

UNIVERSIDAD NACIONAL  
SEDE REGIONAL BRUNCA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

“ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN DEL TÉ DE JENGIBRE CON CANELA, POR PARTE DE  
UN GRUPO DE EMPRENDEDORAS EN LA COMUNIDAD DEL ÁGUILA DE  
PEJIBAYE DE PÉREZ ZELEDÓN”.

TEMA

MEMORIA DE TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN

Emily Quirós Chacón

Lilliana Rivera Ortiz

Maribel Segura Camacho

“Campus Pérez Zeledón”

2022

UNIVERSIDAD NACIONAL  
SEDE REGIONAL BRUNCA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

“ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN DEL TÉ DE JENGIBRE CON CANELA, POR PARTE DE  
UN GRUPO DE EMPRENDEDORAS EN LA COMUNIDAD DEL ÁGUILA DE  
PEJIBAYE DE PÉREZ ZELEDÓN”.

TEMA

Memoria de trabajo final de graduación

Sometido a consideración del tribunal examinador, como requisito parcial para  
optar al Grado de Licenciatura en Gestión Financiera

Emily Quirós Chacón

Lilliana Rivera Ortiz

Maribel Segura Camacho

Director del trabajo final de graduación

MSc. Geovanny Abarca Jiménez

“Campus Pérez Zeledón”

2022

## HOJA DEL TRIBUNAL EXAMINADOR

Titulo el informe del trabajo final de graduación

Sustentantes:

Nombre completo estudiantes en orden alfabético

APROBADO POR:

DIRECTOR TRABAJO FINAL DE GRADUACION

\_\_\_\_\_  
Msc. Geovanny Abarca Jiménez

LECTOR \_\_\_\_\_ Lic. Alcides Arias Zúñiga

LECTOR \_\_\_\_\_ Máster. Yadir Castro Umaña

DECANA \_\_\_\_\_ Máster. Yalile Jiménez Olivares

DIRECTOR UNIDAD ACADEMICA

\_\_\_\_\_  
Máster. Josue Naranjo Cordero

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por darme el regalo la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mi familia, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional, por alentarme a seguir adelante en los momentos que flaqueo.

A mis compañeras de tesis, por su dedicación y esmero, por los momentos en que teníamos diferentes opiniones y las conjugábamos para obtener el mejor resultado.

A mis familiares que ya no están físicamente presentes en este mundo terrenal, pero que a pesar de esa ausencia se encuentran cerca de mí de manera espiritual.

Maribel Segura Camacho

A mis padres, por impulsarme en todo momento a luchar por mis sueños y metas, por estar presente no solo en esta etapa tan importante de mi vida, sino en todo momento ofreciéndome lo mejor y buscándome lo mejor para mi persona.

A Dios, por ser tan bueno y maravilloso en mi vida, sin duda, este trabajo de tesis fue todo un reto y la vez una bendición y es gracias a ti mi Dios que esta meta está cumplida.

A Emi y Mari, por el gran esfuerzo y compromiso que hicieron para concluir el trabajo, deseo de todo corazón que tengan una vida muy bendecida, exitosa y llena de muchas alegrías.

Lilliana Rivera Ortiz

Este trabajo de graduación va dirigido principalmente a Dios, a la Virgen y al Padre Pío, mi fuerza celestial, a quienes tengo presente en mi vida cada día y quienes dieron respuesta a este triunfo tan anhelado.

Dirijo este agradecimiento a mi ángel, mi estrella en el cielo, por quien todo lo que académicamente he alcanzado, lo hecho en honor por lo que ella no pudo obtener, y cada uno de mis triunfos son más de ella que míos, porque hoy elevo una mirada al cielo diciendo, es para ti y por ti.

A mis padres, les dedico este y cada uno de mis triunfos obtenidos, porque son las 2 personas que merecen obtener los más bonito de la vida y con orgullo digo que esto ha sido posible por su amor y apoyo permanente e incondicional.

Dedico este logro a mi familia, mi complemento, las personas más importantes e incondicionales que tengo y que a Dios le doy las gracias por la existencia de ellos en mi vida.

Emily Quirós Chacón

## **AGRADECIMIENTOS**

Al todopoderoso por permitirme concluir satisfactoriamente este proyecto y hacer realidad mi sueño de ser licenciada.

A cada una de las compañeras de equipo de trabajo, Lilliana y Emily porque sin el equipo que formamos, no hubiéramos logrado esta meta.

A nuestros lectores de tesis, por su valiosa guía y asesoramiento a la realización de la misma. Al señor Keneth Navarrete por ser el facilitador para darnos a conocer este proyecto tan importante de estas mujeres emprendedoras. Así como a cada una de estas mujeres emprendedoras por facilitarnos la información y darnos a conocer los detalles de todo su proyecto.

Y por último agradezco a todas las personas que ayudaron directa e indirectamente en la realización de este proyecto.

Maribel Segura Camacho

Primero que todo, a Diosito por el regalo de la Vida, por darme la oportunidad de concluir mis estudios universitarios.

A mi familia, por su apoyo incondicional, por ser los principales promotores de mis sueños, gracias a ellos por cada día creer en mí y darme la valentía en los momentos que ya sentía que no podía más, por darme tantas palabras de aliento.

A mis compañeras de tesis, por su dedicación y esmero en todo el proceso y a don Kenneth Navarrete Guerrero por su disponibilidad y colaboración.



Elevo mi mirada al cielo y agradezco primeramente a Dios, mi guía, por permitirme obtener un triunfo más en mi vida, por darme la oportunidad de trabajar por lo que quiero y alcanzarlo con la bendición de él.

Tomada de la mano de él, ha sido posible concluir cada uno de mis proyectos, con la intercesión del padre Pío y la virgen santísima, quienes con su amor infinito me han dado fuerzas cuando he decaído, han dado respuesta a mis oraciones y es a quienes dirigido mi agradecimiento más profundo.

Agradezco con mucho amor y nobleza a mis padres, mi pilar de vida, quienes hacen posible esto con su desempeño y esfuerzo, las dos personas que admiro y me enorgullecen, que durante toda mi trayectoria académica y personal me han dado las herramientas y las oportunidades para obtener lo que hoy tengo, pero que ante lo económico lo más valioso que he recibido de ellos es su amor, su fe en mí y su apoyo constante para ver posible este triunfo.

A mis hermanos, quienes se han convertido en mi motor, en esas personas que veo y quiero ver a mi lado por siempre, porque de no recibir su amor diario no tendría razón ni fuerzas para salir adelante cada día, son quienes me dan impulso para saber que todo es posible y que todo aquello que se ponga en manos de Dios tiene su hora.

Agradezco a Dios por mi sobrino, al amor más bonito y más puro que tengo, el que llegó en medio de este proceso y quien llegó con un gran sentido a mi vida, dio luz y esperanza a mi vida.

Por último, pero no menos importante agradezco a una persona de mucha importancia en mi vida, de quien recibí apoyo, orientación y consejos para sobrellevar este proceso con la mejor actitud y ayudándome a encontrar la confianza en mí misma, quien estuvo ahí cuando todo iba bien y cuando las cosas no salían a la perfección, mi gran amigo, mi compañero de muchas vivencias.

Con el corazón en la mano, ¡GRACIAS!

Emily María Quirós Chacón

## TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA .....	I
AGRADECIMIENTOS .....	IV
ÍNDICE DE TABLAS .....	XIII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XVI
LISTA DE ABREVIATURAS .....	XIX
INTRODUCCIÓN .....	XXII
Capítulo 1 .....	1
ASPECTOS METODOLÓGICOS .....	1
1.1 Planteamiento del problema y descripción del problema.....	2
1.1.1 Descripción del problema .....	2
1.1.2 Planteamiento del problema .....	6
1.1.2.1 Formulación del problema .....	6
1.1.2.2 Sistematización del problema .....	6
1.1.3 Justificación de la investigación .....	6
1.2 Objetivos de la investigación .....	9
1.2.1 Objetivo general.....	9
1.2.2 Objetivos específicos.....	9
1.3 Modelo de análisis .....	10
1.3.1 Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables .....	13
1.3.1.1 Producto.....	13
1.3.1.2 Demanda .....	13
1.3.1.3 Competencia .....	13
1.3.1.4 Precio definido para producto .....	14
1.3.1.5 Comercialización .....	14
1.3.1.6 Plan de ventas .....	15
1.3.2.1 Localización del proyecto.....	15
1.3.2.2 Tamaño del proyecto .....	16
1.3.2.3 Materia prima .....	16
1.3.2.4 Ingeniería del proyecto .....	16
1.3.2.5 Tecnología del proyecto.....	17
1.3.3.1 Formalización jurídica .....	17

1.3.3.2 Permisos de funcionamiento .....	18
1.3.3.3 Estructura organizacional.....	18
1.3.3.4 Recursos humanos .....	19
1.3.4.1 Impactos en el ambiente.....	19
1.3.4.2 Mitigaciones .....	19
1.3.5.1 Inversiones .....	20
1.3.5.2 Fuentes de financiamiento.....	20
1.3.5.3 Costos de producción.....	21
1.3.5.4 Gastos de operación .....	21
1.3.5.5 Ingresos del proyecto.....	21
1.3.5.6 Flujo financiero del proyecto. ....	22
1.3.5.7 Evaluación financiera del proyecto .....	22
1.3.5.8 Punto de equilibrio del proyecto .....	22
1.3.5.9 Sensibilización del proyecto.....	22
1.4 Estrategia de investigación aplicada .....	23
1.4.1 Tipo de investigación.....	23
1.4.2 Fuentes de investigación.....	25
1.4.2.1 Fuentes primarias.....	25
1.4.2.2 Fuentes secundarias.....	26
1.4.3 Población.....	26
1.4.3.1 Diseño muestral .....	28
1.4.4 Recopilación de los datos.....	29
Capítulo II .....	31
MARCO DE REFERENCIA .....	31
2.1 Distrito de Pejibaye .....	32
2.1.1 Características demográficas y geográficas .....	32
2.1.1.1 Población por sexo .....	33
2.1.1.2 Diferenciación del tipo de población .....	34
2.1.2 Características socioeconómicas.....	35
2.1.2.1 Tipo de jefatura.....	35
2.1.2.2 Tasa de ocupación por sexo. ....	36
2.1.2.3 Ocupación poblacional.....	37

2.1.2.4 Población ocupacional por sector económico según sexo. ....	38
2.1.2.5 Posición en el empleo .....	39
2.1.3 Características educativas de la población. ....	41
2.1.3.1 Porcentaje de analfabetismo. ....	41
2.1.3.2 Asistencia a centros educativos de educación regular .....	42
2.1.3.3 Nivel de escolaridad. ....	43
2.1.4 Características sociales. ....	44
2.1.4.1 Acceso a TIC y servicios básicos. ....	45
2.2 Aspectos legales relacionados con el estudio .....	46
2.2.1 Ley de la Banca de Desarrollo .....	46
2.2.2 Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas N° 8262.....	47
2.2.3 Ley de Fomento al Ecosistema nacional de Emprendimiento e Innovación.....	47
Capítulo III.....	49
MARCO TEÓRICO.....	49
3. 1 Definición de proyecto .....	50
3.2 Niveles de evaluación de proyectos de inversión .....	51
3. 3 Estudios asociados a un proyecto .....	53
3.3.1 Estudio mercado .....	53
3.3.2 Estudio técnico .....	55
3.3.3 Estudio legal y administrativo .....	56
3.3.4 Estudio de impacto ambiental .....	57
3.3.5 Estudio financiero .....	58
3.4 Negociación y financiamiento de un proyecto .....	59
3.5 Diseño del proyecto .....	60
3.6 Ejecución .....	60
3.7 Operación.....	61
3.8 Innovación y emprendedurismo .....	61
3.9 MiPymes.....	63
Capítulo IV.....	64
ANÁLISIS DE DATOS .....	64
4.1 Estudio de mercado .....	65
4.1.1 Características del producto .....	66

