	1733,41	1802,75
Precio queso ahumado	\$	6,12	\$ 6,30	\$ 6,49	\$ 6,69	\$ 6,89
Ventas netas queso ahumado	\$	9.430,92	\$ 10.096,63	\$ 10.817,14	\$ 11.596,51	\$ 12.420,95
Ventas netas totales	\$	22.020,89	\$ 23.579,71	\$ 25.275,75	\$ 27.087,20	\$ 29.003,12
Costo de venta	\$	12.915,25	\$ 13.829,50	\$ 14.824,23	\$ 15.886,64	\$ 17.010,33
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$</b>	<b>9.105,64</b>	<b>\$ 9.750,21</b>	<b>\$ 10.451,52</b>	<b>\$ 11.200,56</b>	<b>\$ 11.992,79</b>
Gastos operativos						
Gasto por salario	\$	8.182,62	\$ 8.428,10	\$ 8.680,94	\$ 8.941,37	\$ 9.209,61
Gasto por cargas sociales	\$	2.168,39	\$ 2.233,45	\$ 2.300,45	\$ 2.369,46	\$ 2.440,55
Gasto por pólizas de trabajo	\$	379,37	\$ 390,75	\$ 402,48	\$ 414,55	\$ 426,99
Gasto por aguinaldo	\$	681,88	\$ 702,34	\$ 723,41	\$ 745,11	\$ 767,47
Gasto por servicio contable	\$	314,91	\$ 324,35	\$ 334,08	\$ 344,11	\$ 354,43
Gastos por insumos de limpieza	\$	349,84	\$ 360,33	\$ 371,14	\$ 382,28	\$ 393,75
Gasto en insumos pecuario	\$	235,13	\$ 242,18	\$ 249,45	\$ 256,93	\$ 264,64
Gastos por materiales de limpieza	\$	56,16	\$ 57,84	\$ 59,58	\$ 61,37	\$ 63,21
Gastos por patente	\$	87,48	\$ 90,10	\$ 92,81	\$ 95,59	\$ 98,46
Depreciación de equipo y mobiliario	\$	155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16
Depreciación de obra física	\$	593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11
Total gastos operativos	\$	13.204,05	\$ 13.577,73	\$ 13.962,61	\$ 14.359,04	\$ 14.767,37
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$</b>	<b>(4.098,42)</b>	<b>\$ (3.827,52)</b>	<b>\$ (3.511,09)</b>	<b>\$ (3.158,48)</b>	<b>\$ (2.774,58)</b>
<b>Utilidad antes de impuesto</b>	<b>\$</b>	<b>(4.098,42)</b>	<b>\$ (3.827,52)</b>	<b>\$ (3.511,09)</b>	<b>\$ (3.158,48)</b>	<b>\$ (2.774,58)</b>
Impuesto	10%					
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$</b>	<b>(4.098,42)</b>	<b>\$ (3.827,52)</b>	<b>\$ (3.511,09)</b>	<b>\$ (3.158,48)</b>	<b>\$ (2.774,58)</b>
Depreciación de equipo y mobiliario	\$	155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16
Depreciación de obra física	\$	593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11
Valor de desecho						\$ 9.154,70
Inversión	\$	(13.595,39)				
Capital de trabajo						\$ 242,84
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>\$</b>	<b>(13.595,39)</b>	<b>\$ (3.350,15)</b>	<b>\$ (3.079,25)</b>	<b>\$ (2.762,82)</b>	<b>\$ (2.410,21)</b>
						<b>\$ 7.371,23</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

En el presente flujo, se observa que los ingresos no son suficientes para cubrir los gastos que demanda el proyecto, dando como resultado un flujo negativo en los primeros cuatro años del horizonte de evaluación.

### **Con financiamiento**

El flujo de caja con financiamiento o del inversionista, contempla el uso de otras fuentes de financiamiento, en este caso, se usó una proporción para cada financiamiento de 74 % para deuda y 26 % para capital.

La diferencia de este flujo, respecto al anterior, es que se contempla el pago de intereses y la amortización del préstamo bancario. Cabe destacar que los gastos por intereses son deducibles del impuesto y las amortizaciones al capital, son desembolsos no deducibles.

En la tabla 34, se presenta el flujo con financiamiento para el primer año, por mes.

**Tabla 34** Flujo mensual con financiamiento

<b>Microempresa Quesos Luna</b>														
<b>Flujo de efectivo mensual con financiamiento</b>														
<b>Al final de cada mes</b>														
	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Sep</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>Total</b>	
<b>Ingresos por Ventas</b>	\$1.643,35	\$1.643,35	\$1.643,35	\$1.643,35	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.972,02	\$1.643,35	\$22.020,89
CMV	58,65%	\$963,82	\$963,82	\$963,82	\$963,82	\$1.156,59	\$1.156,59	\$1.156,59	\$1.156,59	\$1.156,59	\$1.156,59	\$1.156,59	\$963,82	\$12.915,25
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>\$679,53</b>	<b>\$679,53</b>	<b>\$679,53</b>	<b>\$679,53</b>	<b>\$815,43</b>	<b>\$815,43</b>	<b>\$815,43</b>	<b>\$815,43</b>	<b>\$815,43</b>	<b>\$815,43</b>	<b>\$815,43</b>	<b>\$679,53</b>	<b>\$9.105,64</b>
<b>Gastos Operativos:</b>														
Gasto por salario		\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$681,88	\$8.182,62
Gasto por cargas sociales		\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$180,70	\$2.168,39
Gasto por pólizas de trabajo		\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$31,61	\$379,37
Gasto por aguinaldo													\$681,88	\$681,88
Gasto por servicio contable		\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$26,24	\$314,91
Gastos por insumos de limpieza		\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$29,15	\$349,84
Gastos en insumos pecuario		\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$19,59	\$235,13
Gastos por materiales de limpieza		\$18,72						\$18,72					\$18,72	\$56,16
Gastos por patente								\$43,74			\$43,74			\$87,48
Depreciación de equipo y mobiliario		\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$155,16
Depreciación de obra física		\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$593,11
Total gastos operativos		\$1.050,26	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.094,00	\$1.031,54	\$1.031,54	\$1.075,28	\$1.031,54	\$1.732,15	\$13.204,05
<b>Utilidad Operativa</b>		<b>-\$370,74</b>	<b>-\$352,02</b>	<b>-\$352,02</b>	<b>-\$352,02</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$278,57</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$259,85</b>	<b>-\$216,11</b>	<b>-\$1.052,62</b>	<b>-\$4.098,42</b>
<b>Intereses</b>		\$67,79	\$67,59	\$67,39	\$67,19	\$66,98	\$66,78	\$66,57	\$66,36	\$66,15	\$65,94	\$65,73	\$65,52	\$800,00
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>-\$438,53</b>	<b>-\$419,61</b>	<b>-\$419,41</b>	<b>-\$419,21</b>	<b>-\$283,10</b>	<b>-\$282,89</b>	<b>-\$345,14</b>	<b>-\$282,48</b>	<b>-\$282,27</b>	<b>-\$325,80</b>	<b>-\$281,84</b>	<b>-\$1.118,14</b>	<b>-\$4.898,41</b>
Impuestos	10%													
<b>Utilidad Neta</b>		<b>-\$438,53</b>	<b>-\$419,61</b>	<b>-\$419,41</b>	<b>-\$419,21</b>	<b>-\$283,10</b>	<b>-\$282,89</b>	<b>-\$345,14</b>	<b>-\$282,48</b>	<b>-\$282,27</b>	<b>-\$325,80</b>	<b>-\$281,84</b>	<b>-\$1.118,14</b>	<b>-\$4.898,41</b>
Depreciación de Equipo y Mobiliario		\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$12,93	\$155,16
Depreciación de obra física		\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$49,43	\$593,11
Amortización de deuda		\$31,01	\$31,21	\$31,41	\$31,62	\$31,82	\$32,03	\$32,23	\$32,44	\$32,65	\$32,86	\$33,07	\$33,29	\$385,65
Inversión	\$(13.595,39)													
Capital de trabajo	\$ (242,84)													
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>\$(13.838,23)</b>	<b>-\$407,19</b>	<b>-\$388,47</b>	<b>-\$388,47</b>	<b>-\$388,47</b>	<b>-\$252,56</b>	<b>-\$252,56</b>	<b>-\$315,02</b>	<b>-\$252,56</b>	<b>-\$252,56</b>	<b>-\$296,30</b>	<b>-\$252,56</b>	<b>-\$1.089,07</b>	<b>-\$4.535,80</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Bajo la modalidad del uso de deuda, se demuestra que los ingresos no suficientes para cubrir los costos y gastos.

Así mismo, en la tabla 35 se presenta el flujo de caja con financiamiento proyectado para los años en estudio.

**Tabla 35** *Flujo con financiamiento proyectado*

<b>Microempresa Quesos Luna</b>						
<b>Flujo de efectivo anual con financiamiento</b>						
<b>Al 31 de diciembre de cada año</b>						
<b>Cuenta</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Unidades vendidas queso fresco		2881	2996,24	3116,08	3240,73	3370,36
Precio queso fresco	\$	4,37	\$ 4,50	\$ 4,64	\$ 4,78	\$ 4,92
Ventas netas queso fresco	\$	12.589,97	\$ 13.483,08	\$ 14.458,61	\$ 15.490,69	\$ 16.582,17
Unidades vendidas queso ahumado		1541	1602,64	1666,74	1733,41	1802,75
Precio queso ahumado	\$	6,12	\$ 6,30	\$ 6,49	\$ 6,69	\$ 6,89
Ventas netas queso ahumado	\$	9.430,92	\$ 10.096,63	\$ 10.817,14	\$ 11.596,51	\$ 12.420,95
Ventas netas totales	\$	22.020,89	\$ 23.579,71	\$ 25.275,75	\$ 27.087,20	\$ 29.003,12
Costo de venta	\$	12.915,25	\$ 13.829,50	\$ 14.824,23	\$ 15.886,64	\$ 17.010,33
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$</b>	<b>9.105,64</b>	<b>\$ 9.750,21</b>	<b>\$ 10.451,52</b>	<b>\$ 11.200,56</b>	<b>\$ 11.992,79</b>
Gastos operativos						
Gasto por salario	\$	8.182,62	\$ 8.428,10	\$ 8.680,94	\$ 8.941,37	\$ 9.209,61
Gasto por cargas sociales	\$	2.168,39	\$ 2.233,45	\$ 2.300,45	\$ 2.369,46	\$ 2.440,55
Gasto por pólizas de trabajo	\$	379,37	\$ 390,75	\$ 402,48	\$ 414,55	\$ 426,99
Gasto por aguinaldo	\$	681,88	\$ 702,34	\$ 723,41	\$ 745,11	\$ 767,47
Gasto por servicio contable	\$	314,91	\$ 324,35	\$ 334,08	\$ 344,11	\$ 354,43
Gastos por insumos de limpieza	\$	349,84	\$ 360,33	\$ 371,14	\$ 382,28	\$ 393,75
Gasto en insumos pecuario	\$	235,13	\$ 242,18	\$ 249,45	\$ 256,93	\$ 264,64
Gastos por materiales de limpieza	\$	56,16	\$ 57,84	\$ 59,58	\$ 61,37	\$ 63,21
Gastos por patente	\$	87,48	\$ 90,10	\$ 92,81	\$ 95,59	\$ 98,46
Depreciación de equipo y mobiliario	\$	155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16
Depreciación de obra física	\$	593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11
Total gastos operativos	\$	13.204,05	\$ 13.577,73	\$ 13.962,61	\$ 14.359,04	\$ 14.767,37
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$</b>	<b>(4.098,42)</b>	<b>\$ (3.827,52)</b>	<b>\$ (3.511,09)</b>	<b>\$ (3.158,48)</b>	<b>\$ (2.774,58)</b>
Intereses	\$	800,00	\$ 769,03	\$ 735,56	\$ 699,42	\$ 660,37
<b>Utilidad antes de impuesto</b>	<b>\$</b>	<b>(4.898,41)</b>	<b>\$ (4.596,54)</b>	<b>\$ (4.246,65)</b>	<b>\$ (3.857,90)</b>	<b>\$ (3.434,94)</b>
Impuesto	10%					
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$</b>	<b>(4.898,41)</b>	<b>\$ (4.596,54)</b>	<b>\$ (4.246,65)</b>	<b>\$ (3.857,90)</b>	<b>\$ (3.434,94)</b>
Depreciación de equipo y mobiliario	\$	155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16
Depreciación de obra física	\$	593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11
Amortización de deuda	\$	385,65	\$ 416,63	\$ 450,09	\$ 486,23	\$ 525,29
Valor de desecho					\$	9.154,70
Inversión	\$	(13.595,39)				
Capital de trabajo						242,84
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>\$</b>	<b>(13.595,39)</b>	<b>\$ (4.535,80)</b>	<b>\$ (4.264,90)</b>	<b>\$ (3.948,47)</b>	<b>\$ (3.595,87)</b>
						<b>\$ 6.185,58</b>



**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

De acuerdo con el resultado obtenido para los años posteriores, se concluye que la micro-empresa no cuenta con el efectivo para cancelar las obligaciones financieras procedentes del uso de deuda.

Posterior a la comparación del flujo con y sin financiamiento, se demuestra que el proyecto no resulta viable haciendo uso solo de capital propio, o con financiamiento parcial, ya que bajo las dos modalidades no se percibe beneficios.

#### **4.5.11 Indicadores de rentabilidad**

Los indicadores utilizados para evaluar el proyecto son VAN, VAN ajustado, PR, TIR, ID. La tasa de descuento utilizada para la evaluación financiera del activo es de 10,79 %, correspondiente al CAPM y para la evaluación del inversionista es de 7,04 %, tasa proveniente del CPPC.

En la tabla 36 se presenta los montos obtenidos para cada rubro, para la evaluación financiera del activo y del inversionista.

**Tabla 36** *Indicadores de rentabilidad*

<b>Indicadores de rentabilidad</b>	
VAN básico	\$(18.343,26)
VAN ajustado	\$(12.611,73)
VAN	\$(23.112,32)

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

El VAN, determina la pérdida que genera el proyecto, el cálculo se realizó con la fórmula:  
VAN=Valor Presente Flujo Efectivo – Inversión inicial.

En la tabla 37, se presenta el Valor Actual Neto básico, el cual tiene un monto de (\$18 343,26).

**Tabla 37** VAN básico

	0 año	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
FE	\$ (13.595,39)	\$ (3.350,15)	\$ (3.079,25)	\$ (2.762,82)	\$ (2.410,21)	\$ 7.371,23
<b>VAN BÁSICO</b>	<b>(\$18.343,26)</b>					

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Por otro lado, el VAN ajustado, mide el impacto del financiamiento en el tiempo, además, permite observar el efecto del escudo fiscal por parte del VAN del préstamo. La fórmula utilizada fue VAN ajustado: VAN básico + VAN del préstamo. La medición del VAN del préstamo se calcula con la tasa del préstamo, la cual corresponde al 7,8 % anual.

**Tabla 38** VAN del préstamo

	VAN DEL PRÉSTAMO					
	0	1	2	3	4	5
Préstamo	\$10.496,85					
Intereses		-\$799,998	-\$769,03	-\$735,56	-\$699,42	-\$660,37
Amortización		-\$385,65	-\$416,63	-\$450,09	-\$486,23	-\$525,29
Escudo fiscal						
Flujo Neto		-\$1.185,65	-\$1.185,65	-\$1.185,65	-\$1.185,65	-\$1.185,65
<b>VAN DEL PRÉSTAMO</b>	<b>\$ 5.731,53</b>					

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

El monto obtenido se utiliza, seguidamente, para la medición del VAN ajustado.

**Tabla 39** VAN ajustado

VAN ajustado	
VAN básico+	VAN del préstamo
\$ (18.343,26)	\$ 5.731,53
<b>\$ (12.611,73)</b>	

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Tal como se muestra en las tablas anteriores, VAN básico es menor que cero, lo que demuestra que no se considera viable realizar el proyecto usando fondos propios en su totalidad, dado que la actividad no brinda la rentabilidad esperada. Así mismo, se obtuvo un VAN ajustado menor a 0, el cual aumenta el valor del VAN básico, por lo que se considera el financiamiento impacta positivamente en el proyecto, aunque su resultado siga siendo negativo.

De seguido, en la tabla 40 se presenta el VAN, el cual es de (\$23 112,32). Al obtener como resultado un monto por debajo de 0, demuestra que el proyecto no es viable, por lo que se debe rechazar.

**Tabla 40** VAN

	<b>0 año</b>	<b>1 año</b>	<b>2 año</b>	<b>3 año</b>	<b>4 año</b>	<b>5 año</b>
FE	(\$13.595,39)	(\$4.535,80)	(\$4.264,90)	(\$3.948,47)	(\$3.595,87)	\$6.185,58
VAN	(\$23.112,32)					

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Cabe destacar que, en cuanto al PR y la TIR, se realizó los cálculos y se obtuvo resultados negativos, ya que el proyecto presenta flujos negativos. Lo anterior, muestra que no se recupera la inversión inicial y tampoco es rentable.

En cuanto al cálculo del ID, se pierde su tiene sentido, porque el VAN es negativo, ya que no se obtiene ganancias por cada dólar invertido.

Tomando en cuenta los indicadores de rentabilidad previos, se obtiene que el VAN es mayor al VAN básico, por el efecto del uso de la deuda, sin embargo, el monto sigue siendo

negativo. Por otro lado, la TIR es menor a la tasa de descuento, por lo que no debe aceptarse el proyecto. Además, no hay PR, porque la inversión no se recupera en el horizonte de evaluación.

Conforme a la evaluación financiera en su totalidad, se obtiene que el proyecto de inversión no es aceptado, dado que no genera beneficios que garanticen su rentabilidad en el escenario planteado.

#### **4.5.12 Estado de resultados**

El presente estado de resultados muestra la estructura de las entradas, salidas y la utilidad o pérdida. En la tabla 41, se observa que el proyecto tiene una pérdida en promedio de \$4206,89, esta pérdida se genera, principalmente, por los gastos operativos, dado que estos corresponden, en promedio, al 55 % de las ventas anuales.

Tal y como se mencionó, los gastos operativos están compuestos del pago de salarios, cargas sociales, pólizas de trabajo, aguinaldo, servicio contable, insumos y materiales de limpieza, insumos pecuarios, patente y la depreciación de los activos.

**Tabla 41** *Estado de resultados*

<b>Quesos Luna</b>					
<b>Estado de Resultados</b>					
<b>Al 31 de diciembre de cada año</b>					
Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas netas	\$ 22.020,89	\$ 23.579,71	\$ 25.275,75	\$ 27.087,20	\$ 29.003,12
Costo de ventas	\$ 12.915,25	\$ 13.829,50	\$ 14.824,23	\$ 15.886,64	\$ 17.010,33
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$ 9.105,64</b>	<b>\$ 9.750,21</b>	<b>\$ 10.451,52</b>	<b>\$ 11.200,56</b>	<b>\$ 11.992,79</b>
Gastos de operación:					
Gasto por salario	\$ 8.182,62	\$ 8.428,10	\$ 8.680,94	\$ 8.941,37	\$ 9.209,61
Gasto por cargas sociales	\$ 2.168,39	\$ 2.233,45	\$ 2.300,45	\$ 2.369,46	\$ 2.440,55
Gasto por pólizas de trabajo	\$ 379,37	\$ 390,75	\$ 402,48	\$ 414,55	\$ 426,99
Gasto por aguinaldo	\$ 681,88	\$ 702,34	\$ 723,41	\$ 745,11	\$ 767,47
Gasto por servicio contable	\$ 314,91	\$ 324,35	\$ 334,08	\$ 344,11	\$ 354,43
Gastos por insumos de limpieza	\$ 349,84	\$ 360,33	\$ 371,14	\$ 382,28	\$ 393,75
Gasto en insumos pecuario	\$ 235,13	\$ 242,18	\$ 249,45	\$ 256,93	\$ 264,64
Gastos por materiales de limpieza	\$ 56,16	\$ 57,84	\$ 59,58	\$ 61,37	\$ 63,21
Gastos por patente	\$ 87,48	\$ 90,10	\$ 92,81	\$ 95,59	\$ 98,46
Depreciación de equipo y mobiliario	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16
Depreciación de obra física	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11
Total de gastos de operación	\$ 13.204,05	\$ 13.577,73	\$ 13.962,61	\$ 14.359,04	\$ 14.767,37
<b>Utilidad operativa</b>	<b>\$ (4.098,42)</b>	<b>\$ (3.827,52)</b>	<b>\$ (3.511,09)</b>	<b>\$ (3.158,48)</b>	<b>\$ (2.774,58)</b>
Intereses	\$ 800,00	\$ 769,03	\$ 735,56	\$ 699,42	\$ 660,37
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ (4.898,41)</b>	<b>\$ (4.596,54)</b>	<b>\$ (4.246,65)</b>	<b>\$ (3.857,90)</b>	<b>\$ (3.434,94)</b>
Impuesto sobre la renta 10%					
<b>Utilidad o pérdida neta</b>	<b>\$ (4.898,41)</b>	<b>\$ (4.596,54)</b>	<b>\$ (4.246,65)</b>	<b>\$ (3.857,90)</b>	<b>\$ (3.434,94)</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

#### 4.5.13 Balance general

El balance general o balance de situación, presenta detalladamente los activos, pasivos y patrimonio de la microempresa. Con los datos presentados, se identifica la fuente utilizada para la compra de los activos, además, si los activos están siendo usados eficientemente, o si se debe readecuar el nivel de endeudamiento.

En la tabla 42, se indica el balance de situación proyectado para el horizonte de evaluación.

**Tabla 42 Balance general**

<b>Quesos Luna</b>					
<b>Balance General</b>					
<b>Al 31 de diciembre de cada año</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVOS</b>					
Activos Circulantes:					
Efectivo	\$ (4.535,80)	\$ (8.800,70)	\$ (12.749,17)	\$ (16.345,03)	\$ (10.159,45)
Capital de trabajo	\$ 242,84				
Inventario materia prima	\$ 551,48	\$ 1.916,26	\$ 3.049,42	\$ 4.194,11	\$ 5.350,71
Total de activo circulante	\$ (3.741,48)	\$ (6.884,44)	\$ (9.699,75)	\$ (12.150,92)	\$ (4.808,74)
Activos Fijo					
Infraestructura	\$ 10.294,00	\$ 10.294,00	\$ 10.294,00	\$ 10.294,00	\$ 10.294,00
Depreciación acumulada de la infraestructura	\$ (593,11)	\$ (1.186,22)	\$ (1.779,33)	\$ (2.372,44)	\$ (2.965,55)
Mobiliario y equipo	\$ 3.301,39	\$ 3.301,39	\$ 3.301,39	\$ 3.301,39	\$ 3.301,39
Depreciación acumulada de mobiliario y equipo	\$ (155,16)	\$ (310,32)	\$ (465,48)	\$ (620,64)	\$ (775,80)
Total de activos fijos	\$ 12.847,12	\$ 12.098,85	\$ 11.350,58	\$ 10.602,31	\$ 9.854,04
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 9.105,64</b>	<b>\$ 5.214,41</b>	<b>\$ 1.650,83</b>	<b>\$ (1.548,61)</b>	<b>\$ 5.045,30</b>
<b>PASIVOS</b>					
Pasivos circulantes:					
Gasto por salario	\$ 8.182,62	\$ 8.428,10	\$ 8.680,94	\$ 8.941,37	\$ 9.209,61
Gasto por cargas sociales	\$ 2.168,39	\$ 2.233,45	\$ 2.300,45	\$ 2.369,46	\$ 2.440,55
Gasto por poliza de trabajo	\$ 379,37	\$ 390,75	\$ 402,48	\$ 414,55	\$ 426,99
Gasto por aguinaldo	\$ 681,88	\$ 702,34	\$ 723,41	\$ 745,11	\$ 767,47
Gasto por servicio contable	\$ 314,91	\$ 324,35	\$ 334,08	\$ 344,11	\$ 354,43
Gastos por insumos y materiales de limpieza	\$ 406,00	\$ 418,18	\$ 430,72	\$ 443,64	\$ 456,95
Gasto por insumos pecuarios	\$ 235,13	\$ 242,18	\$ 249,45	\$ 256,93	\$ 264,64
Patente por pagar	\$ 87,48	\$ 90,10	\$ 92,81	\$ 95,59	\$ 98,46
Impuesto de renta por pagar					
Total de pasivos circulantes	\$ 12.455,78	\$ 12.829,46	\$ 13.214,34	\$ 13.610,77	\$ 14.019,10
Pasivo a largo plazo:					
Préstamo por pagar	\$ 1.185,65	\$ 1.185,65	\$ 1.185,65	\$ 1.185,65	\$ 1.185,65
Total de pasivo largo plazo	\$ 1.185,65	\$ 1.185,65	\$ 1.185,65	\$ 1.185,65	\$ 1.185,65
Total de pasivos	\$ 13.641,44	\$ 14.015,11	\$ 14.399,99	\$ 14.796,42	\$ 15.204,75
<b>PATRIMONIO</b>					
Pérdida del periodo	\$ (4.535,80)	\$ (4.264,90)	\$ (3.948,47)	\$ (3.595,87)	\$ 6.185,58
Pérdida acumulada		\$ (4.535,80)	\$ (8.800,70)	\$ (12.749,17)	\$ (16.345,03)
<b>Total patrimonio</b>	<b>\$ (4.535,80)</b>	<b>\$ (8.800,70)</b>	<b>\$ (12.749,17)</b>	<b>\$ (16.345,03)</b>	<b>\$ (10.159,45)</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 9.105,64</b>	<b>\$ 5.214,41</b>	<b>\$ 1.650,83</b>	<b>\$ (1.548,61)</b>	<b>\$ 5.045,30</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

De acuerdo con los resultados del balance, se obtiene que los activos no están generando el efectivo necesario para cubrir los pasivos generados, es decir, los activos no están siendo invertidos de manera eficiente.

#### 4.5.14 Simulación del escenario optimista

Esta simulación alternativa, consiste en la evaluación del proyecto ante un crecimiento en las ventas, suponiendo un aumento en el nicho de mercado.

Tal como se muestra en la tabla 43, se considera que el volumen de ventas crecerá un 4 % en el año 2 y 3, y un 6 % en los dos años siguientes. Además, se contempla un crecimiento en el precio de ventas en un 3 % correspondiente a la inflación ya señalada.

**Tabla 43** *Proyección de ventas optimistas*

<b>Cuenta</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Unidades vendidas queso fresco	2881	2996,24	3116,09	3303,05	3501,24
Precio queso fresco	\$ 4,37	\$ 4,50	\$ 4,64	\$ 4,78	\$ 4,92
Ventas netas queso fresco	\$ 12.589,97	\$ 13.483,08	\$ 14.458,66	\$ 15.788,58	\$ 17.226,10
Unidades vendidas queso ahumado	1541	1602,64	1666,75	1766,76	1872,76
Precio queso ahumado	\$ 6,12	\$ 6,30	\$ 6,49	\$ 6,68	\$ 6,88
Ventas netas queso ahumado	\$ 9.430,92	\$ 10.096,63	\$ 10.817,21	\$ 11.801,96	\$ 12.884,59
Ventas netas totales	\$ 22.020,89	\$ 23.579,71	\$ 25.275,87	\$ 27.590,54	\$ 30.110,69

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Seguidamente en la tabla 44, se presenta el flujo alternativo proyectado.

**Tabla 44** *Flujo anual proyectado escenario optimista*

<b>Microempresa Quesos Luna</b>						
<b>Flujo de efectivo anual con financiamiento</b>						
<b>Al 31 de diciembre de cada año</b>						
<b>Cuenta</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Unidades vendidas queso fresco		2881	2996,24	3116,09	3303,05	3501,24
Precio queso fresco	\$	4,37	\$ 4,50	\$ 4,64	\$ 4,78	\$ 4,92
Ventas netas queso fresco	\$	12.589,97	\$ 13.483,08	\$ 14.458,66	\$ 15.788,58	\$ 17.226,10
Unidades vendidas queso ahumado		1541	1602,64	1666,75	1766,76	1872,76
Precio queso ahumado	\$	6,12	\$ 6,30	\$ 6,49	\$ 6,68	\$ 6,88
Ventas netas queso ahumado	\$	9.430,92	\$ 10.096,63	\$ 10.817,21	\$ 11.801,96	\$ 12.884,59
Ventas netas totales	\$	22.020,89	\$ 23.579,71	\$ 25.275,87	\$ 27.590,54	\$ 30.110,69
Costo de venta	\$	12.915,25	\$ 13.829,50	\$ 14.824,29	\$ 16.181,85	\$ 17.659,92
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$</b>	<b>9.105,64</b>	<b>\$ 9.750,21</b>	<b>\$ 10.451,57</b>	<b>\$ 11.408,69</b>	<b>\$ 12.450,77</b>
Gastos operativos						
Gasto por salario	\$	8.182,62	\$ 8.428,10	\$ 8.680,94	\$ 8.941,37	\$ 9.209,61
Gasto por cargas sociales	\$	2.168,39	\$ 2.233,45	\$ 2.300,45	\$ 2.369,46	\$ 2.440,55
Gasto por pólizas de trabajo	\$	379,37	\$ 390,75	\$ 402,48	\$ 414,55	\$ 426,99
Gasto por aguinaldo	\$	681,88	\$ 702,34	\$ 723,41	\$ 745,11	\$ 767,47
Gasto por servicio contable	\$	314,91	\$ 324,35	\$ 334,08	\$ 344,11	\$ 354,43
Gastos por insumos de limpieza	\$	349,84	\$ 360,33	\$ 371,14	\$ 382,28	\$ 393,75
Gasto en insumos pecuario	\$	235,13	\$ 242,18	\$ 249,45	\$ 256,93	\$ 264,64
Gastos por materiales de limpieza	\$	56,16	\$ 57,84	\$ 59,58	\$ 61,37	\$ 63,21
Gastos por patente	\$	87,48	\$ 90,10	\$ 92,81	\$ 95,59	\$ 98,46
Depreciación de equipo y mobiliario	\$	155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16
Depreciación de obra física	\$	593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11
Total gastos operativos	\$	13.204,05	\$ 13.577,73	\$ 13.962,61	\$ 14.359,04	\$ 14.767,37
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$</b>	<b>(4.098,42)</b>	<b>\$ (3.827,52)</b>	<b>\$ (3.511,04)</b>	<b>\$ (2.950,36)</b>	<b>\$ (2.316,60)</b>
Intereses	\$	800,00	\$ 769,03	\$ 735,56	\$ 699,42	\$ 660,37
<b>Utilidad antes de impuesto</b>	<b>\$</b>	<b>(4.898,41)</b>	<b>\$ (4.596,54)</b>	<b>\$ (4.246,61)</b>	<b>\$ (3.649,77)</b>	<b>\$ (2.976,96)</b>
Impuesto	10%					
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$</b>	<b>(4.898,41)</b>	<b>\$ (4.596,54)</b>	<b>\$ (4.246,61)</b>	<b>\$ (3.649,77)</b>	<b>\$ (2.976,96)</b>
Depreciación de equipo y mobiliario	\$	155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16	\$ 155,16
Depreciación de obra física	\$	593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11	\$ 593,11
Amortización de deuda	\$	385,65	\$ 416,63	\$ 450,09	\$ 486,23	\$ 525,29
Valor de desecho						\$ 9.154,70
Inversión	\$	(13.595,39)				
Capital de trabajo						\$ 242,84
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>\$</b>	<b>(13.595,39)</b>	<b>\$ (4.535,80)</b>	<b>\$ (4.264,90)</b>	<b>\$ (3.948,42)</b>	<b>\$ (3.387,74)</b>
						<b>\$ 6.643,56</b>



**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

En el flujo anterior, se observa cómo, en una alternativa optimista, el resultado de los flujos continúa siendo negativo en los primeros cuatro años, dado que los ingresos no son suficientes para cubrir los costos y gastos, por lo que se genera pérdidas en todos los periodos de evaluación.

Seguidamente, en la tabla 45, se presenta la medición del VAN optimista, la cual dio como resultado (\$22 627,72), al ser un valor menor a cero, continúa demostrando que no se considera viable realizar el proyecto, puesto que la actividad no brinda la rentabilidad esperada.

**Tabla 45** VAN optimista

	0 año	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
FE	(\$13.595,39)	(\$4.535,80)	(\$4.264,90)	(\$3.948,42)	(\$3.387,74)	\$6.643,56
VAN	(\$22.627,72)					

**Fuente:** Elaboración propia, 2020.

Cabe destacar que se procedió a realizar los cálculos para los demás indicadores de rentabilidad, sin embargo, al obtener un VAN menor a 0, la TIR sigue dando resultados negativos y no se obtiene un PR, ya que el proyecto sigue sin recuperarse, tal y como se mostró en el escenario base, por lo tanto, debe rechazarse el proyecto.

Finalmente, la alternativa optimista reafirma que el proyecto no es viable, aunque se suponga un aumento en el nicho de mercado, esto está dado, porque los gastos son superiores a los ingresos, lo que genera pérdidas en el proyecto.

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## 5.1 Conclusiones

De acuerdo con los resultados obtenidos, se concluye lo siguiente:

- La investigación demuestra que hay una oportunidad de venta en el distrito de Upala, debido a que los comerciantes están dispuestos a comprar queso fresco y ahumado, no obstante, la demanda actual es pequeña.
- Conforme a la normativa vigente, se demuestra que el proyecto es viable legal y ambientalmente, dado que no hay leyes, normas y reglamentos que impidan el desarrollo del proyecto.
- La investigación demuestra que hay viabilidad técnica, ya que no se encuentra impedimentos que afecten la producción de queso.
- Los resultados obtenidos en el estudio financiero, demuestran que el proyecto no es viable dentro del período de análisis y en la forma en que fue planteado. El principal problema está en los gastos operativos, que representan, en promedio, el 55 % de las ventas anuales, lo que demuestra que, a pesar de tener una utilidad bruta positiva, no es suficiente para cubrir los gastos operativos.
- Para el escenario base, se obtuvo un VAN de (\$23 112,32) y para el escenario optimista (\$22 627,72), ambos indican que no hay rentabilidad, así mismo, se obtuvo una TIR negativa, lo que indica que el costo del dinero es mayor a la TIR, por lo tanto, se debe rechazar el proyecto.

## 5.2 Recomendaciones

Se plantea las siguientes recomendaciones, basado en las conclusiones anteriores:

- No se recomienda realizar el proyecto en las condiciones planteadas, debido a que se demostró que no es rentable.
- Como se comprobó, la demanda actual es pequeña, se propone incrementar los puntos de venta ampliando su zona de influencia en las afueras de Upala, ya que probablemente, con una demanda mayor a la supuesta en el escenario optimista, sí sería rentable.
- Se recomienda generar encadenamientos con productores locales al adquirir insumos como la leche, ya que el propietario no tiene la capacidad para una mayor producción de quesos.
- Dado a que se hace una fuerte inversión, se recomienda diversificar la producción de lácteos, de tal forma que el empresario pueda ofrecer yogurt, natilla, leche, entre otros productos, para no depender únicamente de las ventas de quesos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acevedo, C. (2018). Situación del sector lácteo costarricense. *Revista del Campo de Ayala*. Recuperado de [http://campoayala.com/Revista/Digital\\_Campo\\_de\\_Ayala.pdf](http://campoayala.com/Revista/Digital_Campo_de_Ayala.pdf)
- Almadana, S. (2016). *Dirección estratégica de recursos humanos y compensación total*. (Tesis doctoral). Universidad de Málaga, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, España. Recuperado de [https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/10630/12400/TD\\_ALMADANA\\_ABON\\_Santiago\\_Antonio.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/10630/12400/TD_ALMADANA_ABON_Santiago_Antonio.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Álvarez, F. (2017). *Técnicas para evaluar financieramente proyectos de inversión*. Recuperado de [http://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/83189/1/alvarez\\_tecnicas\\_evaluar\\_2017..pdf](http://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/83189/1/alvarez_tecnicas_evaluar_2017..pdf)
- Arce, J. (2011). *Incorporación de proteína de suero en la elaboración de un queso blanco y valoración del efecto provocado en su rendimiento, agrado general y contenido de triptófano*. (Tesis de licenciatura en Tecnología de Alimentos). Universidad de Costa Rica, Rodrigo Facio. Recuperado de <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/2535/1/33012.pdf>
- Arenas, H. (2019). *Evaluación técnico económico del proceso de producción de queso en el centro poblado de Huamanruro-Macarimelgar-Puno*. (Tesis de Ingeniería en Zootecnista). Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, Escuela Profesional de Zootecnia, Perú. Recuperado de [http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/UNSAAC/4225/253T20190319\\_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/UNSAAC/4225/253T20190319_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación Introducción a la metodología científica*.

Recuperado de <https://evidencia.com/wp-content/uploads/2014/12/EL-PROYECTO-DE-INVESTIGACION-6ta-Ed.-FIDIAS-G.-ARIAS.pdf>

Arredondo, M. (2015). *Contabilidad y análisis de costos*. (2° ed.). México: Grupo Editorial Patria.

Recuperado de

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/unacrsp/reader.action?docID=4569674&query=contabilidad%20de%20costos>

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (1943a). *Código de Trabajo Ley N° 2*.

Recuperado de

[http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=8045&nValor3=101952&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=8045&nValor3=101952&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (1943b). *Ley Constitutiva de la Caja*

*Costarricense de Seguro Social, CCSS*. Recuperado de

[http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=2340&nValor3=84123&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=2340&nValor3=84123&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (1949). *Constitución Política de la República*

*de Costa Rica*. Recuperado de

[http://www.pgrweb.go.cr/scij/busqueda/normativa/normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=871&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/busqueda/normativa/normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=871&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (1958). *De Creación de la Oficina Central de Marcas de Ganado N° 2247*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=36119&nValor3=82698&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=36119&nValor3=82698&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (1988). *Reglamento a Ley del Impuesto sobre la Renta*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=7241](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=7241)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (1990). *Ley de Impuestos Municipales del cantón de Upala*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=6607&nValor3=7034&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=6607&nValor3=7034&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (1994). *Ley de Bienestar de los Animales*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=24319&nValor3=108690&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=24319&nValor3=108690&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (1996). *Reglamento del Seguro de Salud de la Caja Costarricense de Seguro Social*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=43463&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=43463&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (1998). *Ley uso, manejo y conservación de suelos*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=26421&nValor3=93194&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=26421&nValor3=93194&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2004a). *Reglamento de notificación de materias primas, registro sanitario, importación, desalmacenaje y vigilancia de alimentos*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=52306&nValor3=56757&param2=1&strTipM=TC&lResultado=1&strSim=simp](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=52306&nValor3=56757&param2=1&strTipM=TC&lResultado=1&strSim=simp)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2004b). *Reglamento General sobre los Procedimientos de evaluación de impacto ambiental (EIA) N° 31849-MINAE-S-MOPT-MAG-MEIC*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=53029&nValor3=93264&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=53029&nValor3=93264&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2006). *Ley General del Servicio Nacional de salud animal N° 8495*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=57137&nValor3=80913&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=57137&nValor3=80913&strTipM=TC)



Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2008a). *Reglamento general de higiene para los manipuladores de alimentos* N° 34745-S. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=64002&nValor3=73987&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=64002&nValor3=73987&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2008b). *Reglamento general para autorizaciones y permisos sanitarios de funcionamiento otorgados por el Ministerio de Salud* N° 39472-S. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=81043&nValor3=103191&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=81043&nValor3=103191&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2008c). *Reforma reglamento técnico centroamericano alimentos procesados Proced. Licencia Sanitaria, Proced. Otorgar registro sanitario e inscripción sanitaria, requisitos importación alimentos procesados, industria.* Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=63042&nValor3=97188&param2=1&strTipM=TC&lResultado=2&strSim=simp](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=63042&nValor3=97188&param2=1&strTipM=TC&lResultado=2&strSim=simp)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2008d). *Reglamento Técnico RTCR 407: 2007 general para quesos.* Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=64536&nValor3=95229&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=64536&nValor3=95229&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2010). *Control de ganado bovino, prevención y sanción de su robo, hurto y rceptación N° 8799*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=67888&nValor3=80618&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=67888&nValor3=80618&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2011a). *Normas técnicas del Seguro de Riesgos de Trabajo del Instituto Nacional de Seguros*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=71876&nValor3=0&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=71876&nValor3=0&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2011b). *Reglamento para el otorgamiento del carné de manipuladores de alimento y reconocimiento de la oficialización de capacitadores del curso de manipulación de alimentos por parte del Instituto Nacional de Aprendizaje N° 36666-S*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=70732&nValor3=85573&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=70732&nValor3=85573&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2012). *Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.01.07:10 Etiquetado General de los Alimentos Previamente Envasados" (Preenvasados) N° 37280*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=73276&nValor3=97034&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=73276&nValor3=97034&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2014). *Ley General de Salud*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=6581&nValor3=96425&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=6581&nValor3=96425&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2017). *Ley de Construcciones*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param2=NRTC&nValor1=1&nValor2=36307&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param2=NRTC&nValor1=1&nValor2=36307&strTipM=TC)