4.1.2 Beneficios del producto .....	67
4.1.3 Calidad del producto .....	69
4.1.4 Empaque del producto.....	69
4.2 Demanda .....	71
4.2.1 Precio de los bienes relacionados .....	71
4.2.2 Los gustos y preferencias .....	73
4.2.3 Segmentación de mercado .....	76
4.2.4 Frecuencia de compra .....	78
4.2.5 Perfil del cliente .....	79
4.3 Competencia .....	79
4.3.1 Cantidad de oferentes en el mercado.....	79
4.3.2 Comportamiento de los consumidores.....	80
4.4 El precio del producto .....	81
4.4.1 Precio del producto en el mercado .....	81
4.5 La comercialización .....	83
4.5.1 Canales de distribución .....	84
4.5.2 Estrategia de comercialización.....	84
4.5.2.2 Diseño y presentación.....	84
4.5.2.3 Calidad del producto .....	85
4.6 Plan de ventas .....	85
4.6.1 Publicidad.....	85
4.6.2 Promoción .....	87
4.6.2.1 Ferias .....	87
4.6.3 Fijación de objetivos de ventas .....	87
4.7 Estudio técnico.....	88
4.8 Localización del proyecto .....	89
4.9 Tamaño del proyecto.....	92
4.10 Ingeniería del proyecto.....	93
4.10.1 Infraestructura .....	95
4.10.2 Inversiones .....	96
4.10.2.1 Equipo y maquinaria .....	98
4.10.2.2 Inversión intangible.....	99

4.10.2.3 Capital de trabajo.....	100
4.11 Tecnología del proyecto.....	100
4.11.1 Capacidad de producción.....	100
4.11.2 Proceso productivo.....	101
4.11.3 Materia prima.....	105
4.11.3.1 Insumos.....	107
4.11.4 Mano de obra directa de la planta procesadora.....	109
4.12 Estudio organizacional y legal.....	110
4.12.1 Tipo de organización jurídica.....	111
4.12.2 FODA.....	112
4.12.3 Estructura organizativa.....	113
4.12.3.1 Gerencia.....	114
4.12.3.2 Planta de producción.....	115
4.12.3.3 Distribución.....	115
4.13 Formalización jurídica.....	117
4.13.1 Registro de marca.....	118
4.13.2 Permisos de funcionamiento.....	118
4.13.2.1 Permiso sanitario.....	119
4.13.2.2 Registro en la Caja Costarricense del Seguro Social.....	120
4.13.3 Tributación e impuestos.....	121
4.14 Estudio ambiental.....	122
4.14.1 Impactos en el ambiente.....	123
4.14.2 Mitigaciones.....	123
4.14.3 Financiamiento.....	126
4.14.4 Valor de desecho.....	127
4.14.5 Proyección ingresos y beneficios.....	127
4.15 Costos.....	128
4.15.1 Costos de manufactura.....	128
4.15.2 Costos administrativos.....	129
4.15.3 Gastos de ventas y mercadeo.....	129
4.15.4 Gastos financieros.....	130
4.15.5 Evaluación contable.....	131

4.15.6 Proyección estado de resultados .....	131
4.15.7 Análisis razones financieras .....	132
4.15.8 Punto de equilibrio.....	135
4.15.9 Evaluación financiera .....	136
4.15.9.1 Evaluación total sin financiamiento .....	136
4.15.9.2 Evaluación con financiamiento .....	139
4.15.9.3 Análisis de sensibilización .....	140
4.15.9.4 Escenario positivo .....	140
4.15.9.5 Escenario negativo .....	141
Capítulo V .....	143
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	143
Conclusiones .....	144
Recomendaciones .....	146
Referencias Bibliográficas .....	147
Anexos .....	150

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Relaciones de objetivos específicos con sus variables, indicadores e instrumentos .....	10
Tabla 2. Descripción de las características de cada componente del té de jengibre con canela y sus usos .....	67
Tabla 3. Ventajas y desventajas del consumo de los componentes del té de jengibre con canela.	68
Tabla 4. Comparación de precios de las marcas de té existentes actualmente en el mercado.....	73
Tabla 5. Proyección de precios del té de jengibre con canela para la caja de 20 unidades, en los próximos 10 años.....	83
Tabla 6. Dimensiones de la planta procesadora del té de jengibre con canela.....	94
Tabla 7. Costo y depreciación de la inversión inicial.....	97
Tabla 8. Equipo y maquinaria para la elaboración del té de jengibre con canela.....	97
Tabla 9. Costo total de las inversiones intangibles .....	98
Tabla 10. Capital de trabajo.....	99
Tabla 11. Capacidad Instalada de producción de té de jengibre con canela estimada por 10 años. En cajas de 20 sobres.....	100
Tabla 12. Actividades, duración y simbología del proceso productivo de 15 cajas de té de jengibre con canela con 20 sobres cada una .....	103
Tabla 13. Cantidad estimada de jengibre y canela en kilogramos por 10 años .....	104
Tabla 14. Costo estimado de jengibre y canela por kg, sobre y caja de 20 sobres a 10 años.....	105
Tabla 15. Costo total de materia prima por producción esperada a 10 años .....	105
Tabla 16. Costos estimados de insumos del té de jengibre con canela por 10 años .....	107
Tabla 17. Estimación de costos indirectos de fabricación para los próximos 10 años.....	108
Tabla 18. Estimación de costo por horas por cada lote de té.....	108
Tabla 19. Estimación mano de obra directa para los próximos 10 años de producción.....	109



Tabla 20. Gastos administrativos para la planta procesadora de té de jengibre con canela .....	114
Tabla 21 Gastos administrativos depreciables para la planta procesadora de té de jengibre con canela. ....	115
Tabla 22. Inversiones para la planta procesadora del té de jengibre con canela.....	124
Tabla 23. Financiamiento para la planta procesadora del té de jengibre con canela.....	125
Tabla 24. Valor residual de los activos de la planta procesadora del té de jengibre con canela.....	125
Tabla 25. Estimación de ingresos de la planta procesadora de té de jengibre con canela.....	126
Tabla 26. Estimación de costos de manufactura de la planta procesadora de té de jengibre con canela.....	126
Tabla 27. Estimación de costo administrativos de la planta procesadora de té de jengibre con canela.....	127
Tabla 28. Estimación de gastos de venta y mercadeo de la planta procesadora de té de jengibre con canela.....	128
Tabla 29. Estimación del préstamo solicitado de la planta procesadora de té de jengibre con canela.....	129
Tabla 30. Estado de resultados que muestra la evaluación contable, con proyección a 10 de años.....	130
Tabla 31. Razones financieras del flujo de la planta procesadora de té de jengibre con canela.....	131
Tabla 32. Indicadores financieros flujo sin financiamiento .....	134
Tabla 33. Detalle de los costos del flujo de efectivo sin financiamiento para la planta procesadora del té de jengibre con canela.....	135
Tabla 34. Indicadores financieros flujo con inversionista .....	136
Tabla 35. Flujo de efectivo con inversionista para la planta procesadora del té de jengibre con canela.....	137
Tabla 36. Evaluación económica de la planta procesadora de té de jengibre con canela, en un escenario optimista.....	138

Tabla 37. Evaluación económica de la planta procesadora de té de jengibre con canela, en un escenario pesimista.....	138
--	-----

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Actividades económicas según su sector de producción en la Región Brunca.....	3
Figura 2. Descripción del problema, causas y consecuencias derivadas del proyecto .....	5
Figura 3. Descripción de objetivo, fines y medios .....	8
Figura 4. Mapa del cantón de Pérez Zeledón con sus 11 distritos .....	33
Figura 5. Porcentaje de la población según sexo .....	34
Figura 6. Porcentaje de la población rural y urbana .....	35
Figura 7. Total de hogares por condición de jefatura.....	36
Figura 8. Porcentaje de Tasa de ocupación según sexo .....	37
Figura 9. Población ocupada según sector privado o público .....	38
Figura 10. Población ocupada por sector económico .....	39
Figura 11. Distribución de población según ámbito laboral .....	40
Figura 12. Porcentaje de analfabetismo .....	41
Figura 13. Asistencia de estudiantes según centro educativo. Público o privado año.....	42
Figura 14. Porcentaje del nivel educativo que representa a la población.....	44
Figura 15. Distribución de la población según características sociales.....	45
Figura 16. Acceso a TIC y servicios básicos .....	46
Figura 17. Presentación del empaque del té de jengibre con canela .....	70
Figura 18. Propuesta de logo para la empresa procesadora del té de jengibre con canela.....	70
Figura 19. Tipos de té a base de hierbas que se consumen con mayor frecuencia.....	73
Figura 20. Presentación de compra del té a base hierbas.....	74
Figura 21. Marcas de té de consumo con mayor frecuencia.....	75

Figura 22. Preferencias al consumo del té a base de hierbas.....	77
Figura 23. Frecuencia del consumo del té a base hierbas.....	78
Figura 24. Probabilidad de comprar el producto a un precio de 2 000 colones.....	82
Figura 25. Exhibición del producto en su presentación de empaque e imagen. ....	86
Figura 26. Diseño del terreno para la elaboración de la planta procesadora de té de jengibre con canela.....	89
Figura 27. Ubicación geográfica de la localización de la planta procesadora de té de jengibre con canela. ....	90
Figura 28. Mapa de la planta procesadora del té de jengibre con canela.....	93
Figura 29. Propuesta de planta procesadora del té de jengibre con canela.....	96
Figura 30. Representación de la motocicleta de la planta procesadora del té de jengibre con canela.....	97
Figura 31. Diagrama de flujo de procesos de la producción del té de jengibre con canela .....	101
Figura 32. Propuesta de filtro para el té de jengibre con canela. ....	106
Figura 33. Organigrama de la planta productora de té de jengibre con canela.....	112
Figura 34. Trámites legales para establecer una empresa en Costa Rica.....	115
Figura 35. Trámite para certificación de uso de suelo para una empresa en Costa Rica.....	117
Figura 36. Diseño de la trampa de grasa a construir en la planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela.....	122
Figura 37. Material aislante con el que se construirá las paredes de la planta procesadora de té de jengibre y canela para evitar la contaminación sónica.....	123
Figura 38. Punto de equilibrio de las ventas de la planta procesadora del té de jengibre con canela.....	133

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Herramienta utilizada para la medición de la disponibilidad de la compra del té de jengibre con canela.....	157
Anexo 2. Herramienta para medir la observación de las marcas de té disponibles en el mercado.....	159
Anexo 3. Formulario para adquirir el permiso de uso de suelo para la construcción de la planta procesadora del té de jengibre con canela.....	160
Anexo 4. Formulario para solicitar el permiso sanitario de funcionamiento para la planta procesadora del té de jengibre con canela, asignado por el Ministerio de Salud .....	161
Anexo 5. Solicitud de permiso de construcción para la planta procesadora del té de jengibre con canela.....	165
Anexo 6. Solicitud para la inscripción de la planta procesadora del té de jengibre con canela, en el Ministerio de Hacienda.....	166

## **LISTA DE ABREVIATURAS**

**FODEMIPYME:** Fondo Especial para el Desarrollo de las Micro, pequeñas y medianas empresas

**INDER:** Instituto de Desarrollo rural

**INEC:** Instituto nacional de estadística y censo

**MINAE:** Ministerio de ambiente y energía

**MIPYMES:** Micros, Pequeñas y Medianas empresas

**SETENA:** Secretaría Técnica Nacional Ambiental

**TIR:** Tasa Interna de Retorno

**VAN:** Valor Actual Neto

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar la pre factibilidad para la elaboración y comercialización del té de jengibre con canela, por parte de un grupo de emprendedoras en la comunidad del Águila de Pejibaye de Pérez Zeledón.