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2019). *Reglamento de comprobantes electrónicos para efectos tributarios No. 41820-H*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=89078&nValor3=116732&param2=1&strTipM=TC&lResultado=1&strSim=simp](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=89078&nValor3=116732&param2=1&strTipM=TC&lResultado=1&strSim=simp)

Banco Central de Costa Rica. (2020). *Expectativas de inflación y variación de tipo de cambio*. Recuperado de <https://gee.bccr.fi.cr/IndicadoresEconomicos/Cuadros/frmVerCatCuadro.aspx?idioma=1&CodCuadro=%20759>

Barbei, A., Caivano, G., Granieri, C. Zinno, F. (2017). *Otros resultados integrales: un análisis empírico de sus componentes y su relevancia informativa*. Recuperado de <https://www.econo.unlp.edu.ar/frontend/media/6/12106/9ee7c8380135b99d96128e290a5dcc6c.pdf>

- Barboza, L. (10 de junio del 2017). Costa Rica y el comercio mundial de leche. *El Financiero*. Recuperado de <https://www.elfinancierocr.com/opinion/costa-rica-y-el-comercio-mundial-de-leche/J4SZQTO3KZHAPPEX62RNMXXUVFM/story/>
- Barquero, M. (20 de octubre del 2016). Costa Rica produce cerca de 100 tipos de quesos. *La Nación*. Recuperado de <https://www.nacion.com/economia/agro/costa-rica-produce-cerca-de-100-tipos-de-quesos/TXV5CGYTKNFVZG3YHCWVJXCOMQ/story/>
- Barrantes, R. (2012). *Investigación: un camino al conocimiento*. (21ª.reimp.). San José: Euned.
- Barrantes, R. (2013). *Métodos de estudio a distancia e investigación: módulo de investigación: a la búsqueda del conocimiento científico*. San José: Euned.
- Barrantes, J., Barboza-Arias, L. (2018). Innovación y crecimiento inclusivo en Costa Rica: El caso del sector lácteo. *Revista de Política Económica y Desarrollo Sostenible*, 4(1). <https://doi.org/10.15359/peds.4-1.2>
- Barrientos, D. Durán, C. García, G. Vargas, A. (2014). *Diseño de un sistema de información para la asignación de costos y control de inventarios de materia prima en la empresa comercial Muebles Lual*. Recuperado de [https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=2ahUK EwiYiY\\_xi6rlAhVJmVkkHSvnBTQQFjADegQIBhAC&url=http%3A%2F%2Fdeposito.rio.sibdi.ucr.ac.cr%3A8080%2Fjspui%2Fbitstream%2F123456789%2F2729%2F1%2F37903.pdf&usg=AOvVaw00PJDUTB3aEAQeIzdeMlds](https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=2ahUK EwiYiY_xi6rlAhVJmVkkHSvnBTQQFjADegQIBhAC&url=http%3A%2F%2Fdeposito.rio.sibdi.ucr.ac.cr%3A8080%2Fjspui%2Fbitstream%2F123456789%2F2729%2F1%2F37903.pdf&usg=AOvVaw00PJDUTB3aEAQeIzdeMlds)
- Blasco, T.; Otero, L. (2008). Técnicas conversacionales para la recogida de datos en investigación cualitativa: La entrevista (I). *Nure investigación*, (33).

- Behar, D. (2008). *Metodología de la investigación*. Recuperado de <http://rdigital.unicv.edu.cv/bitstream/123456789/106/3/Libro%20metodologia%20investigacion%20este.pdf>
- Brenes, H. (2019). El coeficiente beta ( $\beta$ ) como medida del riesgo sistemático: Una demostración de que el valor del riesgo sistemático del mercado es igual a uno. *Reice: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*, 6(12), 1 - 20. Recuperado de <https://doi.org/10.5377/reice.v6i12.7473>
- Buenaventura, G. (2016). *Finanzas internacionales aplicadas a la toma de decisiones*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado de <http://www.digitaliapublishing.com.una.remotexs.co/visorepub/47136>
- Caja Costarricense del Seguro Social. (2020). *Trámites de inscripción*. Recuperado de <https://www.ccss.sa.cr/tramites?t=9>
- Campos, D.; Dorado, E.; Loáiciga, S.; Valderrama, R.; Villalobos, R. (2017). *Proyectos de inversión turística en Costa Rica: Con referencia a la Unidad de Planeamiento Turístico Guanacaste Norte*. San José, Costa Rica: Jade.
- Campos, M. (2017). *Métodos de investigación académica. Fundamentos de investigación bibliográfica*. Recuperado de [http://icomoscr.org/m/investigacion/\[METODOS\]Folleto\\_v.1.1.pdf](http://icomoscr.org/m/investigacion/[METODOS]Folleto_v.1.1.pdf)
- Canales, M. (2006). *Metodologías de la investigación social*. Recuperado de <https://imaginariosyrepresentaciones.files.wordpress.com/2015/08/canales-eron-manuel-metodologias-de-la-investigacion-social.pdf>

- Carrillo, J., Castro, A.; y Urbina, A. (2014). *La ganadería en el contexto agroalimentario, la generación de empleo y los retos del cambio climático: hacia una nueva política de sostenibilidad competitiva*. Recuperado de <http://www.mag.go.cr/informacion/inf.tecnica%20pro.cerdos/Doc-de-Ganaderia%202014-2018.pdf>
- Castañeda, J. (2019). *Evolución de las 4P's o marketing mix*. (Tesis Administración y Dirección de Empresas). Universidad de Valladolid, España: Facultad de Ciencias Sociales, Jurídicas y de la Comunicación. Recuperado de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/37227/TFG-N.1164.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Castillo, M. (2014). *Proyecto Agroturismo Pasar Upala*. (Tesis de Licenciatura en Arquitectura). Universidad Creativa, Escuela de Arquitectura. Recuperado de [http://www.bienalcostarica.com/uploads/2/0/4/5/20451661/trabajo\\_escrito\\_tesis\\_magaly\\_castillo\\_agroturismo\\_pasar\\_upala\\_arquitectura.pdf](http://www.bienalcostarica.com/uploads/2/0/4/5/20451661/trabajo_escrito_tesis_magaly_castillo_agroturismo_pasar_upala_arquitectura.pdf)
- Chacua, J. (2015). *Estudio de factibilidad para la creación de una planta de procesamiento y comercialización de lácteos para la Asociación Rancheros del Norte de la Parroquia El Carmelo. Para satisfacer la demanda en la Provincia del Carchí*. (Tesis de Ingeniería en Administración de Empresas y Marketing). Universidad Politécnica Estatal del Carchi, Escuela de Administración de Empresas y Marketing, Ecuador. Recuperado de <http://181.198.77.143:8080/bitstream/123456789/460/1/333%20estudio%20de%20factibilidad%20para%20la%20creaci%C3%B3n%20de%20una%20planta%20de%20procesamiento%20y%20comercializaci%C3%B3n%20de%20l%C3%A1cteos.pdf>

Chang, A. (2016). *Propuesta de mejora del proceso productivo para incrementar la productividad en una empresa dedicada a la fabricación de sandalias de baño*. (Tesis de Licenciatura en Ingeniero Industrial). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Escuela de Ingeniería Industrial, Perú. Recuperado de [http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/707/1/TL\\_Chang\\_Torres\\_AlmendraJussely.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/707/1/TL_Chang_Torres_AlmendraJussely.pdf)

Comun, L., Huaman, P. (2019). *Adaptación del modelo CAPM en mercados emergentes*. Recuperado de [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626342/Comun\\_TL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626342/Comun_TL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Damodaran, A. (2020). *Betas por sector (EE.UU.)*. Recuperado de [http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/Betas.html](http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html)

Datos macro. (2020). *Bonos y/o prima de riesgo*. Recuperado de <https://datosmacro.expansion.com/bono>

Erviti, B. Segura, T. (2000). *Estudios de población texto básico*. La Habana: Centro de Estudios Demográficos Universidad de La Habana. Recuperado de [http://files.sld.cu/prevemi/files/2017/08/estudios\\_poblacion.pdf](http://files.sld.cu/prevemi/files/2017/08/estudios_poblacion.pdf)

Escribano, G. Alcaraz.; J. Fuentes, M. (2014). *Políticas de marketing*. (2° ed.). Madrid: Ediciones Paraninfo. Recuperado de

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=vhlfAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=Es+la+intensidad+de+la+rivalidad+entre+las+empresas+establecidas+dentro+de+una+industria+que+satisfacen+la+misma+necesidad.&ots=iNPYOqjDnx&sig=-K0H9RqtMoolGTQydLRoVstvTc#v=onepage&q&f=false>

Fallas, P. (2015). *Caracterización sensorial del queso típico Turrialba fresco con sello de denominación de origen*. (Proyecto final de graduación de Licenciatura en Ingeniería de alimentos). Universidad de Costa Rica, Rodrigo Facio. Recuperado de [https://www.researchgate.net/profile/Pilar\\_Fallas4/publication/330335808\\_Caracterizacion\\_del\\_Queso\\_Tipico\\_Turrialba\\_Fresco\\_con\\_Sello\\_de\\_Denominacion\\_de\\_Origen/links/5c3942c8a6fdccd6b5a5e0fd/Caracterizacion-del-Queso-Tipico-Turrialba-Fresco-con-Sello-de-Denominacion-de-Origen.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Pilar_Fallas4/publication/330335808_Caracterizacion_del_Queso_Tipico_Turrialba_Fresco_con_Sello_de_Denominacion_de_Origen/links/5c3942c8a6fdccd6b5a5e0fd/Caracterizacion-del-Queso-Tipico-Turrialba-Fresco-con-Sello-de-Denominacion-de-Origen.pdf)

Flores, T. (2016). *Proyecto de inversión para la creación de una empresa productora de ladrillos localizada en la parroquia Malacatos-cantón Loja*. (Tesis previa a optar el grado de ingeniería en Banca y Finanzas). Universidad Nacional de Loja, Ecuador. Recuperado de <http://dspace.unl.edu.ec:9001/jspui/bitstream/123456789/10254/1/TESIS%20FINAL%20TRIBUNALverdadero%20cads.pdf>

Fondo Europeo de Desarrollo Regional. (2018) *¿Qué es una patente?* Recuperado de [https://www.oepm.es/export/sites/oepm/comun/documentos\\_relacionados/Publicaciones/Folletos/2018\\_04\\_26\\_Folletos\\_Que\\_es\\_una\\_patente.pdf](https://www.oepm.es/export/sites/oepm/comun/documentos_relacionados/Publicaciones/Folletos/2018_04_26_Folletos_Que_es_una_patente.pdf)



- Food and Agriculture Organization. (2019). *Leche y productos lácteos*. Recuperado de:  
<http://www.fao.org/dairy-production-products/products/es/>
- García, N. (2015). Las microempresas un segmento fundamental en el desarrollo empresarial y la generación de empleo en Colombia y Perú. *Horizonte Empresarial* Vol. 2 /N°2. ISSN 2313-3414. Recuperado de <http://revistas.uss.edu.pe/index.php/EMP/article/view/208/228>
- Gimeno, M. (2014). *Evolución del modelo Capm a lo largo de la historia de la economía financiera*. Recuperado de  
<https://repositorio.comillas.edu/jspui/bitstream/11531/149/1/TFG000037.pdf>
- González, L. (2013). *Estadística descriptiva y probabilidad*. Bogotá, Colombia: Editorial Jorge Tadeo Lozano.
- Guido, L., Marchena, H., Marín, R., Urbina, M. (2019). *Viabilidad económica financiera para comercializar la producción estandarizada de productos lácteos de los productores de Quebrada Grande, Liberia, Guanacaste*. (Tesis de licenciatura en Administración con Énfasis en Gestión Financiera). Universidad Nacional de Costa Rica, Sede Regional Chorotega.
- Gutiérrez, T. (13 de julio del 2017). Agro teme desgravación de TLC con EE. UU. *LA REPÚBLICA.NET*. Recuperado de <https://www.larepublica.net/noticia/agro-teme-desgravacion-de-tlc-con-ee-uu>

Hernández, M. (2017). *Formulación técnica, económica, financiera y social, para el diseño y construcción de una red de alcantarillado sanitario destinada a la recolección, evacuación y planta de tratamiento de aguas residuales del área urbana del municipio de mateare para el año 2017.* Recuperado de [https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=2ahUK EwjWpZjJ\\_6nlAhUQnlkKHY-9D4YQFjACegQIAxAC&url=http%3A%2F%2Frepositorio.unan.edu.ni%2F5263%2F1%2F18146.pdf&usg=AOvVaw3x8RgeS5vjtyehTfcOka68](https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=2ahUK EwjWpZjJ_6nlAhUQnlkKHY-9D4YQFjACegQIAxAC&url=http%3A%2F%2Frepositorio.unan.edu.ni%2F5263%2F1%2F18146.pdf&usg=AOvVaw3x8RgeS5vjtyehTfcOka68)

Hernández, R. (2010). *Metodología de la investigación.* Recuperado de [https://www.esup.edu.pe/descargas/dep\\_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf](https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf)

Hernández, R., Fernández, C. Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación.* Recuperado de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

Huamán, D. (2011). *Fuentes de información.* Recuperado de [https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwiAiMiP0LDkAhUEjlkKHcJXAeAQFjAAegQIABAC&url=http%3A%2F%2Fbv.sper.paho.org%2Fvideodigitales%2Fmatedu%2Fcam2011%2FFuentes\\_informacion.pdf%3Fua%3D1&usg=AOvVaw33qBHgfuaCK4EL36\\_ytfKl](https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwiAiMiP0LDkAhUEjlkKHcJXAeAQFjAAegQIABAC&url=http%3A%2F%2Fbv.sper.paho.org%2Fvideodigitales%2Fmatedu%2Fcam2011%2FFuentes_informacion.pdf%3Fua%3D1&usg=AOvVaw33qBHgfuaCK4EL36_ytfKl)

- Ibáñez, A. (2015). *Evaluación del tiempo de cuajado en las características organolépticas del queso fresco*. (Tesis de Ingeniería Agropecuaria Industrial). Universidad Politécnica Salesiana, Sede Cuenca, Ecuador. Recuperado de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/8883/1/UPS-CT005089.pdf>
- Iglesias, M. Cortés, M. (2004). *Generalidades sobre Metodología de la Investigación*. Recuperado de [http://www.unacar.mx/contenido/gaceta/ediciones/metodologia\\_investigacion.pdf](http://www.unacar.mx/contenido/gaceta/ediciones/metodologia_investigacion.pdf)
- Instituto de Desarrollo Rural. (2014). *Informe de Caracterización Básica del Territorio Guatuso-Upala-Los Chiles*. Recuperado de [https://www.inder.go.cr/territorios\\_inder/region\\_huetar\\_norte/caracterizaciones/Caracterizacion-Guatuso-Upala-Los%20Chiles.pdf](https://www.inder.go.cr/territorios_inder/region_huetar_norte/caracterizaciones/Caracterizacion-Guatuso-Upala-Los%20Chiles.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2011a). *Características sociales y demográficas*. Recuperado de [http://www.inec.go.cr/sites/default/files/documentos/inec\\_institucional/estadisticas/resultados/reoblaccenso2011-10.pdf](http://www.inec.go.cr/sites/default/files/documentos/inec_institucional/estadisticas/resultados/reoblaccenso2011-10.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2011b). *Indicadores económicos según cantón y distrito*. Censo 2011. Recuperado de <http://www.inec.go.cr/censos/censos-2011>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2011c). *Indicadores educativos y uso de tecnologías de la comunicación e información, según cantón y distrito*. Censo 2011. Recuperado de <http://www.inec.go.cr/censos/censos-2011>

Jaqui, O. (2018). *Elaboración del diseño de puestos de trabajo bajo un modelo basado en competencias para una empresa dedicada a la fabricación de ataúdes en el año 2018*. (Tesis de licenciatura en Administración). Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Perú. Recuperado de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14374/Olinda%20Maria%20Jaqui%20Mar%c3%adn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

López, A. (2017). *Viabilidad económica financiera de minado veta chaparral del yacimiento Auríferos San Francisco, Golden River Resources S.A.-Arequipa*. (Tesis de Ingeniería de Minas). Universidad Nacional de Altiplano, Facultad de Ingeniería de Minas, Perú. Recuperado de [http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/7314/L%C3%B3pez\\_Quispe\\_Alejandro\\_Magno.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/7314/L%C3%B3pez_Quispe_Alejandro_Magno.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

López, Q. Humoa, J. (2017). *Plan de negocios para la comercialización de queso doble crema en la ciudad de Villavicencio*. (Tesis de licenciatura en Contaduría Pública). Universidad de los Llanos, Escuela de Economía y Finanzas, Colombia. Recuperado de [https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=2ahUK Ewj24Py1rY\\_1AhWotlkKHe5hBYwQFjAEegQIABAB&url=http%3A%2F%2Frepositorio.unillanos.edu.co%2Fjspui%2Fbitstream%2F001%2F741%2F1%2FINFORME%2520FINAL%2520PROYECTO%2520QUESOS.pdf&usg=AOvVaw298A31mvnTJvl\\_\\_QNE X3x9](https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=2ahUK Ewj24Py1rY_1AhWotlkKHe5hBYwQFjAEegQIABAB&url=http%3A%2F%2Frepositorio.unillanos.edu.co%2Fjspui%2Fbitstream%2F001%2F741%2F1%2FINFORME%2520FINAL%2520PROYECTO%2520QUESOS.pdf&usg=AOvVaw298A31mvnTJvl__QNE X3x9) Ministerio de Economía Industrial y Comercio. (2014) *Sistematización de un Modelo de Competitividad para la Región Huasteca Norte*. Recuperado de <https://www.meic.go.cr/meic/documentos/kc9ncd6g2/SistematizaRHN.pdf>

- Martínez, A. Ribot, A. Riverón, Y. Remón, D. Martínez, Y. Jacsens, L. Uyttendaele, M. (2019). *Staphylococcus aureus* en la cadena de producción de queso fresco artesanal. *Revista de Salud Animal*, 41(1). Recuperado de <http://scielo.sld.cu/pdf/ras/v41n1/2224-4700-rsa-41-01-e03.pdf>
- Medina, S. (2014). *Estudio de viabilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de quesos artesanales maduros, utilizando como materia prima leche de la raza Montbéliarde*. (Tesis de Médico Veterinario). Universidad de la Salle, Facultad de Ciencias Agropecuarias, Colombia. Recuperado de [https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1267&context=medicina\\_veterinaria](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1267&context=medicina_veterinaria)
- Meinero, S. (2017). *Proyecto de inversión sobre fábrica de queso en Zona Centro-Oeste de la provincia de Santa Fe*. (Tesis de licenciatura en Administración de Empresas). Universidad Siglo 21, Argentina. Recuperado de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/13831/MEINERO%20SOFIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mendoza, A.; Medina, G. (2011). *Plan de negocios orientado a la producción y comercialización de queso con sabor a frutas en la ciudad de Villavicencio*. (Tesis de licenciatura en Gerencia de Mercadeo). Colombia: Universidad Jorge Tadeo Lozano, Facultad de Ciencias Económicas. Recuperado de <https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/1545/T420.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ministerio de Comercio Exterior. (2014). *Preguntas frecuentes sobre el TLC: lo que usted necesita saber sobre el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos*. San José: COMEX. Recuperado de [http://www.sice.oas.org/TPD/USA\\_CAFTA/Studies/CRyTLC.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/USA_CAFTA/Studies/CRyTLC.pdf)

Ministerio de Hacienda. (2009). *Valoración, revaluación, depreciación de la propiedad planta y equipo*. Recuperado de [https://www.hacienda.go.cr/docs/5218af6c4f22c\\_DirectrizCN0012009PropiedadPlantayEquipo.pdf](https://www.hacienda.go.cr/docs/5218af6c4f22c_DirectrizCN0012009PropiedadPlantayEquipo.pdf)

Ministerio de Hacienda. (2019). *Generalidades del impuesto sobre valor agregado*. Recuperado de: <https://www.hacienda.go.cr/contenido/15035-generalidades-del-impuesto-sobre-el-valor-agregado-iva>

Ministerio de Hacienda. (2020). *Declaración de inscripción (ATV)*. Recuperado de <https://www.hacienda.go.cr/contenido/13358-declaracion-de-inscripcion-modificacion-de-datos-desinscripcion-en-atv>

Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. (2014). *Región Huetar Norte Plan de Desarrollo 2030*. Recuperado de <http://sia.eurosocial-ii.eu/files/docs/1400675065-Region%20Huetar%20Norte.pdf>

Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. (2017). *Índice de Desarrollo Social Región Huetar Norte*. Recuperado de <https://documentos.mideplan.go.cr/share/s/6MN0os-mS7mTdmqByzhufg>

Ministerio de Salud. (2019a) *¿Cómo obtengo un carné de manipulación de alimentos?* Recuperado de <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/733-preguntas-frecuentes-barra/1077-carne-de-manipulacion-de-alimentos>

Ministerio de Salud. (2019b). *Registro de productos de interés sanitario*. Recuperado de <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites-ms/registro-de-productos-de-interes-sanitario-ms>

Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. (2020). *Lista de salarios*. Recuperado de <http://www.mtss.go.cr/temas-laborales/salarios/lista-salarios.html>

Morales, N. (2018). *Situación socioeconómica de la Región Huetar Norte y sus principales desafíos*. I Congreso Humanidades y Sociedades Región Huetar Norte 2018. Recuperado de <http://181.193.85.42/bitstream/handle/123456789/257/Natalia%20Morales%20%20Situaci%c3%b3n%20socioecon%c3%b3mica%20Regi%c3%b3n%20Huetar%20Norte.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. (2017). *Lácteos y sus productos. en OCDE-FAO Perspectivas Agrícolas 2017-2026*. doi: [http://dx.doi.org/10.1787/agr\\_outlook-2017-10-es](http://dx.doi.org/10.1787/agr_outlook-2017-10-es)

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2019). *Leche y productos lácteos*. Recuperado de <http://www.fao.org/dairy-production-products/products/es/>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2019). *Sistemas pecuarios*. Recuperado de <http://www.fao.org/livestock-systems/es/>

Palomo, H. Silva, F. Zúñiga, K. (2017). *Estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de quesos doble crema para la ciudad de Bogotá*. (Tesis en Gerencia de Proyectos). Corporación Universitaria Minuto de Dios, Sede Virtual y a Distancia, Colombia. Recuperado de [https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&ved=2ahUKEwiLx4Lz8pblAhWqmOAKHZeWB0UQFjAHegQIBhAC&url=https%3A%2F%2Frepository.uniminuto.edu%2Fbitstream%2Fhandle%2F10656%2F6606%2FTEPRO\\_PalomoNegretteHenryAlberto\\_2017.pdf%3Fsequence%3D1&usg=AOvVaw1ia-v9nuiBT27MGpcUFkPu](https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&ved=2ahUKEwiLx4Lz8pblAhWqmOAKHZeWB0UQFjAHegQIBhAC&url=https%3A%2F%2Frepository.uniminuto.edu%2Fbitstream%2Fhandle%2F10656%2F6606%2FTEPRO_PalomoNegretteHenryAlberto_2017.pdf%3Fsequence%3D1&usg=AOvVaw1ia-v9nuiBT27MGpcUFkPu)

Paredes, J. Chucho, V. Castelo, A. Rojas, H. (2019). Formulación de proyectos de inversión para las Pymes. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. (Enero, 2019). Recuperado de <https://www.eumed.net/rev/oe1/2019/01/proyectos-invesion-pymes.html>

Pelayo, B. (2014). *Análisis Financiero de la empresa "Valeo" 2008 – 2011*. Recuperado de: [https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&ved=2ahUKEwji\\_PTJrazlAhXHxlkKHwxhCjUQFjAGegQICRAC&url=http%3A%2F%2Fri.uaemex.mx%2Fbitstream%2Fhandle%2F20.500.11799%2F66293%2FTesis%2520Brenda%2520PELAYO%252003.05.2014-split-merge.pdf%3Fsequence%3D3%26isAllowed%3Dy&usg=AOvVaw0rIukt6MCD6nKFAXGw-IvI](https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&ved=2ahUKEwji_PTJrazlAhXHxlkKHwxhCjUQFjAGegQICRAC&url=http%3A%2F%2Fri.uaemex.mx%2Fbitstream%2Fhandle%2F20.500.11799%2F66293%2FTesis%2520Brenda%2520PELAYO%252003.05.2014-split-merge.pdf%3Fsequence%3D3%26isAllowed%3Dy&usg=AOvVaw0rIukt6MCD6nKFAXGw-IvI)



- Peralta, D. Méndez, J. (2015). Responsabilidad social y competencia desleal entre las grandes superficies y sus proveedores. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 66, 37-55. Recuperado de <http://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/cont/article/view/26126/20779404>
- Pérez, M. (2015). *Marketing y ventas*. (4ª ed.). España: Editorial ICB. Recuperado de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/unacrsp/reader.action?docID=5757861&query=definici%25C3%25B3n%2Bde%2Bprecio>
- Pisfil, G. (2018). *Efecto del tiempo de ahumado en la vida útil del “Queso Ycayalino” envasado al vacío en bolsas de polietileno de alta densidad*. (Tesis de licenciatura en Ingeniería Agroindustrial). Universidad Nacional de Ucayali, Facultad de Ciencias Agropecuarias, Perú. Recuperado de <http://repositorio.unu.edu.pe/bitstream/handle/UNU/3867/000003524T.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Puscan, A. (2018). *Estudio de factibilidad para la instalación de una planta procesadora de lácteos en el distrito de Lepanto*. (Tesis de licenciatura en Administración de Empresas). Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, Escuela Profesional de Administración de Empresas, Perú. Recuperado de <http://repositorio.untrm.edu.pe/bitstream/handle/UNTRM/1501/Puscan%20Huaman%20Aurelio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ramírez, K. (2019). *Modelo de producción más limpia para la microempresa “Productos lácteos del Norte” ubicada en la ciudad de Tulcán*. (Tesis de ingeniería en Biotecnología Ambiental). Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Escuela de Ciencias Químicas, Ecuador. Recuperado de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/11126/1/236T0434.PDF>

Ramos, P. (2015). *Planificación y gestión de recursos humanos*. (2° ed.). Málaga, España: Editorial ICB. Recuperado de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/unacrsp/reader.action?docID=5809720&query=Administraci%C3%B3n%20de%20recursos%20humanos>

Registro Nacional República de Costa Rica. (2010a). *Guía de servicios y formularios*. Recuperado de [http://www.rnpdigital.com/propiedad\\_industrial/propiedad\\_industrial\\_guia\\_servicios\\_formularios.htm](http://www.rnpdigital.com/propiedad_industrial/propiedad_industrial_guia_servicios_formularios.htm)

Registro Nacional. (2010b). *Requisitos para la Cancelación de Planos Catastrados*. Recuperado de [http://www.registronacional.go.cr/catastro/catastro\\_nacional\\_guia\\_servicios\\_formularios.htm](http://www.registronacional.go.cr/catastro/catastro_nacional_guia_servicios_formularios.htm)

Reveles, R. (2019). *Análisis de los elementos del costo*. (2° ed.). Ciudad de México, México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Recuperado de [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=5pGpDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT13&dq=definici%C3%B3n+de+costo+de+venta&ots=c\\_7ckqlXw0&sig=fXh0NCZAm6zZ0bdlPVQIKdy-fn0#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20de%20costo%20de%20venta&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=5pGpDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT13&dq=definici%C3%B3n+de+costo+de+venta&ots=c_7ckqlXw0&sig=fXh0NCZAm6zZ0bdlPVQIKdy-fn0#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20de%20costo%20de%20venta&f=false)

Robespierre, H., Torres, M. (2017). *Análisis de la rentabilidad en proceso de productos hidrobiológicos empanizados, en una empresa pesquera del distrito de Paita-2017*. (Tesis de licenciatura en Contabilidad). Universidad César Vallejo, Escuela Académico Profesional de Contabilidad, Perú. Recuperado de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/10765/miranda\\_th.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/10765/miranda_th.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Rodríguez, F. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión: una propuesta metodológica*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Recuperado de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/unacrsp/reader.action?docID=5635971&query=evaluaci%25C3%25B3n%2Bde%2Bproyectos>

Rojas, M. (2015). *Evaluación de proyectos para ingenieros*. (2° ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/unacrsp/reader.action?docID=4422279&query=evaluaci%25C3%25B3n%2Bde%2Bproyectos>

Rojas, M. (2018). *Revisión de la literatura acerca de los diseños metodológicos empleados en estudios empíricos sobre la evaluación del currículo en el nivel de educación superior universitario*. (Tesis de magíster en educación con mención en currículo). Pontificia Universidad Católica, Perú. Recuperado de [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/13900/ROJAS\\_BONILLA\\_MAR%25C3%258DA\\_LUZ1.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/13900/ROJAS_BONILLA_MAR%25C3%258DA_LUZ1.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Samuelson, P. Nordhaus, W. (2014). *Introducción a la macroeconomía*. (10° ed.). Madrid, España: McGraw-Hill. Recuperado de

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/unacrsp/reader.action?docID=3429921&query=macroeconom%25C3%25ADa>

Sánchez, B. (2016). *Plan estratégico de mercadeo para la marca de productos lácteos “Mú”, para la empresa Florida Bebidas S.A.* (Tesis de maestría en Administración y Dirección de Empresas con énfasis en Mercadeo y Ventas). Universidad de Costa Rica, Rodrigo Facio. Recuperado de

<http://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/29421/Plan%20Estrat%C3%A9gico%20de%20Mercadeo%20para%20la%20Marca%20de%20Productos%20L%C3%A1cteos%20%20M%C3%BA%20,%20para%20la%20empresa%20Florida%20Beb.pdf?sequence=1>

Santamaría, W. (2016). *Análisis del precio de las acciones respecto al costo de capital aplicado a compañías del sector financiero que cotizan en la Bolsa de Valores de Colombia*. (Tesis de magister en Administración). Universidad Nacional de Colombia. Colombia: Facultad de Ciencias Económicas. Recuperado de

<http://bdigital.unal.edu.co/54094/1/91013621.2016.pdf>

Servicio Nacional de Salud Animal. (2020). *Certificado Veterinario de Operación*. Recuperado de <http://www.senasa.go.cr/institucion/organizacion/direcciones-nacionales/direccion-nacional-de-operaciones/cvo>

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2012a). *Código de Normas y Procedimientos Tributarios* (Código Tributario). Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/SCIJ/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=6530&nValor3=89974&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/SCIJ/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=6530&nValor3=89974&strTipM=TC)

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2012b). *Ley de Fomento a la Producción Agropecuaria FODEA y Orgánica del MAG*. Recuperado de [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=546&nValor3=90685&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=546&nValor3=90685&strTipM=TC)

Solís, A. (2016). *Descripción de la situación actual sobre el consumo, perfil sensorial y grado de aceptación del queso seco tradicional elaborado en la región Huetar Norte y región Chorotega de Costa Rica*. (Tesis de licenciatura en Ingeniería de Alimentos). Universidad de Costa Rica, Facultad de Ciencias Agroalimentarias. Recuperado de <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/3865/1/40153.pdf>

Subastas Ganaderas. (2020). *Precio de ganado en pie*. Recuperado de <http://subastaganaderascr.com/wp/promedios-subasta-montecillos/>

Tenecela, C. (2011). *Plan de expansión de ventas aplicada a la microempresa "Lácteos Los Pinos" periodo 2011-2013*. (Tesis de Ingeniería Comercial). Universidad de Cuenca, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Ecuador. Recuperado de [https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=22&ved=2ahUKewi4oaqPy4\\_1AhUBj1kKHeGCCk84FBAWMAF6BAgBEAI&url=https%3A%2F%2Fspace.ucuenca.edu.ec%2Fbitstream%2F123456789%2F1179%2F1%2Ftad1030.pdf&usg=AOvVaw0lpSiPY3VLbsB2ZUGBz84Z](https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=22&ved=2ahUKewi4oaqPy4_1AhUBj1kKHeGCCk84FBAWMAF6BAgBEAI&url=https%3A%2F%2Fspace.ucuenca.edu.ec%2Fbitstream%2F123456789%2F1179%2F1%2Ftad1030.pdf&usg=AOvVaw0lpSiPY3VLbsB2ZUGBz84Z)

The Wall Street Journal. (2020). *Tasa libre de riesgo*. Recuperado de <https://www.wsj.com/>

Tiberti, M. (2016). *Formulación y evaluación financiera de un proyecto de inversión para la instalación de un centro médico especializado en otorrinolaringología y fonoaudiología en la ciudad de Santiago del Estero*. Recuperado de: <https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiW69es3aTlAhWDwVkkHXowC5IQFjAHegQICRAC&url=https%3A%2F%2Frepositorio.uesiglo21.edu.ar%2Fbitstream%2Fhandle%2Fues21%2F10968%2FTesis.pdf%3Fsequence%3D1%26isAllowed%3Dy&usg=AOvVaw1b1ssmaVEAXr4Ic1cGjBu>

Torres, S. González, A. Vavilova, I. (2015). *La cita y referencia bibliográfica: Guía basada en las normas APA*. Recuperado de [https://www.uahurtado.cl/pdf/Cita\\_y\\_Referencia\\_Bibliografica\\_gua\\_basada\\_en\\_las\\_normas\\_APA.pdf](https://www.uahurtado.cl/pdf/Cita_y_Referencia_Bibliografica_gua_basada_en_las_normas_APA.pdf)

Valle, L. Hernández, A. (2010). *Estudio de viabilidad para una comercializadora de queso costeño suave en Bogotá D.C.* (Tesis de licenciatura en Administración de Empresas). Colombia: Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Recuperado de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9057/tesis388.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

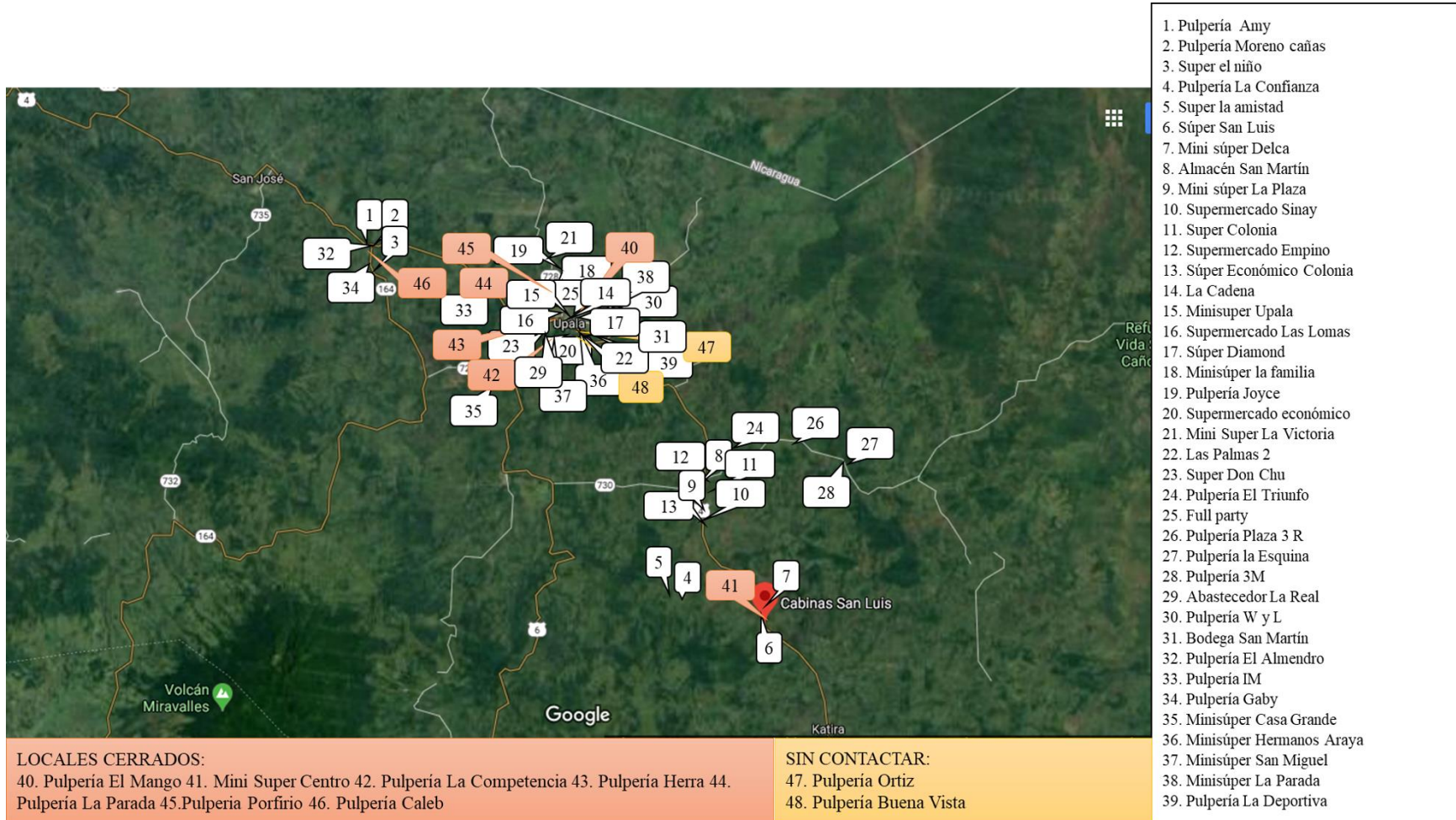
Vigo, V. Vigil, S. Sánchez, M. Medianero, D. (2018). *Manual de diseño de proyectos de desarrollo sostenible*. Recuperado de <https://www.losandes.org.pe/libros/LIBRO-DISENO-DE-PROYECTOS-ALAC.pdf>

Yahoo Finanzas. (2020). *Rendimiento de mercado, Estándar & Poor 500*. Recuperado de <https://es-us.finanzas.yahoo.com/quote/ES%3DF/history?p=ES%3DF>

Yuni, J. Urbano, C. (2014). *Recursos metodológicos para la preparación de proyectos de investigación*. Recuperado de <http://abacoenred.com/wp-content/uploads/2016/01/Técnicas-para-investigar-2-Brujas-2014-pdf.pdf>

**ANEXOS**

**Anexo 01:** Mapa de comercios encuestados





**Anexo 02: Antecedentes**

<b>Autor/ Autora (Año)</b>	<b>Título</b>	<b>Grado</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Principales Conclusiones</b>
<b>Internacional</b>				
Valle, L. y Hernández, A. (2010).	Estudio de viabilidad para una comercializadora de queso costeño suave en Bogotá, D.C, Colombia.	de Licenciatura en Administración de Empresas.	Elaboración de un estudio de viabilidad para una empresa comercializadora de queso costeño suave, en Bogotá D.C.	El queso costeño abre la posibilidad de un nuevo mercado en Colombia y en el mundo. La empresa generará empleos directos e indirectos favoreciendo al desarrollo de la región. El proyecto de inversión es viable, pero se debe trabajar en su posicionamiento como un producto diferenciado y de calidad.

Tenecela, Plan de Ingeniería  
C. (2011). expansión de Comercial.  
ventas aplicada a  
la microempresa  
“Lácteos Los  
Pinos”, periodo  
2011-2013,  
Ecuador.

Elaborar un plan El sector lácteo es un  
de expansión de mercado en el cual existe  
la fuerza de mucha competencia, por  
ventas con el lo que la rentabilidad de  
propósito de este no es muy alta, pero  
incrementar la las posibilidades de la  
presencia de la empresa son muy buenas  
empresa a nivel de ingresar en el  
del claustro y mercado por su imagen y  
obtener un calidad, entonces, en  
margen de este caso, es conveniente  
utilidades más competir con  
amplio y diferenciación de  
solidificar la productos,  
empresa como de especialización de  
carácter regional. mercados y fidelización  
de clientes.