Estas mujeres emprendedoras provienen de la comunidad del Águila de Pejibaye, la cual geográficamente se encuentra muy alejada de Pérez Zeledón, y se caracteriza por ser una zona dependiente del cultivo de frijoles, maíz, pejibaye y palmito, siendo esto su mayor fuente de ingresos, por lo tanto presenta un nivel bajo en fuentes de empleo, contemplando su baja diversidad de empleo y desarrollo socioeconómico, lo que limita el crecimiento de la comunidad del Águila y del distrito de Pejibaye, por consiguiente, prevalece la necesidad de buscar oportunidades de crecimiento y desarrollo para los jóvenes.

Enlazado con lo anterior, instituciones como el Colegio Técnico de Pejibaye, sección nocturna, incentiva a los estudiantes a desarrollar ideas innovadoras impulsando el emprendimiento en estos y obteniendo buenos proyectos. Como resultado de esto, surge la idea por tres estudiantes de crear un té a base de jengibre y canela; por su parte ambos componentes contienen diversas propiedades y beneficios para la salud.

El estudio determina la pre factibilidad para la instalación de una planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela, en el Águila de Pejibaye de Pérez Zeledón, haciendo un previo estudio de comercialización el mercado, para lo cual se indaga sobre el consumo habitual del jengibre y la canela a nivel local y nacional, además de una serie de indagaciones importantes por hacer para su legalización que comprende requerimientos técnicos para la producción del té de jengibre con canela, además de sus requerimientos legales y administrativos para su puesta en marcha. Es importante determinar la rentabilidad de su inversión en la planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela, en la comunidad del Águila de Pejibaye, dado que de ahí se basa para su proyección

Comprendiendo la investigación realizada, se plantea cuáles son los motivos por los cuales se va a realizar el proyecto, qué se va a realizar, cómo se va a realizar y a quién va a beneficiar dicho estudio.

En el caso de este proyecto se evidencia como un grupo de jóvenes a través de una pequeña oportunidad, están tratando de surgir con su idea, esto con el fin de lograr obtener el mayor provecho.

Como objetivos se determina aquellos que son el fin o meta que se pretende alcanzar en el proyecto, estudio o trabajo de investigación. También indica el propósito por el que se realiza el presente estudio. Definiendo como objetivo para el presente proyecto, analizar la factibilidad de elaborar y comercializar té de jengibre con canela, por parte de un grupo de emprendedoras de la comunidad del Águila de Pejibaye

Identificando, si existe mercado para la comercialización del té de canela a nivel local y nacional y a su vez evaluando la rentabilidad financiera de construir una planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela, en la comunidad del Águila de Pejibaye.

Este proyecto será desarrollado en un período de 12 meses, el cual comprende desde julio 2018 hasta julio 2019, por lo que se cuenta con el tiempo necesario para el desarrollo del mismo. Se realizará en el cantón de Pérez Zeledón, específicamente en la comunidad del Águila de Pejibaye, con un grupo de jóvenes del colegio técnico profesional de Pejibaye, las cuales se encuentran cursando el duodécimo año, por su parte, se brinda la disponibilidad de estas estudiantes para brindar la información necesaria y precisa para conseguir los datos ya registrados para el desarrollo del proyecto.

Enlazado a lo anterior, existe el acceso a la información de documentos impresos, digitales e incluso acceso a entrevistas, cuestionarios y estadísticas relacionadas con las generalidades del proyecto, con el acceso a esta información se logró desarrollar el trabajo final de graduación y que este a su vez sea un insumo para las jóvenes emprendedoras, a fin de que logren implementar el proyecto a corto o mediano plazo.



## INTRODUCCIÓN

A lo largo del tiempo, las plantas medicinales han sido utilizadas para combatir y prevenir muchas enfermedades, pero en los últimos años el uso y consumo ha aumentado, dadas sus propiedades y beneficios, como es el caso del jengibre y la canela, que combinados aportan altos beneficios a la salud del ser humano, previniendo y controlando enfermedades que en Costa Rica han tomado poder.

Las zonas rurales de Costa Rica son privilegiadas por su suelo fértil y su clima variado, lo que permite la producción agrícola de una gama amplia de plantas medicinales, entre las cuales se destaca el jengibre y la canela, de las cuales se busca un mayor provecho para el consumo de ambos. Actualmente se ha alcanzado un crecimiento local y nacional en el consumo del té, el cual se ha transformado en una bebida de alto consumo, determinado por los beneficios para la salud, por gusto e incluso por hábito.

El presente trabajo de investigación explica cómo surge la oportunidad de comercializar el té de jengibre con canela a nivel local y nacional, siendo procesado en el Águila de Pejibaye del cantón de Pérez Zeledón. Asimismo, se detallan los procesos e implementos requeridos para producir y comercializar el té y a su vez para poner en funcionamiento una planta procesadora en dicha comunidad.

De igual manera se expone como en el mercado se presentan diferentes clases de té, pero ninguno con los beneficios que brinda el té de jengibre con canela, lo que lo vuelve atractivo a los consumidores por las numerosas propiedades para la salud humana., además de informar al lector sobre el proceso productivo para su elaboración y su forma de mercadear el producto, hasta la forma de distribución para llegar al consumidor final.

El interés de la sociedad promovido por sus preferencias en cuanto al consumo de productos naturales genera la idea de desarrollar un producto innovador en el mercado, que cumpla con los modelos de calidad, permitiendo mejorar la calidad de vida y el nivel socio-económico del sector local y nacional, con prioridad a los jóvenes emprendedores.

Por lo cual, se busca incentivar oportunidades de desarrollo para las zonas rurales, fuentes de ingresos para los jóvenes que emprenden su camino como opción para el crecimiento personal y profesional, además de prevalecer los emprendedores de Costa Rica, buscando dar el soporte necesario, sin que las limitaciones opaquen sus fuerzas de encontrar soluciones a las problemáticas presentadas a nivel nacional o al logro del progreso y desarrollo del país.

Capítulo 1  
ASPECTOS METODOLÓGICOS

En el siguiente apartado se exponen los aspectos fundamentales del marco metodológico del proyecto, se incluye la descripción del problema, el tipo de investigación, la población y la muestra, así como, los procedimientos que se requieren para el logro de los objetivos de investigación. Mediante el marco metodológico se pretende alcanzar un estudio previo al proyecto, con el cual se logra una explicación de los mecanismos o herramientas que se utilizan en el análisis de la investigación, siendo este apartado fundamental para el desarrollo de la investigación.

## **1.1 Planteamiento del problema y descripción del problema**

### **1.1.1 Descripción del problema**

El desempleo en Costa Rica es uno de los problemas que más afecta a la población y este ha aumentado con el pasar de los años. Originando una serie de dificultades, como la delincuencia, la inseguridad, el precarismo, entre otras.

A nivel país, las zonas más afectadas en cuanto al desempleo son las rurales, lo que provoca una fuerte migración hacia las zonas urbanas. En este caso a la gran área metropolitana, por parte de los campesinos en especial de los jóvenes, con el fin de conseguir mejores condiciones de vida y estabilidad económica para sus familias. El desempleo en Costa Rica ha alcanzado un alto índice, alrededor de 99 mil jóvenes se encuentran desempleados, lo cual representa el 45% del total de la población desempleada (INEC, 2015), volviendo esto una situación crítica que necesita ser atendida.

Cabe resaltar que existen instituciones que apoyan el talento joven y sus ideas. Logrando de esta manera que estos obtengan provecho de sus emprendimientos y en algún momento logren concretarlos mejorando así su situación económica y social.

En Costa Rica, específicamente en la zona sur del país se vive una situación económica difícil. Las fuentes de empleo son limitadas debido a que su economía se basa principalmente en el área agrícola y emprendimientos familiares. En estos lugares el desempleo en los jóvenes es aún mayor y sumado a esto la limitación para estudiar también refleja una problemática. Según datos del MIDEPLAN (2012) las principales

actividades económicas de la Región Brunca son: Agricultura, ganadería, pesca (26,5%), industria (8,8%), construcción (10%), comercio hotelero y restaurantes (21,5%), servicios públicos y otros (33,2%). Dentro de los cuales en la región de Pérez Zeledón prevalece la agricultura (Ramírez , p. 24).

Al ser la agricultura una de las actividades de subsistencia para las familias, la carencia de empleo es mayor debido a que las personas que no tienen tierras para sembrar, laboran como peones por jornales para los propietarios de fincas. Asimismo, Ramírez (2012), destaca que esta zona es considerada como una de las más pobres del país, con importantes desigualdades sociales que se reflejan en el acceso a la educación, en las oportunidades de desarrollo y en las fuentes de trabajo. Lo cual afecta de manera negativa a la población y el desarrollo, porque reduce las posibilidades de superación y de salir de la pobreza en la que se encuentran. Además de ser un obstáculo para el cambio en la economía de la región y así cambiar el panorama que se vive.

En la figura 1 se detalla la distribución de las actividades económicas de la Región Brunca, donde predomina los servicios públicos, seguido de este la agricultura, llamándose a esta ganadería y pesca, siendo una zona rica en tierras y aguas.