Se concluye que la  
aplicación de este plan  
es viable, ya que al  
realizar el análisis  
financiero se obtuvo una  
Tasa Interna de Retorno

superior a la Tasa de Mercado.

Mendoza, Plan de negocios Especialidad en Establecer la Llevan a cabo un plan de A. y orientado a la Gerencia de factibilidad de un negocio de una empresa Medina, G. producción y Mercadeo. plan de negocios. procesadora y (2011). comercialización mediante un comercializadora de de queso con diagnóstico queso con sabor a frutas, sabor a frutas en estratégico para con el fin de cuantificar la ciudad de la creación de los beneficios Villavicencio, una empresa económicos que Colombia. competitiva, representa su dedicada a la formalización. También, producción y evalúan aspectos, tales comercialización como el estudio de de queso con mercado, técnico, color y sabor a administrativo, legal y frutas en la financiera. Por otra ciudad de parte, muestran como Villavicencio. resultado, que el proyecto es viable, ya que el VAN es superior a la inversión y la TIR es

mayor a la tasa de descuento.

Chacua, J. (2015). Estudio de Ingeniería en Establecer a Se encuentra una alta factibilidad para Administración mediante un demanda insatisfecha la creación de de Empresas y estudio de donde la Asociación una planta de Marketing. factibilidad, la logrará cubrir un 85 %. procesamiento y creación de una El proyecto es viable, ya comercialización planta que de acuerdo con los de lácteos para la de indicadores, el VAN es Asociación procesamiento y superior a la inversión y Rancheros del comercialización la tasa TIR es mayor a la Norte de la de lácteos para la tasa de descuento. Parroquia El Asociación Carmelo. Para Rancheros del satisfacer la Norte de la demanda en la Parroquia El Provincia del Carmelo, satisfaciendo la Carchí, Ecuador. demanda Insatisfecha, de la ciudad de Tulcán.

Meinero, S. (2017). Proyecto de Licenciatura en Administración de Empresas. Formular y evaluar un proyecto de inversión para la instalación de una fábrica de queso en Zona Centro-oeste de la provincia de Santa Fe, Argentina. Se define que la instalación de la quesería es beneficiosa, con índices de rentabilidad aceptables y con altas tasas de rendimiento. En relación con el período de recuperación, oscila entre dos años con nueve meses y los tres años con siete meses.

Carlos Pellegrini,  
provincia de Santa Fe, en el año 2018.

López, Q. y Humoa, J. (2017). Plan de negocios para la comercialización de queso doble crema en la ciudad de Licenciatura en Contaduría Pública. Realizar un plan de negocios para la comercialización de queso doble crema en la ciudad de Formular, elaborar y poner en marcha el plan de negocio; presenta ventajas a nivel empresarial, ya que es un producto de primera

<p>Villavicencio, Colombia.</p>	<p>ciudad de necesidad en la canasta familiar.</p>
<p>Palomo, Estudio de Especialización H., Silva, prefactibilidad en Gerencia de F. y para la creación Proyectos. Zúñiga, K. de una empresa (2017). de producción y comercialización de quesos doble crema para la ciudad de Bogotá, Colombia.</p>	<p>Realizar Estudio Como resultado del de análisis financiero y prefactibilidad económico, se puede para la creación llegar a la conclusión de una empresa que el plan de negocio de producción y para una empresa comercialización productora y de quesos doble comercializadora de crema para la queso doble crema, es ciudad de viable financiera y Bogotá. económicamente,  basándose en las cifras generadas en los indicadores de bondad e indicadores financieros. Quesos ROMA S.A.S. tendrá la figura de sociedad de responsabilidad limitada y contará</p>

con tres socios inversionistas, que aportarán capital en el momento de la constitución legal de la empresa.

- Puscan, A. (2018). Estudio de factibilidad para la instalación de una planta procesadora de lácteos en el distrito de Levanto, Perú. Licenciatura en Administración de Empresas. Elaborar un estudio de factibilidad para la instalación de una planta procesadora de lácteos en el distrito de Levanto, Perú. Es factible la instalación de una planta procesadora con capacidad de 600 litros por día, ya que hay una demanda insatisfecha de lácteos. Para la inversión se utiliza el 51 % financiado por recursos propios y un 49 % con deuda financiera.
- Arenas, H. (2019). Evaluación económica del proceso de producción de Ingeniería en Zootecnista. Evaluación técnica y económica del proceso de producción de queso, las queseras no cuentan con cambiantes

queso en el  
Centro Poblado  
de Huamanruro-  
Macarimelgar –  
Puno, Perú.

producción de adecuados para su  
las procesamiento, tampoco  
plantas queseras cuentan con los  
del Centro permisos para operar ni  
Poblado de se encuentran acogidos a  
Huamanruro, ningún régimen  
distrito de tributario.

Macari,  
provincia de  
Melgar - Puno.

Ramírez, Modelo de Ingeniería en  
K. (2019). producción más Biotecnología  
limpia para la Ambiental.  
microempresa  
“Productos  
Lácteos del  
Norte”, ubicada  
en la ciudad de  
Tulcán, Ecuador.

Realizar un Con monitoreos se  
modelo de determinó el consumo  
producción más real de agua y energía, a  
limpia para la la misma vez, se  
microempresa identificó 17 opciones  
“Productos de producción más  
Lácteos del limpia, lo que impacta  
Norte”, ubicada con una disminución en  
en la ciudad de los costos, insumos y  
Tulcán. recursos de la  
microempresa.

**Nacional**



Arce, J. (2011). Incorporación de proteína de suero en la elaboración de un queso blanco y valoración del efecto provocado en su rendimiento, agrado general y contenido de triptófano. Licenciatura en Tecnología de Alimentos. Elaborar un queso fresco con la incorporación de proteínas de suero a un queso, sometiendo el suero y valorar el queso a diferentes análisis para conocer su efecto producido en su rendimiento y agrado en su rendimiento, por parte de los consumidores elegidos. propiedades reológicas, En donde se obtuvo contenido de triptófano y aproximadamente un agrado general. 60 % manifiesta su agrado y que no aprecian diferencia entre un queso con o sin incorporación de proteína de suero.

Fallas, P. (2015). Caracterización sensorial del queso típico Turrialba fresco con sello de Licenciatura en Ingeniería de Alimentos. Identificar las características sensoriales que describen al queso. Las etapas del proceso: pasteurización, descremado y prensado afectan mayormente las

denominación de origen. queso típico características sensoriales del queso fresco, por esta razón, deben ser estrictamente controladas durante la elaboración del queso Turrialba con Denominación de Origen. Los productores de Santa Cruz de Turrialba son capaces de identificar empíricamente las características sensoriales que diferencian al queso Turrialba. reproducible y cuantificable.

Solís, A. Descripción de la Licenciatura en Ingeniería de Alimentos. Identificar las características sensoriales y la situación actual de la producción y el consumo del queso seco, perfil situación actual es bajo.

sensorial y grado de aceptación del queso seco tradicional elaborado en la región Huetar Norte y región Chorotega de Costa Rica.

sobre el uso y consumo del queso seco para el establecimiento del nivel de aceptación de este queso como ingrediente en un producto alimenticio, y la difusión de la información a los productores y entes gubernamentales interesados en fomentar el rescate de este producto tradicional en la zona de Bagaces. Los quesos percibidos sensorialmente como ahumados y aquellos con intensidad alta en olor, sabor y sabor residual a crema láctea, fueron los más gustados por los consumidores.

<p>Sánchez, B. (2016).</p>	<p>Plan estratégico de mercadeo para la marca de productos lácteos “Mú”, para la empresa Florida Bebidas S.A.</p>	<p>Maestría en Administración y Dirección de Empresas con Énfasis en Mercadeo y Ventas.</p>	<p>Visualizar oportunidades para crecer y ganar con posicionamiento mediante el producto, precio, plaza y promoción.</p>	<p>La fijación del precio se asigna basado en los costos y al comportamiento de la competencia.</p> <p>La leche Mú abastece solo el 46 % de la GAM. Florida Bebidas S.A., ha hecho poca publicidad a su producto, lo que genera que la población no recuerde ningún tipo de comunicación sobre la marca.</p>
<p>Guido, L., Marchena, H., Marín, R., Urbina, M. (2019).</p>	<p>Viabilidad económica para comercializar la producción estandarizada de productos lácteos de los productores de</p>	<p>Licenciatura en Administración con Énfasis en Gestión Financiera.</p>	<p>Determinar la viabilidad económica para comercializar la producción estandarizada de productos lácteos de los</p>	<p>Mediante el estudio de mercado, se logró determinar que la demanda para la comercialización de una nueva marca de productos lácteos es insuficiente.</p>

---

Quebrada  
Grande, Liberia,  
Guanacaste.

productores de El estudio financiero  
Quebrada demuestra que la puesta  
Grande, Liberia, en  
Guanacaste. marcha del proyecto  
representa costos y  
gastos operacionales  
insostenibles.

---

**Anexo 03:** Cuestionario para sondeo a minisúper, supermercados y pulperías del distrito de  
Upala

1. Nombre del comercio: \_\_\_\_\_

2. Tipo de negocio

Minisúper

Supermercado

Pulpería

3. ¿Actualmente vende queso fresco o ahumado?

Sí. ¿Cuál? \_\_\_\_\_

No (Fin del cuestionario)

4. ¿Cuál proveedor le surte el queso? \_\_\_\_\_

**Anexo 04:** Cuestionario para censo a minisúper, supermercados y pulperías del distrito de Upala

Objetivo: Determinar la demanda del queso fresco y ahumado.

Confidencialidad: Los datos proporcionados por el informante son estrictamente confidenciales y serán utilizados solo con fines académicos.

**Parte I: Datos de identificación del comercio**

Nombre del comercio: \_\_\_\_\_

Tipo de negocio

Minisúper

Supermercado

Pulpería

**Parte II: Hábitos de compra**

1. ¿Actualmente vende queso fresco o ahumado?

Sí. ¿Cuál? \_\_\_\_\_

No (continuar en la pregunta 5)

2. ¿Con qué frecuencia adquiere queso?

Diario

Semanal

Quincenal

3. ¿Cuáles son los factores que usted considera en el momento de adquirir queso?

Presentación

Sabor

Precio

Calidad

Duración

4. ¿A qué proveedor le compra el queso?

Coopebrisas

Dos Pinos

Del Prado

El Zarcereño

Finca La Pradera

La Villita

Lácteos AyC

Lácteos Jarquín

Lácteos Las Lomas

Lácteos Santo Domingo

Lácteos Vi Cruz

Quesos del Norte

Mega Junior

Monteverde

Zarcero

Otro. \_\_\_\_\_



5. ¿Cómo calificaría el sabor del queso de la microempresa Quesos Luna?

Excelente

Muy bueno

Bueno

Regular

Malo

6. ¿Estaría dispuesto a comprar este producto?

Sí. (Continuar en la pregunta 8)

No (termina con la pregunta 7)

7. ¿Por qué no lo compraría?

---

8. ¿Cuál compraría?

Queso fresco

Queso ahumado

Ambos

9. ¿En qué presentación compraría el queso fresco?

500 gramos

1 Kilogramo

Otro. \_\_\_\_\_

10 ¿En qué presentación compraría el queso ahumado?

500 gramos

1 Kilogramo

Otro. \_\_\_\_\_

11. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por 1 kilo de queso fresco y/o ahumado?

Fresco \_\_\_\_\_

Ahumado \_\_\_\_\_

12. ¿Cuántos kilos de queso fresco compraría por semana a la microempresa Quesos Luna?

1

2

Otro. \_\_\_\_\_

13. ¿Cuántos kilos de queso ahumado compraría por semana a la microempresa Quesos Luna?

1k

2k

Otro. \_\_\_\_\_

14. ¿Mediante cuál condición de compra le gustaría obtener el producto?

Crédito

Contado

**¡Muchas gracias!**

**Anexo 05:** Entrevista semiestructurada al maestro de obra

1. ¿Qué tipo de diseño considera óptimo para la planta?
2. ¿Qué tipo de materiales y qué cantidad se requiere para la construcción de la quesera?
3. ¿Cuál es el costo de la mano de obra de la quesera, por contrato?
4. ¿Qué tipo de materiales y cuánta cantidad se requiere para la construcción del piso del corral?
5. ¿Cuál es el costo de la mano de obra para construcción del piso del corral, por contrato?

**Anexo 06:** Entrevista semiestructurada a Francisco Luna Cruz, propietario de la microempresa Quesos Luna.

1. ¿Cuál es el tamaño y distribución considera necesario que debe tener el establecimiento?
2. ¿Cuáles equipos y/o mobiliarios considera que son necesarios para la producción?
3. ¿Cuál es la dimensión del corral?
4. ¿Cuántas hectáreas va a cercar con cable eléctrico?
5. ¿Cuál es el proceso detallado para elaborar queso fresco y ahumado?

**Anexo 07:** Factura proforma de materiales para la construcción de la quesera

	<b>Ferretería La Primavera</b>	27/01/2020 15:50:14
	<b>L M A Angulo y Angulo S.A</b>	<b>Usuario: admin</b>
	Ced. Jurid. 3-101-554685	<b>Proforma Nro.:00000010895</b>
	Tel. 2651-1403 / 2651-1135 info@ferrelaprimavera.com Belén de Carrillo, Gte.	

Cliente: QUESOS LUNA

**DOCUMENTO NO VÁLIDO COMO FACTURA**

Dirección: SAN LUIS DE UPALA

Teléfono:


Código	Nombre Artículo	Precio Unitario	Cant.	Descuento	Impuestos	Precio Total
000305	ADAPT. HEM. PVC 1/2"-12MM SCH-40	¢221.23	1.00	¢0.00	¢28.76	¢221.24
000306	ADAPT. MAC. PVC 1/2"-12MM SCH-40	¢141.59	6.00	¢0.00	¢110.44	¢849.56
012501	AISLANTE TERM. 3MM*SENC. 12M2 65033300	¢13,867.50	2.00	¢0.00	¢3,605.55	¢27,735.01
001572	ALAMBRE CONST. HN #16 X KGS	¢698.52	4.00	¢0.00	¢363.23	¢2,794.09
003491	ARENA FINA RIO TEMP. M3	¢11,504.42	6.00	¢0.00	¢8,973.45	¢69,026.55
022362	AZULEJO 25 X 33 SHERBET BLANCO	¢5,200.00	9.00	¢0.00	¢6,084.00	¢46,800.00
003420	BLOQUE #12 12 X20 X40 TIPO A	¢384.95	550.00	¢0.00	¢27,524.34	¢211,725.69
003138	BOTAGUA GALV. 12" X 1.83M #28	¢1,294.36	7.00	¢0.00	¢1,177.87	¢9,060.54
018333	BTICINO APAG. DOBLE UNIP- SENCIA*AP5200	¢2,160.00	2.00	¢0.00	¢561.60	¢4,320.00
018334	BTICINO APAG. SENC. UNIP- SENCIA*AP5100	¢1,282.49	2.00	¢0.00	¢333.45	¢2,564.99
018348	BTICINO TOMA DOBLE UNIP- SENCIA*AP1228TR	¢1,754.84	5.00	¢0.00	¢1,140.65	¢8,774.25
018140	C.HAMMER BREAKER EMP. 20A X 2P CH220	¢11,696.68	4.00	¢0.00	¢6,082.27	¢46,786.73
018138	C.HAMMER BREAKER EMP. 40A X 2P CH240	¢12,553.77	2.00	¢0.00	¢3,263.98	¢25,107.56
018215	C.HAMMER CENTRO CARGA 8P*EMP. CH8L125FA	¢46,768.53	1.00	¢0.00	¢6,079.91	¢46,768.54
003650	CABLE ELECT 6 VERDE THHN CARRETE	¢1,170.00	30.00	¢0.00	¢4,563.00	¢35,100.00
018774	CABLE THNN UL #12 BLANCO CAJA	¢20,307.20	1.00	¢0.00	¢2,639.94	¢20,307.20
018771	CABLE THNN UL #12 NEGRO CAJA	¢20,307.20	1.00	¢0.00	¢2,639.94	¢20,307.20
018772	CABLE THNN UL #12 ROJO CAJA	¢20,307.20	1.00	¢0.00	¢2,639.94	¢20,307.20
003630	CAJA CONDUIT PVC OCTOG. 1/2-3/4"	¢424.77	13.00	¢0.00	¢717.88	¢5,522.12
001992	CLAVO ACERO ZUKA 2" X 3.5MM (250PC)	¢5,670.00	1.00	¢0.00	¢737.10	¢5,670.00
001657	CLAVO C/CABEZA 2 1/2"	¢828.39	1.00	¢0.00	¢107.69	¢828.40
000300	CODO PVC 1/2"-12MM 90° SCH-40 908582	¢132.74	15.00	¢0.00	¢258.85	¢1,991.15
003775	CONECTOR CONDUIT UL 3/4" TIPO A	¢147.78	25.00	¢0.00	¢480.31	¢3,694.69
007894	CORNIZA PVC PL/BLANCA 7.5MM X 5.9M 2006100300	¢3,285.56	3.00	¢0.00	¢1,281.37	¢9,856.70
003233	CUERDA ALBAÑIL COLORES	¢772.20	1.00	¢0.00	¢100.39	¢772.20
003143	CUMBRERA GALV. 12" X 1.83M #28	¢1,438.01	5.00	¢0.00	¢934.71	¢7,190.09
007700	DEWALT DISCO CORTE M/FINO 9" X 7/8 X 1.9MM DW8067LA	¢2,520.00	2.00	¢0.00	¢655.20	¢5,040.00
001761	DURMAN DESAGUE LAVAT. FLEX. F3 2019434	¢4,126.50	1.00	¢0.00	¢536.45	¢4,126.50
018137	EAGLE PLACA RECT. 50AMP 39CH	¢906.50	2.00	¢0.00	¢235.69	¢1,813.01
018131	EAGLE TOMA PLACA 50AMP NTP 32 2421	¢1,979.04	2.00	¢0.00	¢514.55	¢3,958.09
003849	FORMALETA 1" X12" X4 VR SEMID.	¢4,690.26	10.00	¢0.00	¢6,097.35	¢46,902.66

003218	GYPSUM ANGULAR 1" X 3,05MM X 10	¢364.49	6.00	¢0.00	¢284.31	¢2,186.97
003220	GYPSUM CANAL CIELO 0,70MM X 16	¢1,691.64	4.00	¢0.00	¢879.66	¢6,766.58
003225	GYPSUM CLAVO 1" X CAJA (100PC)	¢2,673.00	1.00	¢0.00	¢347.49	¢2,673.00
003219	GYPSUM FURRING STD 0,32MM X 12	¢635.90	12.00	¢0.00	¢992.01	¢7,630.83
007115	HANDYMAN RODILLO 9" B9653	¢1,083.30	1.00	¢0.00	¢140.83	¢1,083.30
007874	HILCO SOLDADURA 6013- 3/32 ROJO	¢3,814.95	3.00	¢0.00	¢1,487.83	¢11,444.85
022223	INTACO FRAGUA CAFE OSC. #24 2K	¢1,435.05	3.00	¢0.00	¢559.67	¢4,305.16
405163	ITALGRIF LAVATORIO CANCUN SI41C021 BLN.	¢17,311.50	1.00	¢0.00	¢2,250.50	¢17,311.50
003288	ITALGRIF VALLARTA PEDESTAL BLANCO S150V021	¢11,026.39	1.00	¢0.00	¢1,433.43	¢11,026.40
011364	KP LLAVE LAVAT. MAN/PALETA H03	¢6,349.41	1.00	¢0.00	¢825.42	¢6,349.42
012207	LANCO SILICON TRANSP. 305ML SS888-18	¢2,921.39	1.00	¢0.00	¢379.78	¢2,921.40
022902	MAXIBOND PLUS 25K PT1172	¢2,942.47	6.00	¢0.00	¢2,295.13	¢17,654.87
006530	NATIONAL BISAGRA 4" N143-040	¢1,782.54	1.00	¢0.00	¢231.73	¢1,782.55
012539	NOVA FELPA ANTIGOTA 9" X 1/2 RC-40912	¢1,182.06	1.00	¢0.00	¢153.67	¢1,182.06
003096	PERLING HG 2 X 3" X 1.50MM 2011026	¢7,212.38	11.00	¢0.00	¢10,313.72	¢79,336.28
003451	PIEDRA CUARTA BLANCA M3	¢11,769.91	6.00	¢0.00	¢9,180.53	¢70,619.47
404135	PISO 45.5X45.5 (2.04M) 20120 BELLACER	¢8,290.26	8.00	¢0.00	¢8,621.88	¢66,322.12
003198	PLYROCK LAM. 6MM X 1,22 X 2,44M 979408	¢9,672.00	3.00	¢0.00	¢3,772.08	¢29,016.00
003257	FUERTA PINO 1 X 2,10M 6T	¢30,616.75	1.00	¢0.00	¢3,980.18	¢30,616.75
000725	PVC TUBO 1/2" - SDR-40 * 6M 915044	¢3,533.39	4.00	¢0.00	¢1,837.37	¢14,133.59
022130	REGLA 1" X3" X4 VR SEMID. S/CEP.	¢1,344.00	12.00	¢0.00	¢2,096.64	¢16,128.00
004209	REGLA 1" X4" X3 VR LAUREL CEPILLO	¢2,145.00	3.00	¢0.00	¢836.55	¢6,435.00
003281	REPEMAX FINO BLANCO 40K PT1033	¢3,666.27	15.00	¢0.00	¢7,149.23	¢54,994.11
003492	SANSON UG VERDE 50K	¢5,530.97	22.00	¢0.00	¢15,818.58	¢121,681.42
003344	SEPARADOR CERAMICA #3	¢498.43	1.00	¢0.00	¢64.80	¢498.43
017216	**SLIM PANEL RED. LED 18W LED-18WR	¢10,774.35	3.00	¢0.00	¢0.00	¢32,323.05
004410	SOPORTE LAVAT. 2" ULMD	¢1,044.00	1.00	¢0.00	¢135.72	¢1,044.00
012691	SUR GOLTEX BASE TRANSP. MATE CTA 1000-900-05	¢63,404.15	1.00	¢0.00	¢8,242.54	¢63,404.15
022607	TABL. PVC SYS/BLANCA D/PLATA 6MM X 5.90M (1.18M)	¢2,876.24	15.00	¢0.00	¢5,608.68	¢43,143.72
000309	TE PVC 1/2"-12MM SCH-40	¢221.23	15.00	¢0.00	¢431.42	¢3,318.58
003266	**TECHO TERNIUM OND*HG #28 (0.31) 1,83 X 0,81	¢3,295.00	5.00	¢0.00	¢0.00	¢16,475.00
006359	**TECHO TERNIUM OND*HG #28 (0.31) 3,05 X 0,81	¢5,490.00	6.00	¢0.00	¢0.00	¢32,940.00
002351	TORNILLO GYPSUM 1 1/4" RF CORR.	¢5.73	200.00	¢0.00	¢149.10	¢1,146.90
002370	TORNILLO TECHO 2" BROCA HG	¢35.61	150.00	¢0.00	¢694.41	¢5,341.59
002377	TORNILLO T-LACK 1/2" BROCA	¢8.66	200.00	¢0.00	¢225.26	¢1,732.74
002347	TORNILLO T-LACK 1/2" CORR.	¢5.76	400.00	¢0.00	¢299.58	¢2,304.44
018510	TUBO CONDUIT UL 1/2" TIPO A	¢884.95	1.00	¢0.00	¢115.04	¢884.96
018606	TUBO CONDUIT UL 3/4" TIPO A	¢1,106.19	15.00	¢0.00	¢2,157.08	¢16,592.92
003042	TUBO CUAD. HG*EST. 3" 6M*1.50MM	¢14,788.53	5.00	¢0.00	¢9,612.55	¢73,942.70
003104	**VARILLA CONST #2 - 1/4" G50 GRAFILADA	¢870.00	32.00	¢0.00	¢0.00	¢27,840.00
003105	**VARILLA CONST #3 - 3/8" G40 DEFORMADA 1071268	¢1,680.00	42.00	¢0.00	¢0.00	¢70,560.00

008312	YALE LLAVIN DOB. DER. PUNTOS 61023501	¢21,568.75	1.00	¢0.00	¢2,803.94	¢21,568.75
011198	ZUKA TUBO ABASTO C/ LLAVE 1/2" X 55CM	¢3,073.65	1.00	¢0.00	¢399.57	¢3,073.65


Vigencia de la oferta: 27/01/2020 Atención: QUESOS LUNA Tiempo de entrega: CONTRA ENTREGA Condiciones de pago: CONTADO Observaciones:		<b>Subtotal sin descuento:</b> ¢1,697,659.19 <b>Descuento:</b> ¢0.00 <b>Subtotal con descuento:</b> ¢1,697,659.17 <b>Impuestos:</b> ¢197,277.77 <b>Importe total:</b> ¢1,894,936.94
<hr/> <b>Vendedor</b> Gustavo Angulo		<b>Emisión:</b> 27/01/2020 15:49:58 **Exento de impuestos de venta

**Anexo 08:** Factura proforma de materiales para la instalación de la cerca eléctrica





		<b>Ferreteria La Primavera</b> <b>L M A Angulo y Angulo S.A</b> Ced. Jurid. 3-101-554685 Tel. 2651-1403 / 2651-1135 info@ferrelaprimavera.com Belén de Carrillo, Gte.		18/02/2020 8:34:42  Usuario: admin  Proforma Nro.:000000011530		
Cliente: CLIENTE CONTADO		<b>DOCUMENTO NO VÁLIDO COMO FACTURA</b>				
Dirección: Teléfono:						
Código	Nombre Articulo	Precio Unitario	Cant.	Descuento	Impuestos	Precio Total
003419	POSTE CONCRETO 2M 4" X 4"	₡5,177.40	320.00	₡0.00	₡215,380.14	₡1,656,770.27
Vigencia de la oferta: 18/02/2020 Atención: X Tiempo de entrega: X Condiciones de pago: X Observaciones:				<b>Subtotal sin descuento:</b> ₡1,656,770.27 <b>Descuento:</b> ₡0.00 <b>Subtotal con descuento:</b> ₡1,656,770.27 <b>Impuestos:</b> ₡215,380.14 <b>Importe total:</b> ₡1,872,150.41		
_____ <b>Vendedor</b> SISTEMA				Emisión: 18/02/2020 8:34:36  **Exento de Impuestos de venta		



**Anexo 09:** Factura proforma del piso de cemento en el corral

		<b>Ferreteria La Primavera</b> <b>L M A Angulo y Angulo S.A</b> Ced. Jurid. 3-101-554685 Tel. 2651-1403 / 2651-1135 info@ferrelaprimavera.com Belén de Carrillo, Gte.		09/03/2020 12:45:15  Usuario: dangulo  Proforma Nro.:00000012087		
Cliente: CLIENTE CONTADO		<b>DOCUMENTO NO VÁLIDO COMO FACTURA</b>				
Dirección: Teléfono:						
Código	Nombre Articulo	Precio Unitario	Cant.	Descuento	Impuestos	Precio Total
003105	**VARILLA CONST #3 - 3/8" G40 DEFORMADA 1071268	₡1,680.00	3.00	₡0.00	₡0.00	₡5,040.00
001684	CLAVO C/CABEZA 2"	₡828.39	0.50	₡0.00	₡53.85	₡414.20
022130	REGLA 1" X3" X4 VR SEMID. S/CEP.	₡1,344.00	14.00	₡0.00	₡2,446.08	₡18,816.00
001572	ALAMBRE CONST. HN #16 X KGS	₡698.52	1.00	₡0.00	₡90.81	₡698.52
003072	MALLA ELECTRO (3.80) 2.20 X 6M	₡13,141.59	4.00	₡0.00	₡6,833.63	₡52,566.37
006973	ROMANA PLATO 20K CAMRY	₡10,902.10	1.00	₡0.00	₡1,417.27	₡10,902.11
003492	SANSON UG VERDE 50K	₡5,530.97	25.00	₡0.00	₡17,975.66	₡138,274.34
003450	PIEDRA QUINTA BLANCA M3	₡11,495.57	4.50	₡0.00	₡6,724.91	₡51,730.09
003491	ARENA FINA RIO TEMP. M3	₡11,061.94	3.00	₡0.00	₡4,314.16	₡33,185.84
Vigencia de la oferta: 09/03/2020 Atención: DANIEL ORTIZ Tiempo de entrega: CONTRA ENTREGA Condiciones de pago: CONTADO Observaciones:				<b>Subtotal sin descuento:</b> ₡311,627.46 <b>Descuento:</b> ₡0.00 <b>Subtotal con descuento:</b> ₡311,627.47 <b>Impuestos:</b> ₡39,856.37 <b>Importe total:</b> ₡351,483.84		
_____ <b>Vendedor</b> SISTEMA				Emisión: 09/03/2020 12:45:12  **Exento de Impuestos de venta		

## Anexo 10: Factura proforma de pileta

 <b>LÍDER EN EQUIPAMIENTOS</b>				Equipos AB de Costa Rica S.A. Céd. Jur. 3 101 228335 50 m oeste de la Casa del Cerdo, San Joaquín de Flores, T. 2265 2729				
19 AÑOS EN EL MERCADO COSTARRICENSE				<b>ACERO TOTAL</b> 				
				<b>COTIZACIÓN</b>				
				Día      Mes      Año				
				17 de abril de 2020				
Señores: Atención: SR. WILKI SALGUERA RODRIGUEZ Dirección:				Tel 1: Tel 2: E-mail: <a href="mailto:mln.salguera@equiposab.com">mln.salguera@equiposab.com</a>				
CANT	COD	DISEÑO	DESCRIPCIÓN	FRENTE	FONDO	ALTO	PRECIO UNT.	PRECIO TOTAL
1	TTTTB		FREGADERO DE 1 TANQUE IMPORTADO, ENSAMBLADO EN ACERO INOXIDABLE, LAMINA AB, PATAS EN TUBO REDONDO DE 1 1/2", TERMINALES AJUSTABLES EN ACERO INOXIDABLE, BRIFO O CACHERA OPCIONAL, RESALDO DE 0,13 CMS., TOTALMENTE SOLDADO (NO ATORNILLADO), ESTRUCTURA FIBRA Y SOLIDA, GARANTIZADO, MARCA AB.	1,00	0,70	0,90	€285.000,00	€285.000,00
TODO EQUIPO CUENTA CON 1 AÑO DE GARANTIA TIEMPO DE ENTREGA: 30 DIAS FORMA DE PAGO: 50% ADELANTO Y 50% PARA ENTREGA TRANSPORTE O ENTREGA: NO INCLUIDO (A CONVENIR CON EL CUENTE) INSTALACION: NO INCLUIDA (A CONVENIR CON EL CUENTE) INDUCCION: INCLUIDA (EN NUESTRAS INSTALACIONES) VIGENCIA DE OFERTA: 30 DIAS							SUBTOTAL      €285.000,00 I.V.A 13%      €37.050,00 <b>TOTAL</b> <b>€322.050,00</b>	
				<b>PRISCILLA MATA EDUARTE</b> Tel: 2265-2729Ext. 104 <a href="mailto:priscillamata@equiposab.com">priscillamata@equiposab.com</a>				
_____ APROBADO								
www.equiposab.com   ventas@equiposab.com   tallerdeservicio@equiposab.com								

# Anexo 11: Factura proforma de cámara de enfriamiento

95913608870

FACTURA PROFORMA CONTADO  
GOLLO

UNION COMERCIAL DE COSTA RICA, UNICOMER S.A.  
CEDULA JURIDICA 3-101-074154  
CENTRO: 089 - LA CRUZ  
CLIENTE: SALBUERA RODRIGUEZ WILKY MIGUE  
ID.: 503960428  
DIR.:  
DIRIGIDO A:

FECHA: 19-03-2020  
FECHA VENCIMIENTO: 19-03-2020  
TELEFONO: 26799392  
TEL./FAX:

AGRADECEMOS LA OPORTUNIDAD DE OFRECERLE NUESTROS ARTICULOS A TRAVES DE LA SIGUIENTE COTIZACION:

CODIGO	DESCRIPCION	MARCA	MODELO	SERIE	BAR.	CANT.	PRECIO UNI.	DESC.	TOTAL
6098090001	ENFRIADOR 22 PIES	SANKEY	RFD-2262		12	1	583.185.8	00.0	583.185.8
								VENTA TOTAL	583.185.8
								IVA	75.814.14
								TOTAL VENTA	659.000.0



-----  
NOMBRE Y FIRMA RESPONSABLE:

VENDEDOR: DENNIS BALTODANO PEREZ - 99  
USUARIO: BALTODANO PEREZ DENN

E-MAIL: 800@masgollo.c

CONSULTE NUESTRA LINEA DE SERVICIO AL CLIENTE 800-0080110 (800-004655)

## Anexo 12: Permiso Sanitario de Funcionamiento del Ministerio de Salud

		<b>FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO</b>							
<b>A. INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO:</b> <i>(No dejar espacios en blanco, escribir claro de preferencia letra imprenta o de molde libre de tachaduras)</i>									
1	MOTIVO DE PRESENTACION	2	GRUPO DE RIESGO			3	CÓDIGO(S) CIU:	4	TIPO DE ACTIVIDAD O SERVICIO
	1 ERA VEZ		A	B	C				
	RENOVACION							•ACCESORIA (S):	
5 NOMBRE COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO QUE SOLICITA PSF:									
6 PROVINCIA:			7 CANTON:			8		DISTRITO:	
9 DIRECCIÓN EXACTA DEL ESTABLECIMIENTO (CALLE/AVENIDA Y OTRAS SEÑAS ESPECIFICAS):									
10 TELÉFONOS:			11 N° DE FAX:		12 APDO. POSTAL:		13 CORREO ELECTRÓNICO:		
14 NOMBRE DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:								15 N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD:	
16 TELÉFONOS:			17 N° DE FAX:		18 APDO. POSTAL:		19 CORREO ELECTRÓNICO:		
20 LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:									
21 RAZON SOCIAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:								22 CÉDULA JURIDICA:	
23 NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE								24 N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD:	
25 TELÉFONO:		26 N° DE FAX:		27 APDO. POSTAL:		28 CORREO ELECTRÓNICO:			
29 LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE:									
30 N° TOTAL DE EMPLEADOS:			31 N° HOMBRES:		N° MUJERES:		32 N° TOTAL DE OCUPANTES:		
33 HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE):				34 HORARIO DE ATENCION DE USUARIOS:					
35 AREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS:									
36 DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS OFERTADOS: <i>(Ver instrucciones al dorso usar hojas adicionales si es necesario):</i>									
37 GENERA RESIDUOS PELIGROSOS: ( ) SI ( ) NO CANTIDAD POR MES:									
38 FIRMA DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:					AUTENTICACION:				
<b>B. LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD <i>(Deben llenarse conforme lo señala el instructivo).</i></b>									
39 FECHA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:				40 NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD:					
41 SELLO				42 N° DE SOLICITUD:					
<b>C. REQUERIMIENTOS DE LA SOLICITUD</b> 1. DECLARACIÓN JURADA (Solo en caso de primera vez) ( ) 2. COPIA DE COMPROBANTE DE PAGO DE SERVICIOS ( ) 3. COPIA DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD (Solo en caso de primera vez) ( ) 4. CERTIFICACIÓN REGISTRAL O NOTARIAL DE LA PERSONERÍA JURÍDICA VIGENTE (Solo en caso de primera vez) ( )									
<b>D. USO EXCLUSIVO PARA ACTIVIDADES DEL GRUPO C:</b>									
Para 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 de Permiso de Funcionamiento.				 PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO N° _____ FECHA: _____ TIENE VALIDEZ DE _____ AÑOS SELLO FECHA DE VENCIMIENTO: _____ NOMBRE Y FIRMA: _____ / _____ (Funcionario que recibe la solicitud)					

## INSTRUCTIVO PARA LLENAR LA SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO (PSF)

Casilla N° 1 Motivo de presentación: Marcar con una "x" la Casilla correspondiente:	Solicitud PSF por primera vez: Aplica para establecimientos, empresas o negocios que nunca han solicitado PSF, para aquellos que van a iniciar operaciones. Renovación PSF: aplica para todos los establecimientos, empresas o negocios a los cuales se les ha otorgado el PSF y se encuentra a un mes de su vencimiento.
Casilla N° 2 Grupo de riesgo:	Marcar con una "x" la Casilla del grupo de riesgo al que pertenece la actividad, para la cual usted solicita PSF. (Ver Anexo No. 1 Tabla de clasificación de establecimientos y actividades según riesgo sanitario ambiental del presente Reglamento).
Casilla N° 3 Código CIU:	Anotar el número de código que la "clasificación industrial internacional uniforme" asigna a su actividad, usando como referencia el anexo 1 del presente Reglamento. Si existen varias actividades principales con distintos códigos CIU, deberán indicarse todos estos.
Casilla N° 4 Tipo de actividad o servicio:	Anotar el tipo de actividad principal (aquella actividad que se considera de mayor riesgo sanitario o ambiental según se señala en el Anexo No. 1 del presente Reglamento) que desarrolla dentro de su establecimiento. En caso desarrollar otra (s) actividad (es) accesoria (s) (aquella actividad que se lleva a cabo en un establecimiento como complemento de su actividad principal, depende de esta última y pertenece al mismo propietario o representante legal), se deben señalar.
Casilla N° 5 Nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio que solicita PSF:	Anotar claramente el nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio para el cual solicita el PSF.
Casillas N° 6, 7, 8:	Anotar de acuerdo a la división territorial existente, el número asignado a la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento, empresa o negocio.
Casilla N° 9 dirección exacta del establecimiento (otras señas específicas):	Anotar claramente la dirección, del local, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento, empresa o negocio.
Casillas N° 10, 11, 12, 13:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casilla N° 14 nombre del representante legal de la actividad o establecimiento.	En caso de ser persona física debe anotar forma legible el nombre y apellidos del representante legal de la actividad o del establecimiento. Si es persona jurídica indicar el nombre y apellidos del representante legal.
Casilla N° 15: Número de documento de identidad.	Anotar el número de documento de identidad vigente respectivo.
Casillas N° 16, 17, 18, 19:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal de la actividad o establecimiento, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casilla N° 20: Lugar o medio notificación del representante legal de la actividad o establecimiento.	Anotar en forma legible la dirección o medio para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al representante legal de la actividad o establecimiento.
Casillas N° 21 Y 22 Razón social de la actividad o establecimiento	Anotar claramente la razón social de la actividad o establecimiento y el número de cédula jurídica
Casilla N° 23 y 24 Nombre del representante legal del inmueble.	Anotar el nombre y apellidos, del representante legal del inmueble su N° de documento de identidad.
Casillas N° 25,26,27 y 28:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal del inmueble con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casillas N° 29: Lugar o medio de notificación del Representante Legal del inmueble.	Anotar en forma legible la dirección para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al Representante Legal del inmueble.
Casillas N° 30 y 31 Total, de empleados por sexo	Anotar la suma total de trabajadores que laboran en el establecimiento, empresa o negocio, seguidamente anotar el número empleados según sexo.
Casilla N° 32 Número total de clientes u ocupantes	Indicar el número de personas que asisten al establecimiento en calidad de clientes o usuarios (aplica en caso de sitios de reunión pública o cualquier otro establecimiento donde se reúnan personas para recibir un servicio).
Casilla N° 33: Horario de trabajo (apertura y cierre):	Indicar la jornada laboral diaria, que incluya la hora de inicio y final de labores, por ejemplo: 1 turno de 8 horas, de 8am a 4pm.
Casilla N° 34: Horario de atención de usuarios:	Anotar la hora de inicio de atención a los usuarios y la hora en que finaliza. Cuando sea diferente al horario de trabajo.
Casilla N° 35 Área de trabajo en metros cuadrados:	Anotar el tamaño en metros cuadrados del local o establecimiento.
Casillas N° 36 Descripción de los servicios ofertados	Describir en forma detallada la oferta de servicios que prestará el establecimiento, indicar principalmente lo referente a procesos o procedimientos (si el espacio no es suficiente puede hacerlo en hojas adicionales).
Casillas N° 37 Genera residuos peligrosos	Indicar si se generan residuos peligrosos producto del funcionamiento de la empresa o la actividad. En este caso debe contar con un Programa Integral de Manejo de Residuos de acuerdo a lo establecido en este Reglamento a la Ley General de Gestión Integral de Residuos DE-N° 37507-S-MINAET-H
Casilla N° 38: Firma del Representante Legal de la actividad o establecimiento	En este espacio se debe consignar la firma del Representante Legal de la actividad o establecimiento. En caso de que no sea el Representante Legal de la actividad quien presente la solicitud, esta firma debe ser autenticada por un abogado.