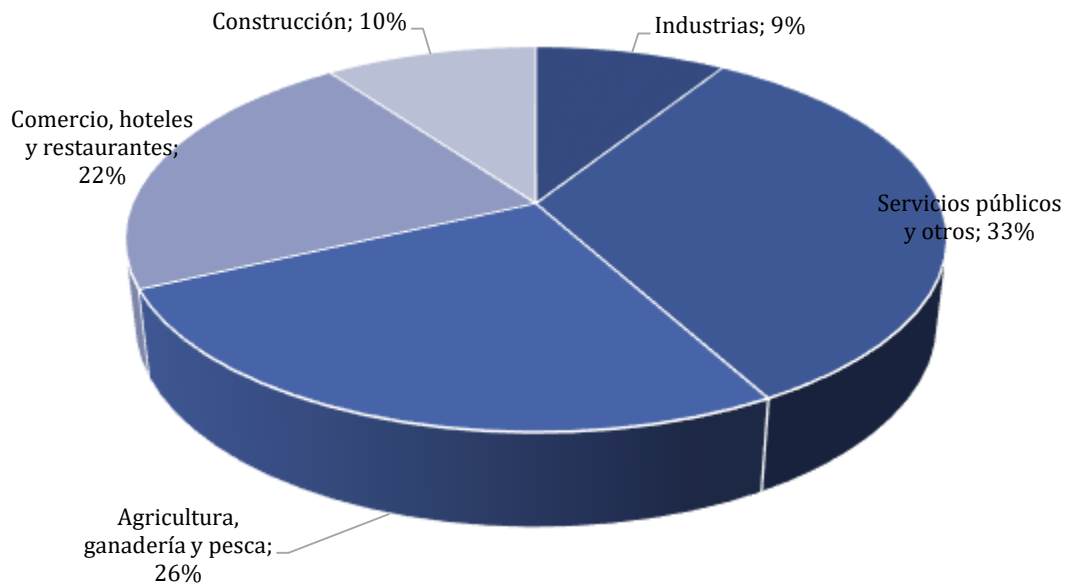


Figura 1. *Actividades económicas según su sector de producción en la Región Brunca.*

Nota: Elaboración propia, con datos del MIDEPLAN.

Adicionalmente, por parte del gobierno y otras instituciones, se busca a través de algunos programas cambiar la situación que se vive. Y todo esto comenzando por los jóvenes, de manera que estos tengan más y mejores oportunidades de desarrollarse y superarse.

Por su parte, la comunidad del Águila de Pejibaye geográficamente se encuentra alejada de Pérez Zeledón, aproximadamente a 36 kilómetros de distancia. Se distingue por ser una zona económicamente poco desarrollada, dependiente del cultivo de frijoles, maíz, pejibaye y palmito. Presenta un nivel bajo en fuentes de empleo, lo que limita el crecimiento de la comunidad del Águila y del distrito de Pejibaye, por consiguiente, prevalece la necesidad de buscar oportunidades de crecimiento y desarrollo para los jóvenes y a la vez crear nuevas fuentes ingreso para las familias que habitan en la comunidad.

Asimismo, instituciones como el Colegio Técnico de Pejibaye, sección nocturna, incentiva a los estudiantes a desarrollar ideas innovadoras impulsando el emprendimiento en estos y obteniendo buenos proyectos. Como resultado de esto, surge la idea por tres estudiantes que se encuentran cursando el duodécimo año lectivo, en el colegio técnico profesional de Pejibaye, el cual les requiere prepararse en una especialidad, dado esto las emprendedoras se matriculan en secretariado, es aquí que surge la idea de crear un té a base de jengibre y canela; nace a raíz de la problemática que actualmente se mantiene acerca del sobrepeso en la población, dando sus primeros pasos en el mes de abril del año 2017, enfocadas en desarrollar un producto que brinde beneficios tanto a la población local como nacional.

Para el mes de junio del 2017, presentan por primera vez al público su producto al participar en la actividad expo joven, representando al colegio técnico profesional de Pejibaye, la cual se llevó a cabo en Pejibaye; en la misma conocen al señor Kenneth Guerrero Navarrete, quien les ofrece ser parte de una capacitación ligada al emprendedurismo, con la fundación Tiempo de emprender, la cual les brindaría las técnicas necesarias para darle desarrollo y progreso a la idea.

Actualmente, muchos costarricenses se preocupan por mantenerse saludables, por tanto, estas emprendedoras deciden poner en estudio la combinación de dos plantas medicinales, el jengibre y la canela; por su parte, el jengibre contiene diversas propiedades, entre las cuales se encuentran la disminución del reumatismo y cólicos menstruales, previene enfermedades cardiovasculares, elimina el mareo y vértigo entre muchas otras. El segundo componente básico, la canela, tiene beneficios tales como, mejora de la circulación sanguínea y la digestión, control de mareos, náuseas y malestares estomacales.

### Árbol del problema

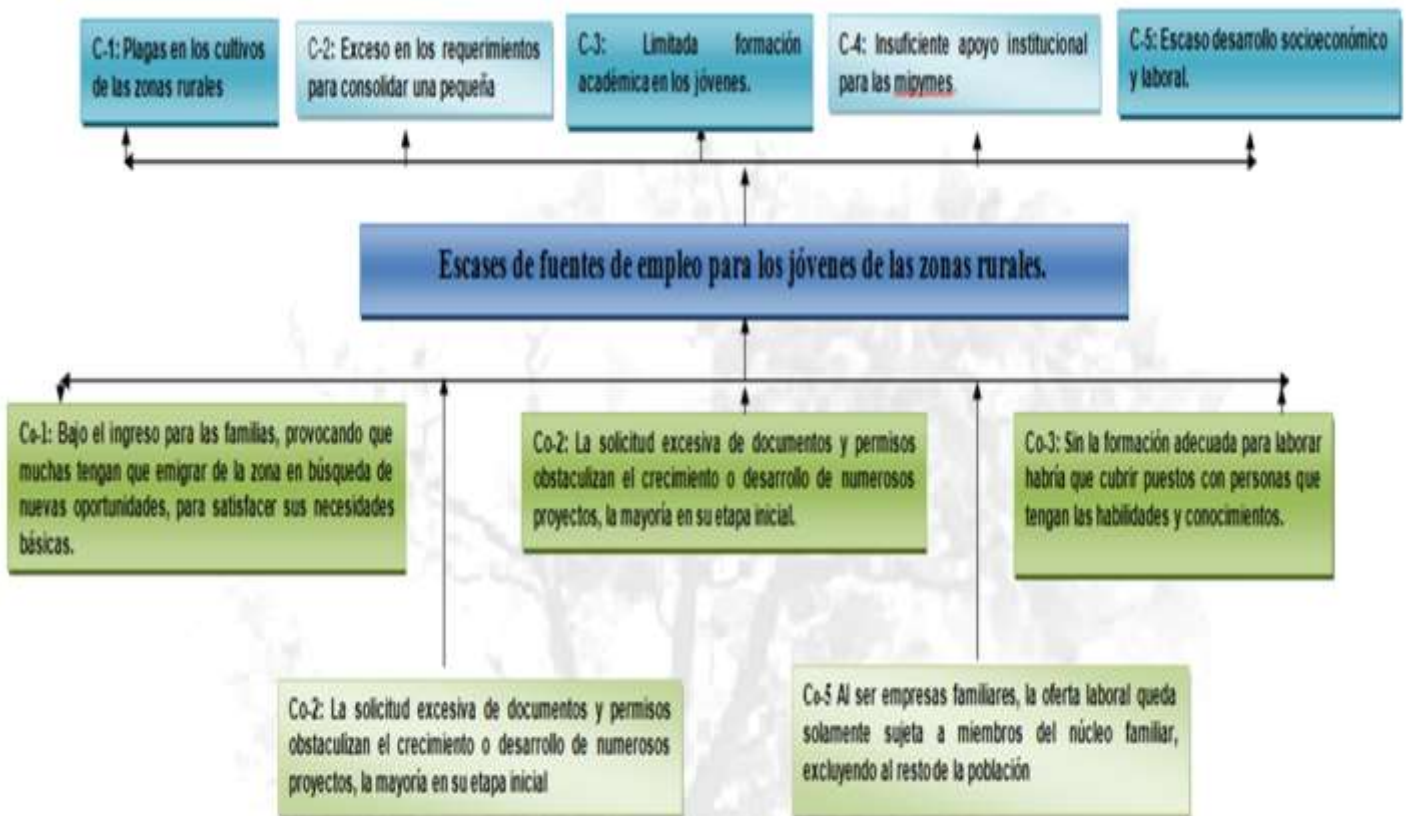


Figura 2. Descripción del problema, causas y consecuencias derivadas del proyecto.

Nota: Elaboración propia, 2018.

## **1.1.2 Planteamiento del problema**

### **1.1.2.1 Formulación del problema**

¿Cuál es la factibilidad para la instalación de una planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela, en el Águila de Pejibaye de Pérez Zeledón?

### **1.1.2.2 Sistematización del problema**

- ¿Hay mercado para el té de jengibre con canela a nivel local y nacional?
- ¿Cuáles son los requerimientos técnicos necesarios para la producción de té de jengibre con canela?
- ¿Qué aspectos legales y administrativos se deben cumplir para la puesta en marcha de una empresa de este tipo?
- ¿Cuáles son los aspectos necesarios para un estudio ambiental para la operación de una planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela?
- ¿Es rentable realizar la inversión, de la planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela, en la comunidad del Águila de Pejibaye?

## **1.1.3 Justificación de la investigación**

El emprendedurismo actualmente es un factor imprescindible para dinamizar la economía costarricense; el desarrollo de ideas innovadoras cada vez es más frecuente en Costa Rica.

En muchas ocasiones a causa de la falta de oportunidades para generar ingresos en el núcleo familiar. Situación que se da más que todo en las zonas rurales, donde la mayor fuente de ingresos es proveniente de la agricultura, muchas personas, en su gran mayoría jóvenes optan por emprender alguna iniciativa que le genere una fuente de ingresos.



En el caso de este proyecto se evidencia como un grupo de jóvenes a través de una pequeña oportunidad, están tratando de surgir con su idea, esto con el fin de lograr obtener el mayor provecho.

En Costa Rica según el Ministerio de Economía Industria y Comercio, las Pymes aportan aproximadamente un 30% del PIB nacional, lo que representa un porcentaje bastante representativo al crecimiento de la economía nacional.

Asimismo, es primordial recalcar lo siguiente, el emprendimiento local permite crecer, tomar experiencia y dinamizar la economía, para muchas personas es un tema maduro, sin embargo, hay quienes no lo conocen y podrían obtener beneficios de las oportunidades que se presentan, como lo es, la idea de té de jengibre con canela.

La esencia del proyecto se basa en la demanda de productos naturales que se encuentran en el mercado local y también son producidos en el sector nacional; dada la problemática que hay con respecto a la mala alimentación que ha generado enfermedades como el hígado graso, la mala digestión, problemas de obesidad, las cuales son cada vez más comunes en Costa Rica, esto porque en el mercado existen diversidad de productos con propiedades químicas, por tanto, se ha planteado la idea de desarrollar un producto natural y expandirlo tanto a nivel local como nacional, que aporte a la prevención y control de enfermedades como las antes mencionadas, sin tener algún efecto secundario negativo.

En el mercado se presentan diferentes clases de té, los cuales muchos de ellos son preparados con plantas medicinales, por su parte, el té de jengibre con canela, es único en el mercado local y nacional, lo que lo vuelve atractivo a los consumidores por las numerosas propiedades para la salud humana. Este producto es recomendado tanto para jóvenes como para adultos, especialmente para las personas adultas que hacen consumo diario de algún tipo de té, con el objetivo de mantener el cuidado de la salud, según su composición natural. Así mismo, se busca incentivar a los jóvenes para que hagan consumo de este, prevaleciendo los múltiples beneficios que ofrece el té de jengibre con canela.

Actualmente un gran porcentaje de la población busca la disciplina de consumir bebidas naturales o sobrepasadas por agua, destacando los beneficios que se obtienen al consumir té y minimizando el consumo de bebidas que contengan preservantes, lo que incentiva a producir y distribuir el producto té de jengibre con canela, el cual pretende inculcar un hábito de consumo, en primera instancia en la comunidad del Águila, destacando que el té no contiene ningún tipo de químico que afecte la salud de las personas.

Enlazado con lo anterior, con la elaboración del té de jengibre con canela se busca generar un impacto positivo en la comunidad, esto porque la idea innovadora, como se ha mencionado en el estudio, genera múltiples beneficios para la salud, por otra parte, la apertura de una nueva microempresa generaría desarrollo en la comunidad del Águila y por consiguiente en el distrito de Pejibaye, dinamizando la economía del cantón de Pérez Zeledón.

### Árbol de objetivos



Figura 3. Descripción de objetivo, fines y medios.

Nota: Elaboración propia, 2018.

## **1.2 Objetivos de la investigación**

Los objetivos de la investigación son el fin o meta que se pretende alcanzar en el proyecto, estudio o trabajo de investigación. También indica el propósito por el que se realiza el presente estudio.

### **1.2.1 Objetivo general**

- Analizar la factibilidad de elaborar y comercializar té de jengibre con canela, por parte de un grupo de emprendedoras de la comunidad del Águila de Pejibaye.

### **1.2.2 Objetivos específicos**

- Identificar si existe mercado para la comercialización del té de canela a nivel local y nacional.

- Determinar los requerimientos técnicos necesarios para la producción de té de jengibre con canela, en el cantón de Pérez Zeledón.

- Establecer la estructura administrativa necesaria y los aspectos legales que se deben cumplir para la operación de una planta de este tipo.

- Proponer los elementos que se deben cumplir en un estudio ambiental para la operación de una planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela.

- Evaluar la rentabilidad financiera de construir una planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela, en la comunidad del Águila de Pejibaye.

### 1.3 Modelo de análisis

Tabla 1. *Relación de objetivos específicos con sus variables, indicadores e instrumentos.*

Identificar si existe mercado para la comercialización del té de canela y jengibre nivel local y nacional.	1.1 El producto	1.1.1 Características del producto	Análisis y observación de productos similares.
		1.1.2 Beneficios del producto	Investigación sobre las propiedades de los componentes del té.
		1.1.3 Calidad del producto	Diseños y tipos de envase.
		1.1.4 Empaque del producto	
	1.2 La demanda	1.2.1 Precio de los bienes relacionados	
		1.2.3 Los gustos y preferencias	Elaboración de una encuesta.
		1.2.4 Segmentación de mercado	Degustación directa de los clientes.
		1.2.5 Frecuencia de compra	Análisis del cliente.
		1.2.6 Perfil del cliente	
	1.3 La Competencia	1.3.1 Cantidad de oferentes en el mercado	Análisis de marcas posicionadas.
		1.3.2 Comportamiento de los consumidores	Estudio de precios
	1.4 El precio	1.4.2 Costos de producción	Proyección de costos Márgenes de hipermediación
	1.5 La comercialización	1.5.1 Canales de distribución.	Políticas de comercialización.
1.5.2 Estrategias de comercialización.		Selección de canal de distribución.	

Objetivo Específico	Variable	Operacionalización	Instrumentalización
<p>Determinar los requerimientos técnicos necesarios para la producción de té de jengibre con canela, en el cantón de Pérez Zeledón.</p>	<p>2.1 Localización del proyecto</p> <p>2.2 Tamaño del proyecto</p> <p>2.3 Materia prima</p> <p>2.4 Ingeniería del proyecto</p> <p>2.5 Tecnología del proyecto</p>	<p>2.1.1 Micro localización 2.1.2 Macro localización 2.1.3 Beneficios por ubicación</p> <p>2.2.1 Capacidad de producción 2.2.2 Mercado 2.2.3 Procesos productivos</p> <p>2.3.1 Calidad de la materia prima 2.3.2 Tipo de insumo 2.3.3 Requerimientos de materia prima</p> <p>2.4.1 Distribución del espacio. 2.4.2 Infraestructura 2.4.3 Costo de la inversión</p> <p>2.5.1 Recursos Humanos 2.5.2 Equipo y maquinaria</p>	<p>Comparación de ubicaciones. Elaboración de matrices de factores de la macro localización y micro localización. Evaluación y selección de ubicación.</p> <p>Análisis sobre la capacidad instalada. Análisis de la obtención de la materia prima y mano de obra. Diagramas de procesos productivos.</p> <p>Análisis de proveedores. Precio de los insumos. Cantidad de materia prima.</p> <p>Elaboración de mapa o croquis de la planta. Dimensiones de la planta. Elaboración de Presupuesto.</p> <p>Distribución del personal de la planta. Tabla con la descripción del equipo y la maquinaria.</p>
<p>Establecer la estructura administrativa necesaria y los aspectos legales que se deben cumplir para la operación de una planta de este tipo.</p>	<p>3.1 Formalización jurídica</p> <p>3.2 Permisos de funcionamiento</p> <p>3.3 Estructura organizativa</p> <p>3.3.4 Recursos Humanos</p>	<p>3.1.1 Personalidad jurídica 3.1.2 Registro de marca</p> <p>3.2.1 Tributación e impuestos 3.2.2 Permiso sanitario</p> <p>3.3.3 Jerarquía administrativa 3.3.4 Departamentos o áreas</p> <p>3.4.1 Cantidad óptima de colaboradores</p>	<p>Tramitar los permisos correspondientes según la ley tributaria del Ministerio de Hacienda. Lista de formularios y requisitos para la obtención de permisos.</p> <p>Organigrama.</p> <p>Manual de procesos y procedimientos.</p>

Continuación Tabla 1. *Relación de objetivos específicos con sus variables, indicadores e instrumentos.*

<b>Objetivo Específico</b>	<b>Variable</b>	<b>Operacionalización</b>	<b>Instrumentalización</b>
Proponer un estudio ambiental para la operación de una planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela.	4.1 Impactos en el ambiente	4.1.1 Afectación en el entorno 4.1.2 Cambios en el ambiente	Análisis de impacto ambiental
	4.2 Mitigaciones	4.2.1 Uso racional de los recursos 4.2.2 Conservación del entorno	Estudio previo del uso del suelo
Evaluar la rentabilidad de construir una planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela, en la comunidad del Águila de Pejibaye.	5.1 Inversiones	5.1.1 Capacidad de inversión 5.1.2 Flujo de caja	Flujo de caja
	5.2 Fuentes de financiamiento	5.2.1 Entidades bancarias 5.2.1 Instituciones de apoyo a Pymes	Cuadro comparativo
	5.3 Costos de producción	5.3.1 Costos variables 5.3.2 Costos fijos	Cuadro de costos fijos y costos variables.
	5.4 Gastos de operación	5.4.1 Costos en materiales e insumos 5.4.2 Costos en salarios	Cuadro de materiales e insumos.
	5.5 Ingresos del proyecto	5.5.1 Proyecciones por ventas	Cálculo del punto de equilibrio.
	5.6 Flujo financiero del proyecto	5.6.1 Ingresos y egresos de la actividad 5.6.2 Costos de la actividad	Localizar el producto en comercios. Hoja de cálculo.
	5.7 Evaluación financiera del proyecto	5.7.1 Razones financieras 5.7.2 Costo mínimo 5.7.3 Análisis horizontal y vertical.	Hoja de cálculo.
	5.8 Punto de equilibrio del proyecto	5.8.1 Ingresos de la actividad 5.8.2 Costos de la actividad 5.8.3 Gastos generados	Hoja de cálculo. Hoja de cálculo.
	5.9 Sensibilización del proyecto	5.9.1 VAN 5.9.2 TIR 5.9.3 Costo/ Beneficio	Hoja de cálculo Hoja de cálculo

Nota: Elaboración propia, 2018.

### **1.3.1 Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables**

#### **1.3.1.1 Producto**

Es lo que se va a ofrecer en el mercado ya sea un bien o servicio, que viene a cubrir una necesidad por parte de los consumidores. Este posee ciertas características y atributos que lo distinguen de los demás. En el caso de este proyecto el producto que se ofrece es de origen natural y se trata de un té de jengibre y canela que posee beneficios para la salud. Para evaluar esta variable se midieron los siguientes indicadores: características del producto, beneficios del producto, calidad del producto, empaque del producto. Y se instrumentalizó a través del análisis y observación de productos similares, investigación sobre las propiedades de los componentes, investigación sobre diseños y tipos de envase del producto que es más atractiva para su consumo previsto.

#### **1.3.1.2 Demanda**

Esta se refiere a la cantidad de bienes y servicios que son adquiridos por los clientes a un precio determinado, en una unidad de tiempo específico. Para efectos del proyecto la población demandante es la que se analizará en el distrito de San isidro de El General, población en general que consuma productos naturales, como el Té. Esta variable se operacionalizó a través de los siguientes indicadores: Precio de los bienes relacionados, los gustos y preferencias, puntos de venta, perfil del cliente y frecuencia de compra. Estos son medidos a través de la elaboración de una encuesta para saber la aceptación del producto y otra sobre la degustación directa de los clientes.

#### **1.3.1.3 Competencia**

Es la cantidad de bienes y servicios o factores que un vendedor puede ofrecer y desea hacerlo, en un periodo dado de tiempo y a diferentes precios, suponiendo otras variables, como la tecnología, la disponibilidad de recursos, los precios de las materias primas, la regulación del estado y permanecer constantes. También este se identifica

como el que conforma las empresas que producen y comercializan productos similares a los del proyecto y por aquellas compañías que, sin ofrecer bienes o servicios similares, comparten el mismo mercado objetivo de clientes. En la investigación, la competencia estará compuesta por todas aquellas marcas productoras de té, a nivel nacional. Ya que a nivel del cantón no existe ninguna empresa que se dedique a la producción y comercialización de este producto, pero si se encuentran las distribuidoras de otras marcas de té. Para operacionalizar esta variable se tomó en cuenta: la cantidad de oferentes en el mercado, el comportamiento de los consumidores, canales de distribución de la competencia, marcas existentes, precios de la competencia y disponibilidad de los recursos. Para instrumentalizar estos indicadores se utilizaron los siguientes instrumentos: análisis de marcas posicionadas, estudio de precios.

#### **1.3.1.4 Precio definido para producto**

Este es valor monetario que se le asigna a un producto o servicio al momento de ofrecerlo a los consumidores y es el valor monetario que los consumidores deben pagar a cambio del producto en el mercado. Para efectos de la investigación antes de calcular el precio del té se operacionalizará esta variable tomando en cuenta los costos de producción del producto o servicio. Además de un análisis exhaustivo sobre los precios de la competencia, de los bienes sustitutos y de los complementarios. Y son evaluados mediante: promedio de precios de la competencia, márgenes de hipermediación y proyección de precios.