**"ANEXO 3.**  
**DECLARACIÓN JURADA PARA TRÁMITES DE SOLICITUD DE PERMISOS**  
**SANITARIOS DE FUNCIONAMIENTO POR PRIMERA VEZ O RENOVACIONES.**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2- Viabilidad (licencia) Ambiental Nº \_\_\_\_\_ emitida por la SETENA el día \_\_\_\_\_ del mes de  
\_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

3- Oficio Nº \_\_\_\_\_ de nota emitida por el Ente Administrador del Alcantarillado Sanitario indicando que  
acepta el volumen de las aguas residuales del establecimiento que serán vertidas en el alcantarillado sanitario, otorgada el día  
\_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_ o Permiso de vertido Nº \_\_\_\_\_ emitido por el MINAE  
que permita descargar aguas residuales al cuerpo de agua \_\_\_\_\_, otorgado el día \_\_\_\_\_ del  
mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

4. Certificado de regencia profesional vigente otorgada por el Colegio Profesional correspondiente: \_\_\_\_\_
5. Certificado de operación del establecimiento vigente extendida por el Colegio Profesional correspondiente: \_\_\_\_\_
6. Permiso de funcionamiento para calderas vigente extendida por el Ministerio: \_\_\_\_\_
7. Resolución N° \_\_\_\_\_ de la DPAH autorizando la utilización de la fuente de emisiones de radiaciones ionizantes.
8. Contrato N° \_\_\_\_\_ asignado por el Colegio de Ingenieros y Arquitectos a los planos constructivos.

Además, declaro que la actividad para la cual solicito el PSF, cumple con los requisitos señalados para la solicitud del trámite por primera vez según el Reglamento General para Autorizaciones y Permisos Sanitarios de Funcionamiento Otorgados por el Ministerio de Salud.

**Sétimo.** - Asimismo, me comprometo a mantener las condiciones debidas por el tiempo de vigencia del permiso y cumplir con los términos de la normativa antes indicada, por ser requisito indispensable para la operación de mi establecimiento, de igual forma me comprometo que todos los servicios brindados y los productos, equipos y materiales que se comercialicen o utilicen dentro del establecimiento que represento, cuando proceda, estarán debidamente autorizados por el Ministerio de Salud y a no ampliar o cambiar de actividad sin la autorización previa de este Ministerio.

**Octavo.** - 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 del Ministerio de Salud por el otorgamiento del PSF con base en la presente declaración. **ADEMAS:** condecorador de las consecuencias legales y administrativas de la presente declaración jurada, manifiesto y autorizo en forma expresa para que la autoridad de salud correspondiente, proceda a suspender o a cancelar el Permiso Sanitario de Funcionamiento, según corresponda, y prosiga con la clausura del establecimiento para el cual tramito el presente Permiso Sanitario de Funcionamiento, si se llegase a corroborar alguna falsedad en la presente declaración, errores u omisiones en los documentos aportados, o que los servicios prestados y/o los productos comercializados dentro de mi establecimiento no cuentan con la debida autorización sanitaria. **ES TODO.**

Firmo en \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ horas del día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

Firma: \_\_\_\_\_

Es auténtica: \_\_\_\_\_

#### INSTRUCCIONES:

- En caso de persona jurídica debe aportar la certificación registral o notarial de la personería la cual tendrá una vigencia de un mes. La certificación digital expedida por el Registro Público tendrá una validez de 15 días naturales.
- En caso de que un tercero realice el trámite se debe adjuntar fotocopia de documento de identificación de quien solicita el PSF ( eventual titular), además de la respectiva autorización.
- Solamente podrá rendir la declaración jurada quien esté facultado legalmente para dicho acto.
- Si la firma es digital no se requiere de autenticación. Igualmente, no requerirá autenticación si el gestionante realiza el trámite personalmente."

## Anexo 13: Formulario de Solicitud de Seguro Obligatorio de Riesgo de Trabajo



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

Póliza N°

<b>REGISTRO</b>	Este documento solo constituye una solicitud de seguro y no representa garantía alguna de que la misma será aceptada por el INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS, ni de que en caso de aceptarse, dicha aceptación concuerde con los términos solicitados en ella.				
	1. Fecha y hora:		2. Lugar:		
		Día:	Mes:	Año:	
		Hora:			
3. Tipo de trámite solicitado:					
<input type="checkbox"/> Emisión <input type="checkbox"/> Rehabilitación					
<b>DATOS DEL TOMADOR DEL SEGURO</b>	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					
<b>MODALIDADES DE ASEGURAMIENTO</b>	20. Seleccione la póliza que desea suscribir (marque solo una opción):				
	<b>PÓLIZAS DE PERIODO CORTO</b> (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.			
	<b>PÓLIZAS PERMANENTES</b> (Estas pólizas tienen una vigencia igual o mayor a un año)				
	<input type="checkbox"/> RT-Adolescente:	Asegura al Tomador del seguro que trabaja de forma independiente. El Tomador del seguro debe ser una persona física entre 15 años y menor de 18 años de edad.			
	<input type="checkbox"/> RT-Agrícola:	Asegura tanto a los trabajadores como al patrono (máximo 10 personas), en actividades de mantenimiento y recolección en la finca del Tomador del seguro. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.			
	<input type="checkbox"/> RT - General:	Asegura tanto a los trabajadores como al patrono. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.			
	<input type="checkbox"/> RT-Hogar:	Asegura a un máximo de 2 trabajadores de servicio doméstico en el hogar. El Tomador del seguro debe ser una persona física.			
	<input type="checkbox"/> RT-Independiente:	Asegura al Tomador del seguro que trabaja de forma independiente. El Tomador debe ser una persona física y debe estar inscrito como contribuyente en el Ministerio de Hacienda.			
	<input type="checkbox"/> RT-Ocasional:	Asegura solo a los trabajadores contratados eventualmente para realizar actividades de mantenimiento doméstico ocasional en la casa de habitación, lote o terreno del Tomador del Seguro. Cubre máximo 40 horas hombre por mes. El Tomador del seguro debe ser una persona física.			
<input type="checkbox"/> RT-Sector Público:	Asegura a los trabajadores del Estado, municipalidades e instituciones públicas. El Tomador del seguro es una persona jurídica.				
<b>Nota:</b> Si el Tomador del seguro es una persona física y no cuenta con trabajadores al momento de la solicitud de póliza, deberá suscribir la RT-Independiente.					
Instituto Nacional de Seguros / Dirección Oficinas Centrales: Calles 9 y 9 Bis, avenida 7, San José / Apdo. Postal 10061-1000 Central telefónica 2287-6000 / Fax: 2243-7062 / Consultas: <a href="mailto:contactanos@ins-cr.com">contactanos@ins-cr.com</a> / Defensoría del Cliente: <a href="mailto:defensoriadelicliente@ins-cr.com">defensoriadelicliente@ins-cr.com</a> Consulte nuestra página Web: <a href="http://www.ins-cr.com">www.ins-cr.com</a>					



DATOS GENERALES DEL SEGURO	21. Describa el trabajo o actividad económica:		
	22. Dirección exacta donde se ejecutará el trabajo:		
	23. Provincia:	24. Cantón:	25. Distrito:
	26. Fecha de ejecución del trabajo:		
	<b>Inicia:</b> <b>Finaliza:</b> <div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: small;"> <span>____ ____ ____</span> <span>____ ____ ____</span> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: x-small;"> <span>Día Mes Año</span> <span>Día Mes Año</span> </div>		
	27. Tipo de calendario de planillas (marque solo una opción): <input type="checkbox"/> <b>Mensual:</b> En este tipo de calendario, las fechas de corte de cada planilla coinciden con el último día natural de cada mes. <input type="checkbox"/> <b>Especial:</b> En este tipo de calendario, las fechas de corte de cada planilla no coinciden con el último día natural de cada mes. <input type="checkbox"/> <b>No presenta</b> (Opción exclusiva para los siguientes seguros: RT-Adolescente, RT-Agrícola, RT-Cosechas, RT-Hogar, RT-Independiente, RT-Ocasional, RT-Construcción)		29. Monto estimado de la planilla mensual:  
28. Forma de pago de la prima (solo aplica para pólizas permanentes). <input type="checkbox"/> Anual <input type="checkbox"/> Semestral <input type="checkbox"/> Trimestral		30. ¿Adjunta la Planilla de Emisión con el detalle de trabajadores? <input type="checkbox"/> SI. <input type="checkbox"/> NO. El Tomador se compromete a reportar a los trabajadores por medio del sistema RT-Virtual, antes de la fecha de inicio del trabajo o las labores.	
Según la forma de pago elegida, el Instituto aplicará un recargo porcentual sobre la tarifa del seguro por concepto de pago fraccionado. El recargo corresponde a un 8% para la forma de pago semestral y un 11% para la forma de pago trimestral.			

RT-CONSTRUCCIÓN	COMPLETE ESTOS DATOS SI LA PÓLIZA A SUSCRIBIR ES PARA LA ACTIVIDAD DE CONSTRUCCIÓN	
	31. Documento de respaldo de la solicitud de seguro: <input type="checkbox"/> Permiso Municipal No.: _____ <input type="checkbox"/> Contrato del CFIA No.: _____ <input type="checkbox"/> Copia del contrato entre las Partes	32. ¿Adjunta Declaración de Interés Social? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> SI  33. Valor total de la obra: _____

RT-COSECHAS	COMPLETE ESTOS DATOS ÚNICAMENTE SI LA PÓLIZA A SUSCRIBIR ES RT-COSECHAS		
	34. Fruto o producto a recolectar: _____		
	35. Unidad de medida a utilizar: _____	36. Cantidad de unidades a recolectar: _____	37. Precio a pagar por unidad: _____

ACEPTACIÓN DEL SEGURO	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. Conviengo 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.	
	_____ 35. Firma del Tomador del Seguro o Representante	_____ 39. Nombre completo, identificación y puesto del Representante <small>(solo para personas jurídicas)</small>

USO EXCLUSIVO PARA EL INTERMEDIO DE SEGUROS O REPRESENTANTE DEL INS		
40. Monto Asegurado:	En mi calidad de Intermediario de Seguros, doy fe de que he revisado el riesgo descrito y que desde mi perspectiva no existen agravaciones para que el Instituto analice esta solicitud de seguro y resuelva aceptar el aseguramiento.	
41. Código actividad:		
42. Tarifa:		
43. Prima Anual Estimada:		
44. Nombre completo y código del Intermediario:		45. Firma y número de identificación del Intermediario de Seguros o Representante del INS

La documentación contractual y técnica que integran este producto, están registrados ante la Superintendencia General de Seguros (SUGESE) de conformidad con lo dispuesto en la CLÁUSULA 29, inciso d) de la Ley Reguladora del Mercado de Seguros, Ley 8653, según registro del 31 de julio del 2019.

Instituto Nacional de Seguros / Dirección Oficinas Centrales: Calles 9 y 9 Bis, avenida 7, San José / Apdo. Postal 10061-1000  
Central telefónica 2287-6000 / Fax: 2243-7062 / Consultas: [contactenos@ins-cr.com](mailto:contactenos@ins-cr.com) / Defensoría del Cliente: [defensoriadcliente@ins-cr.com](mailto:defensoriadcliente@ins-cr.com)  
Consulte nuestra página Web: [www.ins-cr.com](http://www.ins-cr.com)

*Solo* los seguros del INS tienen la garantía del Estado.



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

Póliza N°

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

**Codificación:**

(1) Tipos de Identificación (TI): CN = Cédula Nacional, DU = DIMEX, NP = Número de Pasaporte, NT = Permiso de Trabajo

(2) Tipos de Jornada (TJ): TC = Tiempo Completo, TM = Tiempo Medio, OD = Ocasional contratado por días, OH = Ocasional contratado por horas

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

\_\_\_\_\_  
Firma del Tomador del Seguro o Representante

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

*Solo* los seguros del INS tienen la garantía del Estado.

## **Anexo 14:** Normas Técnicas para Seguro Obligatorio de Riesgo de Trabajo

### (...) 3.2.1 Pólizas temporales

Se emiten para una actividad determinada, que tiene su fin en una fecha conocida. Las pólizas suscritas para actividades cuya duración es menor a un año, deberán realizar el pago por adelantado y no puede ser fraccionada.

Las pólizas suscritas para actividades, cuya duración es mayor a un año, pero menor a dos años podrán realizar el pago de forma fraccionada con el correspondiente recargo de pago fraccionado.

Las opciones existentes son:

1) Construcción: Como se indica en el Aparte 3.9 "Requisitos generales para la emisión del seguro" de esta Norma, se deberá presentar la boleta municipal original expedida por la Municipalidad respectiva en donde se indique el nombre del propietario del proyecto o vivienda y el monto(s) de la obra(s) o proyecto(s). En caso de no existir boleta municipal, debe presentar: copia de contrato de construcción o contrato de consultoría del Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos (CFIA), u orden de compra, tratándose de licitaciones o contratos directos (...)

### (...) 3.2.2 Pólizas permanentes

Las pólizas suscritas para actividades que superen los dos años se catalogarán como permanentes.

Estas pólizas se expiden para aquellas actividades económicas, de las cuales se desconoce su duración o fecha de finalización. Entre ellas están las siguientes:

1) Póliza general RT Obligatoria: Se emite para amparar a los trabajadores de los patronos (físicos o jurídicos) que cuentan con uno o más trabajadores. Para su emisión se considera la actividad económica, a efecto de aplicar la tasa definida en el manual de tarifas. (...)

## Anexo 15: Formulario para la inscripción como contribuyente



DIRECCION GENERAL DE TRIBUTACION

DECLARACION D. 140 INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO UNICO TRIBUTARIO

<b>I. Identificación del Contribuyente</b>				01 DOCUMENTO NUMERO	
04 Número de cédula, DIMEX o NIT ➤					
06 Apellidos y nombre (persona física) ➤ Razón social (persona jurídica)					
<b>II. Domicilio Fiscal (ver instructivo)</b>					
07 N° de casa u oficina		08 Calle y Avenida		09 Barrio	
10 Otras señas:				14 Número(s) de teléfono(s)	
11 Provincia		12 Cantón		13 Distrito	
15 Número de fax		16 Apartado postal		17 Código postal	
				19 Correo electrónico	
<b>III. Datos de la actividad económica a realizar (Para registrar más de una actividad económica, sucursales, agencias, etc, adjunte la hoja detalle respectiva)</b>					
Descripción de la actividad económica que va a realizar:					
24 Código de la actividad económica (para uso exclusivo de la Administración Tributaria)		25 Fecha de inicio de actividades Día: Mes: Año:		27 Nombre comercial o de fantasía del negocio	
<b>IV. Domicilio exacto del negocio o lugar donde realiza la actividad económica</b>					
Si el lugar donde realiza la actividad económica o del negocio es igual al domicilio fiscal (Cuadro I), marque esta casilla con una "X" <input type="checkbox"/>					
28 N° de casa u oficina		29 Calle y avenida		30 Barrio	
31 Otras señas:				35 Número(s) de teléfono(s)	
32 Provincia		33 Cantón		34 Distrito	
				36 Número de Fax	
<b>V. Información del representante legal (En caso de más representantes, adjunte la hoja detalle respectiva)</b>					
<b>Representante 1</b>					
Número de cédula, DIMEX o NIT ➤			Apellidos y Nombre		
Provincia		Cantón		Distrito	
Otras señas			Número de teléfono		
Apartado postal			Código postal		
Representación: Conjunta <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/>			Correo Electrónico:		
Poder con que actúa					
<b>Representante 2</b>					
Número de cédula, DIMEX o NIT ➤			Apellido y Nombre		
N° de casa u oficina		Calle y avenida		Barrio	
Otras señas			Número de teléfono		
Provincia		Cantón		Distrito	
Apartado postal		Código postal		Correo Electrónico:	
Representación: Conjunta <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/>			Poder con que actúa		
<b>VI. Información de apoderado(s) (En caso de más apoderados, adjunte la hoja detalle respectiva)</b>					
Número de cédula, DIMEX o NIT ➤			Apellidos y Nombre		
Provincia		Cantón		Distrito	
Otras señas			Número de teléfono		
Apartado postal			Código postal		
Poder con que actúa			Correo Electrónico:		
<b>Para uso exclusivo de la Administración Tributaria</b>				<b>88 Fecha de recepción</b>	
<b>IX. Obligaciones Tributarias o Impuestos</b>				Firma del funcionario y sello	
Inscripción					
<b>Impuesto sobre las ventas</b>					
Contribuyente sistema tradicional					
Declarante y/o exento					
<b>Impuesto sobre la Renta</b>					
Contribuyente					
Declarante y/o exento					
<b>Régimen de Tributación Simplificada</b>					
Impuesto sobre las ventas					
Impuesto sobre la renta					
Otros impuestos o registros:					
Nuestros servicios son gratuitos					

Original: Administración Tributaria

Copia: Contribuyente

## Anexo 16: Formulario de Inscripción Patrono Físico



### **Caja Costarricense de Seguro Social**

Dirección XXXXXX

Área xxxxx/ Subárea xxxxxxxxx

Telfs:

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

Fecha: \_\_\_\_\_

Señores

Caja Costarricense de Seguro Social

Presente

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

El centro de trabajo se ubica en \_\_\_\_\_

El nombre comercial del negocio es: \_\_\_\_\_ y tiene el número  
teléfono \_\_\_\_\_, fax \_\_\_\_\_, correo electrónico \_\_\_\_\_.

Señalo el siguiente medio o lugar para recibir notificaciones:

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

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

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

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

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

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



**Caja Costarricense de Seguro Social**

Dirección XXXXXX

**Detalle área, subárea y/o Sucursal**

Nombre Completo	N° de identificación	Fecha de ingreso	Ocupación	Modalidad de pago (Hora, Día, Semana, Quincena, Mes)	Salario	Días laborados semana	Horario	Tiempo Descanso (Alimentación)

\*\* Puede adjuntar otras hojas a esta solicitud cuando existan más trabajadores o bien si cumplen una jornada de trabajo variable con las especificaciones respectivas.

Firma del patrono \_\_\_\_\_

Número de Identificación \_\_\_\_\_

Tel. Habitación \_\_\_\_\_ Número Celular \_\_\_\_\_

Dirección casa de habitación del patrono: \_\_\_\_\_

**Anexo 17:** Entrevista semiestructurada al Ministerio de Salud

1. ¿Qué requisitos y procedimientos debe seguir una empresa que quiere producir y comercializar queso?
2. ¿Cuánto es el costo por registrar un producto?
3. ¿Cuántos años de vigencia tiene el registro sanitario de un producto?

**Anexo 18:** Entrevista semiestructurada al Ministerio de Hacienda

- ¿Cuál es el proceso que debe realizar una persona física va a tributar por primera vez?

**Anexo 19:** Entrevista semiestructurada a la Municipalidad de Upala

- ¿Cuáles son los requisitos y procedimientos para que una empresa pueda solicitar una patente comercial?



Anexo 20: Solicitud de patente en la Municipalidad de Upala

MUNICIPALIDAD DE UPALA  
ADMINISTRACION TRIBUTARIA



SOLICITUD DE PATENTE N° \_\_\_\_\_-201\_\_\_\_\_

El suscrito (a) \_\_\_\_\_, con de cedula \_\_\_\_\_, solicito patente comercial de \_\_\_\_\_.

La entidad jurídica \_\_\_\_\_ cedula numero \_\_\_\_\_, representante legal \_\_\_\_\_, cedula numero \_\_\_\_\_, solicita patente comercial de \_\_\_\_\_.

Ubicada según Plano N° \_\_\_\_\_, Finca N° \_\_\_\_\_, en el Distrito de \_\_\_\_\_, con \_\_\_\_\_ dirección exacta \_\_\_\_\_ y para notificaciones al teléfono \_\_\_\_\_ o correo electrónico \_\_\_\_\_.