#### **1.3.1.5 Comercialización**

Es la planificación, promoción y distribución de producto y servicios que satisfacen necesidades de los consumidores Además de los canales de distribución con los que se va a contar para hacer llegar el producto a su destino. Para efecto del proyecto se trabajaron los medios y mecanismos más adecuados relacionados con el “té de jengibre y canela” comienzan con el punto de producción, o elaboración del té y luego lo referido a su comercialización, hasta el consumidor final de la manera más eficiente posible. Se operacionalizaron las variables mediante: canales de distribución establecidos, estrategias de comercialización. Y son instrumentalizados por: políticas



de comercialización, selección de canal de distribución, análisis de los precios y fidelización,

### **1.3.1.6 Plan de ventas**

El plan de ventas es un documento en el que se reflejadas las ventas de una compañía para un periodo determinado de tiempo. En este texto quedan definidos los principales escenarios en los que puede desarrollarse la interacción comercial en un futuro cercano. En lo que respeta a la investigación, se pretende dar un énfasis importante a esta variable, ya que, al tratarse de un producto nuevo, se tiene que dar a conocer al público. De esta manera se tomaron los siguientes indicadores para operacionalizar esta variable: publicidad, promoción, fijación de objetivos de venta. Instrumentando los anteriores de la siguiente manera: degustación del producto, estrategia publicitaria de volanteo, participación en ferias, publicidad en redes sociales, promociones y descuentos.

### **1.3.2.1 Localización del proyecto**

La localización ayuda a identificar y analizar las variables que permitan buscar la ubicación estratégica, en la que se produzca la máxima ganancia del proyecto. La localización es útil para la determinación del éxito o fracaso del proyecto, ya que forma parte de la decisión sobre la ubicación de la planta de producción, tomando en cuenta los criterios necesarios como lo son los estratégicos, institucionales, técnicos, sociales y otros. Para el proyecto será importante lograr localizar la planta productora y comercializadora de té en un lugar óptimo, para así aprovechar al máximo las condiciones que se presenten. Para operacionalizar esta variable se aplicaron los siguientes indicadores: ubicación estratégica, micro localización, macro localización y beneficios por ubicación, estas variables fueron evaluadas a través de: comparación de ubicaciones, elaboración de matrices de factores de la macro localización y micro localización, evaluación y selección de ubicación.

### **1.3.2.2 Tamaño del proyecto**

Es la dimensión y su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño del proyecto se manifiesta por la capacidad de producción que viene tomando en cuenta la incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen en un periodo de tiempo definido y con las instalaciones dadas. Por medio de este punto se determina el nivel de operación donde se toma en cuenta la estimación de los ingresos por venta, las variables de la demanda, la disposición de los insumos, las alternativas tecnológicas, procesos productivos y la localización los cuales son los indicadores que operacionalizaron esta variable. La cual será evaluada a través de: diagramas de procesos productivos, descripciones del proceso, análisis sobre la capacidad instalada y análisis de la obtención de la materia prima y mano de obra.

### **1.3.2.3 Materia prima**

Son los materiales que se requieren para la elaboración de un producto. La materia prima es fundamental para el proceso productivo, debido a que se debe tener la cantidad suficiente para poder realizar la producción de los “Té”. Por lo tanto, se debe realizar el pedido de la canela y del jengibre según lo requerido para la cantidad de “Té” a producir, esto en caso de la investigación. Dentro de esta variable se debe operacionalizar los siguientes indicadores: precio de los insumos y la calidad de la materia prima, ya que mediante estas se obtendrá un producto de calidad a un buen precio, haciéndolo así más atractivo al cliente. Su instrumentalización se realizó de la siguiente manera: análisis de proveedores, requerimientos de materia prima, cantidad de materia prima.

### **1.3.2.4 Ingeniería del proyecto**

Se definen los recursos necesarios para la ejecución de planes o tareas: máquinas y equipos, lugar de implantación, tareas para el suministro de insumos, recursos humanos, obras complementarias, dispositivo de protección ambiental, entre otros. De acuerdo a las necesidades de producción del proyecto té de jengibre y se debe hacer un

estudio de los requerimientos más necesarios para saber de qué manera iniciar a resolverlo. Los indicadores que evaluarán esta variable son: la distribución del espacio de la planta de producción. Se debe operacionalizar los siguientes indicadores: distribución del espacio, tamaño de la planta e infraestructura. Las cuales a su vez son instrumentalizadas a través de: elaboración de cuadros de requerimientos, análisis de la producción y elaboración de croquis de la planta con la distribución de esta.

### **1.3.2.5 Tecnología del proyecto**

Es todo lo referente a la aplicación de tecnología y herramientas digitales para el desarrollo del proyecto. La tecnología es uno de los aspectos más importantes para tomar en cuenta dentro de los costos del proyecto, ya que se define la maquinaria, equipo e insumos que son necesarios para el desarrollo de este. Por medio del conjunto de conocimientos, métodos, técnicas, instrumentos y actividades se logra transformar los insumos en el producto deseado. Para efectos del proyecto la tecnología es un aspecto muy importante, debido a que se trata de una planta comercializadora y procesadora de té, es necesario contar con máquinas y tecnología que permitan realizar todo el proceso productivo de una manera más ágil. Pero también es necesario saber qué es lo que realmente se necesita ya que es determinante para la implementación del proyecto y debido a esto se considera importante operacionalizar estos indicadores: capacidad de adquisición, tamaño, equipo y maquinaria necesaria. Los cuáles son instrumentalizados a través de: cuadros de equipo y maquinaria necesaria para la producción, así como el análisis de la capacidad de producción.

### **1.3.3.1 Formalización jurídica**

La formalización jurídica simboliza el uso de normas y leyes estipuladas por el estado, hace referencia a la formalización o legalización de la empresa u organización bajo las principales formas jurídicas de la legislación, lo cual trae consigo identidad propia a la empresa y los permisos correspondientes a la actividad que realiza, para lo cual si desea ser formalizada debe ser registrada ante el Registro Civil (Silva, 2016). Para efectos de este proyecto la formalización jurídica será el registro de su razón social, su marca y la solicitud de los permisos requeridos para la elaboración y

comercialización del producto. A nivel de investigación se destaca como indicadores de esta variable la personería jurídica, registro de marcas y patentes, siendo instrumentalizadas a través de un cuadro comparativo que permita realizar un análisis de la legislación existente, así como las patentes necesarias que enmarcan la legislación jurídica nacional actual.

### **1.3.3.2 Permisos de funcionamiento**

Todos los establecimientos que efectúen actividades comerciales, industriales o de servicio deben tener en mano los permisos correspondientes a la actividad de la empresa, que le permitan operar en el territorio nacional. Para este proyecto su variable se dirige a la solicitud de permisos requeridos para la formalización de la empresa y sus normas constituyentes adaptables a servicios internos y externos que contribuyan con la legalización del producto y la seguridad higiénica del personal interno y externo. Como indicador de esta variable se obtiene la tributación de impuestos y los servicios sanitarios. Su instrumento hace referencia al análisis y a una previa aplicación de la ley de tributación establecida por el Ministerio de Hacienda, así como los permisos sanitarios que inciden, afectan o impactan la elaboración y realización del proyecto.

### **1.3.3.3 Estructura organizacional**

Es la distribución de roles y actividades que cada área y por consiguiente cada persona toma dentro de la empresa u organización mediante la estructura organizacional la empresa logra una determinada disposición de sus recursos, facilitando la realización de las actividades y la coordinación de su funcionamiento, lo cual le permite realizar el esfuerzo coordinado que la lleve a la realización de sus objetivos, definiendo relaciones y aspectos estables. Tomando en consideración un adecuado lugar de trabajo se delimitarán para este proyecto las áreas necesarias para la ejecución de actividades, que no alteren la seguridad del personal y que a su vez la elaboración del producto cuente con las condiciones adecuadas y el espacio requerido para este. Los indicadores que proyectan esta variable son la jerarquía administrativa y departamentos o áreas. Aplicando como instrumento la elaboración de un organigrama

donde se detallen los niveles y los puestos de jerarquía o jefaturas para el buen funcionamiento de la organización.

#### **1.3.3.4 Recursos humanos**

El termino de recursos humanos refleja a todas las personas que forman parte de una organización, conformándose como un equipo de trabajo el cual se enfoca en hacer su mejor desempeño para la ejecución de las tareas y actividades, considerando que su correcta gestión se verá reflejada en el alcance de los objetivos planteados por la misma. Para efectos de este proyecto se demarca la selección y reclutamiento del personal idóneo que cumpla con el perfil ligado a la elaboración de un producto para la salud. La variable es operacionalizada mediante los siguientes indicadores: cantidad óptima de los colaboradores, distribución por área y clima organizacional, los cuales son instrumentalizados mediante la elaboración de un manual de procesos y procedimientos para la empresa.

#### **1.3.4.1 Impactos en el ambiente**

El impacto ambiental hace referencia a aquella alteración del medio ambiente, en donde dado por un proyecto o una actividad en un área determinada recibe modificaciones, ocasionado por el hombre, influyendo en éste cambios en las condiciones originales del ambiente, lo cual de manera directa o indirecta son efectos negativos para el ecosistema, aunque esto genere un proyecto benéfico para la sociedad. Para efectos de este proyecto su impacto se dirige a la construcción de la planta procesadora del producto. Se ha destacado para esta variable los indicadores de afectación en el entorno y cambios en el ambiente, para los cuales su instrumentalización se basa en un análisis de impacto ambiental posible generado por la implementación del proyecto.

#### **1.3.4.2 Mitigaciones**

Se conoce mitigación como el conjunto de medidas que intervengan en la reducción y prevención de daños que impactan de forma directa el medio ambiente, para lo cual

se hace un plan de estudio que permita identificar cuales acciones se pueden aplicar para atenuar o minimizar los impactos negativos, dado que, para el desarrollo de un proyecto o ejecución de una actividad específica, se requiere el uso de acciones que atenúen contra el recurso ambiental. Para efectos de este proyecto las mitigaciones implican el estudio del suelo, siendo esta variable aplicada en investigaciones y proyectos se ha destacado para estos indicadores como uso racional de los recursos y conservación del entorno. Aplicando a su vez como instrumentalización el estudio previo del uso del suelo, la legislación que el MINAE establece actualmente para empresas comerciales.

#### **1.3.5.1 Inversiones**

Se refiere a la formación de capital, dentro de este se incluyen terrenos, edificios, maquinarias, equipos y demás elementos destinados al desarrollo de un proyecto. Ligado a lo anterior, se delimita para este proyecto el aporte de capital propio de los asociados al proyecto y empresa, de lo cual se obtendrá los recursos necesarios para su etapa inicial. Los indicadores para esta variable son la capacidad de inversión y flujo de caja. Su instrumentalización se enlaza con un flujo de caja proyectado con el objetivo de determinar la capacidad de proyección.