Firma del Solicitante \_\_\_\_\_ Cedula N° \_\_\_\_\_

**Requisitos de Presentación:**

**USO EXCLUSIVO DE OFICINA**

Llenar el formulario de solicitud de patente	SI ( )	NO ( )
Aportar copia de la cedula	SI ( )	NO ( )
Aportar copia del permiso de funcionamiento Respectivo	SI ( )	NO ( )
Aportar póliza del INS o Exoneración	SI ( )	NO ( )
Aportar copia del Contrato de Arrendamiento	SI ( )	NO ( )

**Requisitos de Autorización:**


Se encuentra al día con las obligaciones Municipales	SI ( )	NO ( )
Se encuentra al día con las obligaciones de la CCSS	SI ( )	NO ( )
Verificación del uso de Suelo	SI ( )	NO ( )
Verificación del plano visado	SI ( )	NO ( )
Indicar si el local comercial es	( ) Propio	( ) Alquilado
Inspección realizada	SI ( )	NO ( )

La Certificación de Idoneidad extendida por la Federación Costarricense de profesionales de Belleza es un requisito por ley para la solicitud de la patente de sala de belleza, peluquería, barberías y sala de estéticas. SOLICITE SU CERTIFICACIÓN DE IDONEIDAD TÉCNICA INFÓRMESE AL TELÉFONO: 4035-6513 / 8575-3146 Correo electrónico: federacion@bymintegral.com

Se recibe la solicitud de este trámite, el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año 2019



Funcionario que recibe la solicitud: \_\_\_\_\_

# Anexo 21: Guía oficial para la movilización del Ganado Bovino



207166-1792393

Programa Nacional de Rastreabilidad  
**GUÍA OFICIAL**  
DE MOVILIZACIÓN DE GANADO BOVINO / BUFALINO

**ESCRIBA CON FIRMEZA, LA COPIA DEBE SER LEGIBLE** **V4**

### 1. ORIGEN Y DESTINO DE LOS ANIMALES


1.1 Propietario de los animales (Responsable inscrito)

1.2 Nombre de la persona autorizada por el propietario

1.3 Firma del propietario de los animales o de la persona autorizada

1.4 Cédula del propietario de los animales o de la persona autorizada

Cod. Est: 510-018197  
Tipo. Est: Productor  
Responsable Céd.: 5-0313-0765  
Nombre: SALGUERA RODRIGUEZ JAVIER  
R  
Ubicación: GUANACASTE, LA CRUZ  
, LA CRUZ, SAN DIMAS  
Dirección: 3.5 KM SUR DE LA E  
SQUELA, SAN DIMAS



018197-75031307651510

1.5 CÓDIGO DE LA FINCA DE ORIGEN

1.7 Nombre del establecimiento de DESTINO (Complete cuando el destino sea subasta, matadero, feria o plaza de ganado)

1.8 Responsable del establecimiento de DESTINO (Complete cuando el destino sea finca)

1.9 Tipo de Establecimiento de DESTINO

SUBASTA	MATADERO	FINCA	FERIA	OTRO
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1.10 CÓDIGO DEL ESTABLECIMIENTO DE DESTINO

### 2. DATOS DE EMBARQUE

2.1 Anote el número total de ANIMALES A MOVILIZAR


2.2 Anote el número total de animales que moviliza POR CATEGORÍA

TERNEROS	TERNERAS	NOVILLOS	NOVILLAS	VACAS	TOROS
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

2.3 Anote la FECHA Y HORA del EMBARQUE

Día	Mes	Año	Hora	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
				AM PM

2.4 Dibuje en el cuadrulado la marca o fierro de los bovinos a movilizar (marca registrada por el responsable)



Debe corresponder con la marca registrada por el propietario indicado en el punto 1.1.

2.5 Si los bovinos están identificados individualmente, complete el cuadro

1	11	21	31
2	12	22	32
3	13	23	33
4	14	24	34
5	15	25	35
6	16	26	36
7	17	27	37
8	18	28	38
9	19	29	39
10	20	30	40

2.6 Número de Autorización de salida

Se debe completar únicamente para animales dentro del SIRGABB

### 3. DATOS DEL TRANSPORTE


3.1 Transportista de animales (Transportista inscrito)

3.2 Nombre de la persona autorizada por el transportista

3.3 Firma del transportista de los animales o de la persona autorizada

3.4 Cédula del transportista de los animales de la persona autorizada

3.5 CÓDIGO DE TRANSPORTISTA



3.6 Coloque aquí el adhesivo con el CÓDIGO DEL TRANSPORTISTA

Esta guía es un documento público, oficial, con carácter de declaración jurada por parte del propietario, legítimo poseedor o responsable de los animales, sobre la información en él consignada. Ley 8799

1792393

AS ANIMALS OF COSTA RICA, S.A. TEL: 2244-1203 / FAX: 2244-0237 - 87770411 R

**Anexo 22:** Artículo 3 de la Ley de Bienestar de los Animales N°7451

ARTÍCULO 3.- Condiciones básicas. Las condiciones básicas para el bienestar de los animales son las siguientes:


- a) Satisfacción del hambre y la sed.
- b) Posibilidad de desenvolverse, según sus patrones normales de comportamiento.
- c) Muerte provocada sin dolor y, de ser posible, bajo supervisión profesional.
- d) Ausencia de malestar físico y dolor.
- e) Preservación y tratamiento de las enfermedades.

**Anexo 23:** Artículo 39 de la Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal N°8495

Artículo 39.-Certificaciones oficiales y equivalencia. El Senasa podrá certificar el cumplimiento que hagan los administrados de los controles veterinarios, las normas técnicas, las condiciones de producción y cualquier otra actividad que esté bajo su supervisión y control.

De igual manera, el Senasa podrá determinar y acordar la aplicación del principio de equivalencia de las medidas y garantías sanitarias que consten en los certificados emitidos por las autoridades de otros países.

## Anexo 24: Solicitud de actualización Certificado Veterinario de Operación

	<b>DIRECCIÓN DE OPERACIONES</b>	Rige a partir de: 21/02/14	Código: DO-PG-001-RE-001
	Solicitud de Certificado Veterinario de Operación (CVO) y Declaración Jurada para tramitar CVO	Versión 04	Página 1 de 2

### 1. Identificación de la persona solicitante

Yo: \_\_\_\_\_

Cédula de Identidad (pasaporte, residencia) No. \_\_\_\_\_ Con domicilio en:

Provincia \_\_\_\_\_ Cantón \_\_\_\_\_ Distrito \_\_\_\_\_ Caserío \_\_\_\_\_

Dirección exacta: \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_, Celular \_\_\_\_\_, Fax \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_ @ \_\_\_\_\_

A título personal o en representación de la persona jurídica:

Nombre: \_\_\_\_\_ cédula jurídica \_\_\_\_\_

Domiciliada en \_\_\_\_\_

### 2. Descripción y ubicación del establecimiento.

Nombre de fantasía o comercial: \_\_\_\_\_

Dirección exacta del establecimiento: \_\_\_\_\_

Provincia \_\_\_\_\_ Cantón \_\_\_\_\_ Distrito \_\_\_\_\_

Dirección Exacta \_\_\_\_\_

En mi condición de responsable del establecimiento antes descrito al reunir las condiciones sanitarias y legales que se requieren para el funcionamiento y el desarrollo de las actividades a realizar en este, solicito que le sea otorgado el **CERTIFICADO VETERINARIO DE OPERACIÓN (CVO)**, que señala la Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal No. 8495 y el Decreto Ejecutivo No. 34859-MAG "Reglamento General para el Otorgamiento del Certificado Veterinario de Operación", para desarrollar la(s) siguiente(s) actividad(es):

### 3. Actividades que se solicita autorizar.

Actividad Principal: \_\_\_\_\_

Otras actividades \_\_\_\_\_


\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Así mismo declaro que de acuerdo a la clasificación por tamaño vigente, la actividad principal se clasifica como:

\_\_\_\_\_ (Indique: subsistencia, pequeño, mediano, grande)

Firma del solicitante \_\_\_\_\_

	<b>DIRECCIÓN DE OPERACIONES</b>	Rige a partir de: <b>21/02/14</b>	Código: <b>DO-PG-001-RE-001</b>
	Solicitud de Certificado Veterinario de Operación (CVO) y Declaración Jurada para tramitar CVO	Versión 04	Página 2 de 2

**DECLARO BAJO FE DE JURAMENTO** que ostento, en relación al inmueble en el que se encuentra instalado el establecimiento para el cual solicito el otorgamiento del CVO, la condición de:

\_\_\_\_\_ (Indique: propietario, arrendatario, adjudicatario, poseedor, otra)

Así mismo, **DECLARO BAJO FE DE JURAMENTO** que al momento de realizar la presente solicitud conozco la legislación aplicable a las actividades solicitadas y que el establecimiento reúne los requisitos y condiciones físicas y sanitarias exigidas para su funcionamiento

Quedo enterado que el establecimiento debe de mantener su funcionamiento dentro de los parámetros autorizados y que en caso de incurrir en violación a la legislación vigente aplicable, en especial la Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal N° 8495 del 6 de abril del 2006, el Decreto Ejecutivo N° 34859-MAG, "Reglamento General para el Otorgamiento del Certificado Veterinario de Operación" y la Ley General de Salud N° 5345, el SENASA retirará el CVO conforme a las disposiciones vigentes, sin perjuicio de otras acciones de índole administrativo o judicial.

Quedo apercibido de las consecuencias legales y judiciales, con que la legislación castiga los delitos de perjurio y falso testimonio. Asimismo, exonerado de toda responsabilidad a las autoridades del Servicio Nacional de Salud Animal por el otorgamiento del CVO con base en lo declarado bajo fe de juramento.

5. Firmo en \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ horas del día \_\_\_\_\_

FIRMA: \_\_\_\_\_ Es auténtica: \_\_\_\_\_  
(Cuando el trámite no es realizado personalmente)

**6. DECLARACION DE EXISTENCIA DE ESTABLECIMIENTO EN AREAS CON PLAN REGULADOR O REGLAMENTO DE ZONIFICACION**

**DECLARO BAJO FE DE JURAMENTO** que el establecimiento para el cual solicito el CVO ha desarrollado las actividades para las cuales se solicita autorización de forma pública, pacífica, notoria y de previo a la entrada en vigencia del Plan Regulador o Reglamento de Zonificación de la jurisdicción en donde éste se ubica.

7. Firmo en \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ horas del día \_\_\_\_\_

FIRMA: \_\_\_\_\_ Es auténtica: \_\_\_\_\_  
(Cuando el trámite no es realizado personalmente)

**USO ADMINISTRATIVO**

El suscrito (a) \_\_\_\_\_, en mi condición de funcionario(a) del Servicio Nacional de Salud Animal he confrontado la firma con la respectiva cédula de identidad del solicitante.

FIRMA DEL FUNCIONARIO OFICIAL: \_\_\_\_\_ SELLO


**COPIA DE RECIBIDO PARA EL DECLARANTE**

El señor(a) \_\_\_\_\_ ha presentado solicitud para que le sea otorgado de **CERTIFICADO VETERINARIO DE OPERACIÓN (CVO)** al ser las \_\_\_\_\_ horas del día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD \_\_\_\_\_

FIRMA DEL FUNCIONARIO OFICIAL: \_\_\_\_\_ SELLO

Anexo 25: Inscripción de Marca de Ganado

 **REGISTRO NACIONAL**  
REPUBLICA DE COSTA RICA

República de Costa Rica  
Registro Nacional  
Registro de la Propiedad Industrial  
Oficina de Marcas de Ganado

**CERTIFICA**

Que la siguiente marca se encuentra inscrita desde 26 de Septiembre del 1988 en este Registro de acuerdo a los datos abajo indicados.

Número de solicitud: 2010 - 20071  
Estado administrativo: Registrada  
Fecha de presentación: 23 de Junio del 1988  
Número de registro: 2010-20071  
Fecha de inscripción: 26 de Septiembre del 1988  
Fecha de expiración: 26 de Septiembre del 2018

**FL1**

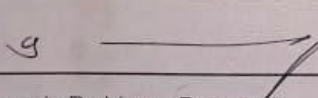
Titular(es): FRANCISCO LUNA CRUZ, Cédula de identidad 0502340734  
Dirección donde pasta: Alajuela, Upala, San Luis



=====Lista de eventos=====

09/09/1988 12:09:00-Publicación de edicto  
26/09/1988 12:09:00-Inscripción de registro

=====Ultima línea=====

Se extiende la presente certificación en San José, a las 14:09 del día 10 de Agosto del 2016. Cumplió con los timbres y especies fiscales de ley.

  
Gerardo Rodríguez Penaranda  
Certificador  
Oficina de Marcas de Ganado

Teléfono (+506) 2202-0800 • Apartado Postal 523-2010 San José - Costa Rica • [www.rnpdigital.com](http://www.rnpdigital.com)

**Anexo 26:** Formulario de solicitud de renovación marca de ganado



REGISTRO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL  
**SOLICITUD RENOVACIÓN MARCA DE GANADO**

**RPI-06**

**Solicitud de Renovación de Marca de Ganado**

El suscrito<sup>1</sup>: \_\_\_\_\_

Con domicilio en<sup>2</sup>: \_\_\_\_\_

Cédula de identidad número: \_\_\_\_\_

Actuando:   Carácter personal   
              Apoderado generalísimo sin límite de suma   
              Apoderado generalísimo con límite de suma   
              Apoderado especial

En representación de<sup>3</sup>: \_\_\_\_\_

Cédula jurídica: \_\_\_\_\_ Domiciliada en<sup>4</sup>: \_\_\_\_\_

Solicito la Renovación de la marca de ganado inscrita bajo el expediente número: \_\_\_\_\_

Con el diseño :

Los animales pastan en la Provincia de: \_\_\_\_\_ Cantón de: \_\_\_\_\_

Distrito: \_\_\_\_\_ Lugar o poblado: \_\_\_\_\_

Otras señas: \_\_\_\_\_

<sup>1</sup> Debe indicar nombre completo, mayor o menor, estado civil completo, profesión u oficio, nacionalidad.

<sup>2</sup> Indicar domicilio exacto, distrito, cantón, provincia y otras señas.

<sup>3</sup> Indicar nombre de la sociedad o de la persona física, profesión u oficio, cédula identidad u otra identificación.

<sup>4</sup> Debe indicar el DOMICILIO SOCIAL EXACTO de la sociedad solicitante, distrito, cantón, provincia así y otras señas.

---

**Se aporta el comprobante de pago<sup>5</sup>**

Señalo para atender Notificaciones sobre esta gestión en el siguiente domicilio, fax o apartado postal:

---

---

---

Nota: \_\_\_\_\_

---

---

Se autoriza para que retire todo lo relacionado con este expediente a<sup>6</sup>: \_\_\_\_\_

---

---

Declaro bajo Fe de Juramento que toda la información contenida en esta solicitud es cierta y de conformidad firmo en la ciudad de \_\_\_\_\_ el día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
Firma del solicitante o representante

\_\_\_\_\_  
Autentica (Abogado o Notario)

Timbres<sup>7</sup>:

Sello<sup>8</sup>:

--	--

---

<sup>5</sup> Debe aportar el comprobante de pago de derechos equivalente € 42603 en timbres del Registro Nacional.

<sup>6</sup> Indicar nombre completo y número de cédula.

<sup>7</sup> Aportar €20 en timbres de Archivo Nacional y €250 en timbres del Colegio de Abogado.

<sup>8</sup> Sello de abogado o notario.



**Anexo 27:** Artículos de Reglamento General sobre los Procedimientos de Evaluación de Impacto Ambiental (EIA) N° 31849-MINAE-S-MOPT-MAG-MEIC

Artículo 1º-Objetivo y alcance. El presente reglamento tiene por objeto definir los requisitos y procedimientos generales por los cuales se determinará la viabilidad (licencia) ambiental a las actividades, obras o proyectos nuevos, que por ley o reglamento, se han determinado que pueden alterar o destruir elementos del ambiente o generar residuos, materiales tóxicos o peligrosos; así como las medidas de prevención, mitigación y compensación, que dependiendo de su impacto en el ambiente, deben ser implementadas por el desarrollador.

Artículo 4º-Actividades, obras o proyectos sujetos a la EIA. Las actividades, obras o proyectos nuevos, que están sujetos a trámite de obtención de viabilidad (licencia) ambiental ante la SETENA, según el artículo 17 de la Ley Orgánica del Ambiente, se dividen en:

1. Aquellas actividades, obras o proyectos para los cuales existe una ley específica que ordena el cumplimiento del trámite. El Anexo N° 1, que forma parte integral de este reglamento, enumera estas actividades, obras o proyectos.

2. Las demás actividades, obras o proyectos no incluidos en el Anexo N° 1 del párrafo anterior, aparecen ordenados en la categorización general, que se presenta en el Anexo N° 2 de este reglamento.

Artículo 4º bis. - Actividades, obras o proyectos que por su naturaleza no requieren EIA ante la SETENA.

Las actividades, obras o proyectos de muy bajo impacto ambiental, descritos a continuación, no deberán tramitar ante la SETENA una Evaluación de Impacto Ambiental (EIA), sin embargo,

estarán sujetas a los controles ambientales establecidos por las Municipalidades, el Ministerio de Salud, el Ministerio de Agricultura y Ganadería, el Ministerio de Obras públicas y Transportes y el Ministerio de Ambiente y Energía y otras con competencias legales; así como con lo establecido en el Código de Buenas Prácticas Ambientales, Decreto Ejecutivo N° 32079 del 14 de setiembre del 2004, publicado en La Gaceta 217 del 5 de noviembre del 2004, o con cualquier mecanismo voluntario para mejorar el desempeño ambiental:

1. Las actividades en operación que requieran renovar sus permisos ante otras autoridades de la administración pública, como el Ministerio de Salud, el Ministerio de Agricultura y Ganadería y las Municipalidades, entre otros.

2. Las actividades, obras o proyectos de mejora, reconstrucción y reparación, que se ejecuten en infraestructura pública o privada y las obras menores definidas en las disposiciones Municipales, siempre y cuando no se encuentren localizadas en un área ambientalmente frágil, no impliquen obras constructivas mayores a los 500 m<sup>2</sup> o movimientos de tierra superiores a los 200 m<sup>3</sup>, ni manipulen, almacenen o trasieguen productos peligrosos.

3. La construcción y operación de edificaciones de menos de 500 m<sup>2</sup> y los proyectos de construcción de edificios industriales y de almacenamiento, cuando no tengan relación directa con su operación de menos de 1000 m<sup>2</sup>, siempre y cuando estas obras se ubiquen en un área con uso de suelo conforme a lo dispuesto en la planificación local y no se encuentren en un área ambientalmente frágil".

## Anexo 28: Rendimiento de mercado

<b>Rendimiento del mercado S&amp;P500</b>			
Períodos	Fechas	Cierre ajustado	Tasa de crecimiento
1	01/06/2017	228.094.208	
2	01/07/2017	233.917.709	2,55%
3	01/08/2017	234.600.220	0,29%
4	01/09/2017	238.145.416	1,51%
5	01/10/2017	244.966.751	2,86%
6	01/11/2017	252.454.422	3,06%
7	01/12/2017	254.216.766	0,70%
8	01/01/2018	269.916.779	6,18%
9	01/02/2018	260.102.539	-3,64%
10	01/03/2018	251.963.898	-3,13%
11	01/04/2018	254.280.426	0,92%
12	01/05/2018	260.461.731	2,43%
13	01/06/2018	260.788.605	0,13%
14	01/07/2018	271.664.337	4,17%
15	01/08/2018	280.335.785	3,19%
16	01/09/2018	280.731.750	0,14%
17	01/10/2018	262.514.984	-6,49%
18	01/11/2018	267.384.430	1,85%
19	01/12/2018	242.425.949	-9,33%
20	01/01/2019	263.364.990	8,64%
21	01/02/2019	271.902.130	3,24%
22	01/03/2019	275.609.772	1,36%
23	01/04/2019	288.132.660	4,54%
24	01/05/2019	269.758.087	-6,38%
25	01/06/2019	287.133.087	6,44%
26	01/07/2019	292.892.029	2,01%
27	01/08/2019	287.988.037	-1,67%
28	01/09/2019	292.242.065	1,48%
29	01/10/2019	300.081.421	2,68%
30	01/11/2019	310.943.817	3,62%
31	01/12/2019	318.412.933	2,40%
32	01/01/2020	319.849.213	0,45%
33	01/02/2020	294.528.107	-7,92%
34	01/03/2020	256.243.225	-13,00%
35	01/04/2020	290.480.011	13,36%
36	01/05/2020	295.440.002	1,71%
<b>Promedio mensual</b>			<b>0,87%</b>
<b>Promedio anual</b>			<b>10%</b>