#### **1.3.5.2 Fuentes de financiamiento**

Se define fuentes de financiamiento como los medios por los cuales se extrae recursos para encaminar y ejecutar el proyecto. En relación a este proyecto sus fuentes de financiamiento se describen como el aporte cedido por instituciones como PROCOMER y entidades financieras. Para esta variable se consideran relevantes los siguientes indicadores: entidades bancarias e instituciones de apoyo a Pymes, aplicando para esta instrumentalización basada en un cuadro comparativo de condiciones financieras que incentiven el apoyo a las Pymes.

### **1.3.5.3 Costos de producción**

Son la cantidad de recursos y materiales necesarios para la consecución de un proyecto. En relación a este proyecto se hace referencia a los recursos como materia prima, materiales de empaque, horas de mano de obra trabajada, suministros y servicios comprados y capital atado en inventario, terrenos edificios y equipo. Esta variable tendrá como indicadores para operacionalizar los siguientes: Costos variables y costos fijos. Bajo el instrumento de un listado de costos fijos y costos variables para determinar los montos para la producción para determinar la proyección de los costos.

### **1.3.5.4 Gastos de operación**

Son los gastos en que incurre la empresa para operar diariamente, se delimita aquí el dinero destinado por una empresa u organización para el desarrollo de sus actividades cotidianas, entre los cuales se destaca salarios, mantenimiento, el alquiler de locales y la compra de suministros. En relación al proyecto los costos de operación son el presupuesto mensual para cubrir los salarios correspondientes al personal, los costos de transporte del producto y materiales de uso diario para las operaciones cotidianas. Para contextualizar esta variable se hace uso de los siguientes indicadores: costos en materiales e insumos y costos en salarios. Bajo el instrumento de la elaboración y cálculo del punto de equilibrio de la organización.

### **1.3.5.5 Ingresos del proyecto**

Son los recursos económicos provenientes de la venta de un bien, servicio o producto, de los cuales se extrae dinero y entra directamente a la empresa, con lo cual se abastecen los gastos necesarios y el sobrante queda como ganancia a la misma. Para efectos de este proyecto los ingresos del proyecto es lo obtenido por la venta del producto final, el cual será comercializado a nivel cantonal, en Pérez Zeledón. Sus indicadores muestran ser proyecciones por ventas, aporte de socios y se aplicó un instrumento para localizar el producto en comercios.

### **1.3.5.6 Flujo financiero del proyecto.**

Este se refiere a como se produce y se distribuye el dinero en el desarrollo e implementación de un proyecto, es decir, de dónde sale el dinero, a dónde va y los periodos de tiempo para su consecución. Con relación a la investigación, para que esta variable sea operacionalizada se utilizó como indicadores los ingresos del proyecto, los egresos, costos y gastos de este. Su instrumentalización se llevó a cabo a partir de una hoja de cálculo.

### **1.3.5.7 Evaluación financiera del proyecto**

La evaluación financiera identifica, valora y compara entre sí los costos y beneficios asociados con el desarrollo de un proyecto. Esta evaluación es pertinente para determinar la capacidad financiera del proyecto y la rentabilidad de capital propio invertido en el proyecto. Con relación a la investigación, para que esta variable sea operacionalizada se utilizaron como indicadores las razones financieras, análisis horizontal y vertical. Su instrumentalización se llevó a cabo a partir de hojas de cálculo.

### **1.3.5.8 Punto de equilibrio del proyecto**

El punto de equilibrio determina el momento en el cual los ingresos cubrirán exactamente los costos, es decir, el punto en que el proyecto se equilibrará, pero también muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas del proyecto cuando los ingresos exceden o caen por debajo de ese punto. Las relaciones entre el tamaño de los desembolsos de inversión y el volumen requerido para lograr la rentabilidad es lo que encierra el análisis del punto de equilibrio. Con relación a la investigación, para que esta variable sea operacionalizada se utilizaron costos de variables, costos fijos, margen de contribución. Su instrumentalización se llevó a cabo a partir de la aplicación de la fórmula correspondiente en una hoja de cálculo.

### **1.3.5.9 Sensibilización del proyecto**

El análisis de sensibilidad permite identificar las principales variables que afectan el valor del proyecto y que están fuera de control o fueron estimadas de forma



imprecisa. En el caso de esta investigación la sensibilización permite conocer posibles escenarios, en donde se puede observar si algún cambio en los factores modifica la viabilidad del proyecto. Para que esta variable sea operacionalizada se utilizaron como indicadores el valor actual neto, la tasa interna de retorno y costo/beneficio. Su instrumentalización se llevó a cabo a partir de hojas de cálculo.

## **1.4 Estrategia de investigación aplicada**

### **1.4.1 Tipo de investigación**

Definidos los objetivos de este proyecto se procede con el desarrollo de la investigación. Por su parte, “La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema” (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014, p.4). En este caso en particular al tratarse de una investigación cuyo estudio es de prefactibilidad, el cual conlleva el análisis de múltiples variables en su mayoría de carácter cuantitativo, busca la naturaleza profunda de las realidades, por lo que el grupo de investigadores considera que este estudio es de enfoque mixto con preponderancia cuantitativa. Como lo indican los autores mencionados anteriormente: “cuando se considera el enfoque seleccionado se habla de perspectiva principal o fundamental, y no de perspectiva única” (p.8). Lo que indica que al ser una investigación de tipo mixta tiene cierto predominio sobre la cuantitativa, sin embargo, se propone en la misma presentar algunos elementos cualitativos como la degustación y la opinión de los consumidores sobre el producto objeto de estudio.

Ligado a lo anterior, se logra identificar el enfoque que tomará la investigación, a través de un análisis efectuado por los objetivos planteados, por lo cual la investigación está basada en un enfoque mixto con preponderancia cuantitativa. Por su parte, Johnson y Onwuegbuzie (2004) definieron los diseños mixtos como “(...) el tipo de estudio donde el investigador mezcla o combina técnica de investigación, métodos, enfoques, conceptos o lenguaje cuantitativo o cualitativo en un solo estudio” (p. 17). Esto porque el estudio de prefactibilidad presenta información cualitativa refiriéndose a conocer aspectos teóricos que permiten afinar preguntas de investigación, además detalla las respuestas ante las degustaciones del producto, presencia la observación de

comportamientos naturales como lo es el proceso de elaboración del producto y permite indagaciones bibliográficas.

Por tanto, la investigación se inclina en mayor proporción, al enfoque cuantitativo, por generar resultados de las encuestas a través de tablas de información, resultados estadísticos, imágenes gráficas, figuras representativas y numéricas como también la aplicación de instrumentos financieros para el desarrollo del trabajo de investigación.

Con base al estudio de prefactibilidad se enmarca los alcances definidos para el desarrollo del mismo, el alcance descriptivo por su parte, “busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (Hernández et al, 2014, p. 92). Referente a lo anterior, se puede determinar que el proyecto es de tipo descriptivo, ya que pretende sustraer y describir las variables y propiedades de un producto innovador puesto en estudio, originado por la composición de dos productos medicinales como lo es el jengibre y la canela, a los cuales se les sustrae las características que presenta cada uno para describir la función como tal y conocer sus beneficios, además de detallar las propiedades que en conjunto componen alcanzando una variedad de beneficios para la salud humana, suministrados mediante esta investigación; posteriormente se describe el proceso efectuado para la composición del objeto en estudio, el cual detalla cada paso formalizado para alcanzar el producto final.

Por otra parte, se permite describir la situación económica de la comunidad del Águila de Pejibaye, zona rural y poco desarrollada, mediante lo cual se logra conocer las características de la población que habita en esta, permitiendo detallar las principales actividades agrarias a las cuales se dedican.

Del mismo modo es de alcance explicativo, considerando que la investigación va enlazada a explicar las razones por las cuales se origina el producto el té de jengibre con canela. “Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por qué se relacionan dos o más variables”. (Hernández et al, 2014, p. 95). A través de la investigación que se efectúa se pretende explicar los motivos por los cuales se ofrece a las personas el té de jengibre

con canela, haciendo relevancia en que la población tenga conocimiento y la información precisa y clara de un producto que presenta múltiples beneficios para la salud humana, detallando el control y la prevención de enfermedades que actualmente son de alto riesgo en la sociedad costarricense.

Por otra parte, se logra especificar las causas que limitan el desarrollo de una comunidad rural, con escasas fuentes de empleo, lo que estanca el crecimiento profesional de los jóvenes y por tanto el desarrollo del cantón de Pérez Zeledón.

### **1.4.2 Fuentes de investigación**

Para conocer la factibilidad del té de jengibre con canela en el cantón de Pérez Zeledón es fundamental la implementación de diferentes recursos, mediante los cuales el investigador obtenga la información precisa y confiable para el desarrollo del estudio de pre factibilidad del té de jengibre con canela, clasificándolas en fuentes primarias y secundarias.

#### **1.4.2.1 Fuentes primarias**

Las fuentes primarias son aquella información que se obtiene directa y precisa de la cual se hacen uso por primera vez, en búsqueda de datos actualizados que sean un soporte para el desarrollo de la investigación. “Las referencias o fuentes primarias proporcionan datos de primera mano, pues se trata de documentos que incluyen los resultados de los estudios correspondientes” (Hernández et al 2014, p. 61). Para el estudio de pre factibilidad las fuentes primarias trascienden a través de visitas a la comunidad del Águila de Pejibaye del cantón de Pérez Zeledón, donde se conoce el proceso en que es elaborado el producto, dentro de las cuales se alcanza la comunicación directa con los sujetos de estudio los cuales están conformados por las emprendedoras del producto té de jengibre con canela, así mismo se implementa una entrevista con don Kenneth Guerrero Navarrete, creador de la fundación Tiempo de emprender, quien les brinda la oportunidad a las jóvenes de desarrollar el producto innovador.

Asimismo, se indagó información del INDER de donde se sustrajo un enfoque sobre el desarrollo en las comunidades rurales, tomando relevancia la comunidad del Águila de Pejibaye, proveniente de esta comunidad el producto en estudio.

Además, de la recopilación de información del INEC, de donde se logra obtener datos relevantes acerca de la población del cantón de Pérez Zeledón, donde se efectuará el presente estudio. Sin dejar de lado los libros, documentales y algunos proyectos cuya temática presenta un enfoque similar al presente estudio de prefactibilidad.

#### **1.4.2.2 Fuentes secundarias**

Las fuentes secundarias de información parten de conclusiones basadas en fuentes primarias. “El uso de tales fuentes sirve para autorizar y apoyar los argumentos y respuestas al problema. Implica un ejercicio con otras investigaciones, por supuesto, en la construcción de una mejor presentación o respuesta” (Ramírez, 2010, p. 101). Por tanto, es la información o datos que se obtienen posteriormente al estudio de las fuentes primarias, para el estudio de prefactibilidad del té de jengibre con canela se utilizarán enciclopedias, ensayos y revistas de internet que complementen la información para el desarrollo efectivo de la investigación.

Con estos recursos se sustenta la actividad del estudio, asimismo como base para sustentar premisas del estudio de prefactibilidad, generando con ello oportunidad de obtener información o datos relacionados con la temática en estudio.

#### **1.4.3 Población**

La población es un elemento, mediante el cual se obtiene la información necesaria para tener resultados sobre la funcionalidad del proyecto. Esta misma, se delimitará con el fin de obtener una muestra adecuada al estudio de prefactibilidad para luego aplicar una herramienta de recolección de datos.

El investigador pretende que los resultados encontrados en la muestra se generalicen o extrapolen a la población. (Hernández et al, 2014, p.173). Por lo tanto, la información generada por la muestra se generaliza a la población que inicialmente se seleccionó

para fines del proyecto. En este caso, la población que se seleccionó para esta investigación abarca a las personas que cuentan con capacidad económica, y que son consumidoras habituales del té, ya que se considera que estos cumplen con los parámetros de segmentación de mercado del distrito de San Isidro de El General, dado que es el área comercial más cercana al Águila de Pejibaye, en donde se pretende establecer el proyecto. La investigación se dirige a un mercado de clientes con un rango de edad entre los 30 y 55 años, que optan por el consumo de este tipo de productos para optar por una mejor calidad de vida.

Es preciso establecer los parámetros que definen la población del trabajo de investigación, fijando con claridad la localidad y cantidad en que va dirigido el estudio de prefactibilidad.

Se aplica una prueba de estudio en el distrito de San Isidro de El General, perteneciente al cantón de Pérez Zeledón, cuya prueba es aplicada a una población femenina, abarcando un total de 8 638 mujeres que se encuentran en un rango de edad entre los 30 y 55 años.

Se ha seleccionado este distrito contemplando que el mayor número de puntos de venta y distribución se encuentran en la cabecera del cantón, siendo esta San Isidro de El General, ya que es la zona de mayor comercialización en el cantón, por otra parte se ha denominado el sector femenino para su estudio considerando que la adquisición del producto en su mayor porcentaje es buscado y a su vez adquirido por la población femenina, comprendiendo que en los hogares en su mayor parte las mujeres toman el cargo de realizar las compras en supermercados, recalcando además que son las mujeres quienes tienden a tener mayor cuidado de la salud.

Además, se alcanza otra población la cual se delimita por cafeterías, restaurantes, supermercados y otros puntos de distribución en el cantón de Pérez Zeledón, que por su actividad principal ofrece el consumo de bebidas naturales como lo es el té.

### **1.4.3.1 Diseño muestral**

En cuanto a la muestra está dirigida al segmento de la población anteriormente descrita, pero la muestra se dirigirá específicamente a las amas de casa que pertenecen al segmento, pues son estas las que normalmente realizan la compra del producto para el consumo en el hogar, que poseen el poder de adquisición a la de la hora de elegir los alimentos para el hogar. Como lo mencionan Hernández et al, (2014) “La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Es decir, un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que se llama población” (p.175). Por ese motivo se selecciona de la población una muestra representativa, que cuenta con las características necesarias para este estudio.

Con respecto a la muestra, esta es de tipo probabilística ya que en esta todos los elementos de la población tienen la misma probabilidad de ser seleccionados. Y como lo mencionan los autores: Hernández et al, (2014) "Las muestras probabilísticas tienen muchas ventajas; quizá la principal sea que puede medirse el tamaño del error en nuestras predicciones. Se ha dicho incluso que el principal objetivo del diseño de una muestra probabilística es reducir al mínimo este error, al que se le llama error estándar." Es por eso que se decide que este estudio sea probabilístico, ya que al bajar el error estándar se logra una mayor exactitud en los resultados (p.175).

En este estudio de prefactibilidad se plantea una población que muestra ser receptora ante el producto, fijando la respuesta del mismo ante el mercado, para lo cual se pone en estudio a través de una serie de elementos que muestran los resultados precisos. Por lo cual, se delimita el diseño muestral en un grupo de mujeres, con un rango de edad entre los 30 a 55 años, del distrito de San Isidro de El General, respondiendo ante un cuestionario diseñado previamente, con el fin de determinar la factibilidad del té de jengibre con canela en el mercado, por otra parte, se implementará un estudio de aceptabilidad del té de jengibre con canela, con las personas seleccionadas.

Para obtener la muestra del estudio de prefactibilidad se implementaron las fórmulas estadísticas que se detallan a continuación.

$$n_o = \frac{(z)^2 \times (pq)}{(e)^2}$$

$$n_1 = \frac{n_o}{1 + \frac{(n_o - 1)}{N}}$$

Se interpretan las variables de las fórmulas establecidas, en primera instancia se determina un tamaño de la población de 8 638 personas, un nivel de confianza de 95%, equivalente a un 1,96, esta es la probabilidad de acierto, así mismo una variabilidad del 50%, equivalente a un 0,5 y un error muestral del 9%, equivalente a un 0,09.

N= Población establecida para obtener la muestra = 8.638,00 personas

z= Nivel de confianza= 95% → 1,96

p y q = Variabilidad = 50% → 0,5

e= Error muestral = 9% → 0,09

Se presenta la sustitución de las variables

$$n_o = \frac{(1.96)^2 \times (0.5 \times 0.5)}{(0.09)^2} = 119$$

$$n_1 = \frac{119}{1 + \frac{(119 - 1)}{8\ 638}} = 117$$

Obteniendo, el tamaño de la muestra que se requiere para el estudio y la aplicación de la encuesta, siendo esta de 117 personas.

#### 1.4.4 Recopilación de los datos

La recopilación de datos es fundamental para el desarrollo del estudio de prefactibilidad, en este caso se utilizarán diversos instrumentos y técnicas para la recolección de la misma. “Un instrumento de medición adecuado es aquel que registra datos observables y medibles que representan verdaderamente los conceptos o las

variables que el investigador tiene en mente” (Grinnell, Williams y Unrau, 2009). Por tanto, para la recolección de datos se implementaron las técnicas y métodos necesarios para el desarrollo efectivo del estudio de prefactibilidad del té de jengibre con canela.

En primera instancia se realizaron entrevistas, esto con el fin de obtener información más detallada y profunda de la tendencia del consumo de té, así como para conocer la rentabilidad de construir una planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela, en la comunidad del Águila de Pejibaye.

Ligado a lo anterior, se encuentra la observación, para lo cual se apreciaron las reacciones y comentarios de la población que degusta el té de jengibre con canela, así mismo detectar por medio de la observación el desarrollo de la economía en el Águila de Pejibaye.

Adicionalmente, se realizaron encuestas para determinar la factibilidad de producción del té de jengibre con canela en el Águila de Pejibaye, de igual manera para identificar la aceptación que este tendría en el cantón de Pérez Zeledón.



Capítulo II  
MARCO DE REFERENCIA

El presente capítulo abarca los aspectos que identifican la zona donde se ubica el proyecto de emprendimiento del té de jengibre con canela, se detallan aspectos demográficos, comerciales, sociales y económicos de la zona, además características de la población que habita en el lugar. Así mismo, se especifican las leyes o normativas más influyentes para las pequeñas empresas o MIPYMES, las cuales son un respaldo y apoyo para el desarrollo de ideas emprendedoras.

## **2.1 Distrito de Pejibaye**

### **2.1.1 Características demográficas y geográficas**

Pejibaye es un distrito que se constituye en el cantón de Pérez Zeledón, el cual se caracteriza por tener mayor extensión territorial, siendo de provecho esto en sus tierras se cosechan granos básicos, tiquizque, yuca, ñampí, café y también se cría ganado vacuno, además se caracteriza por contar con bellezas naturales entre las cuales se destaca cataratas, montañas y ríos cristalinos.

Su ubicación se liga al sur del cantón, colindando al Norte con el distrito de Platanares, al Sur con el cantón de Buenos Aires y Osa, al Este con el río General y al Oeste con la Fila Brunqueña, el cual alcanza una longitud de 247.09 km, en cuanto a su población obtiene una densidad de 38.8%, para lo cual representa un total de 8 184 habitantes, los cuales se distribuyen en 4 141 población femenina y cuya diferencia de 4 043 corresponden a la población masculina.



Figura 4. Mapa del cantón de Pérez Zeledón con sus 11 distritos<sup>1</sup>.

Nota: Imagen suministrada de Google, 2018.

### 2.1.1.1 Población por sexo

En el distrito de Pejibaye la diferencia de la población en hombres y mujeres es mínima, prevaleciendo con un mayor porcentaje los hombres, tal como lo muestra la figura 2. A nivel distrital este representa un 5.8% de la población total del cantón, teniendo mayor porcentaje la población femenina a nivel cantonal con un total de 71 560, del cual 4 043 pertenecen al distrito de Pejibaye. Referente al total de la población que reside en el distrito de Pejibaye, un 50.6% representa a la población masculina siendo para la población femenina un 49.4%. A pesar de la gran migración que se da por parte de los hombres hacia el país norte, Estados Unidos, sigue teniendo mayor relevancia porcentual los hombres en el distrito.

<sup>1</sup> Para inicios del año 2016 se agrega un nuevo distrito llamado La Amistad, el cuál en el mapa no se encuentra reflejado, 2018.

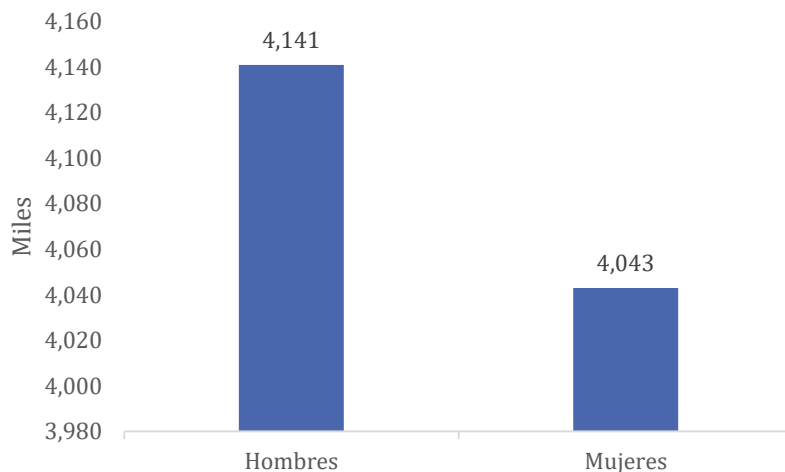


Figura 5. Distrito de Pejibaye: Porcentaje de la población según sexo.

Nota: Confeccionado con proyecciones de población del INEC, 2018.

### 2.1.1.2 Diferenciación del tipo de población

El cantón de Pérez Zeledón se encuentra conformado por un 51.5% de zona rural y un 48.5% de zona urbana, del cual el distrito de Pejibaye representa en zona rural un 86.8%, caracterizándose por ser un territorio rural, abasteciendo en su mayor parte zonas vinculadas al campo, cuya principal fuente de ingreso son actividades agropecuarias y ganado vacuno, haciendo referencia a las amplias colinas y linderos que componen los pueblos del distrito, unificando territorios para la producción agrícola; por otro lado está la urbanización la cual se ha constituido a lo largo de los años con el apoyo del pueblo, el MOP y de la mano de la municipalidad que han fijado sus proyectos para el desarrollo del distrito y facilitando el acceso al mismo, dado las zonas aledañas que componen el distrito que ha alcanzado un porcentaje pequeño de territorio urbano, componiéndose por ser las vías principales que permitan el fácil acceso a estas, considerando las actividades laborales que se centran en la zona, lo cual requiere de transportes pesados para su distribución.

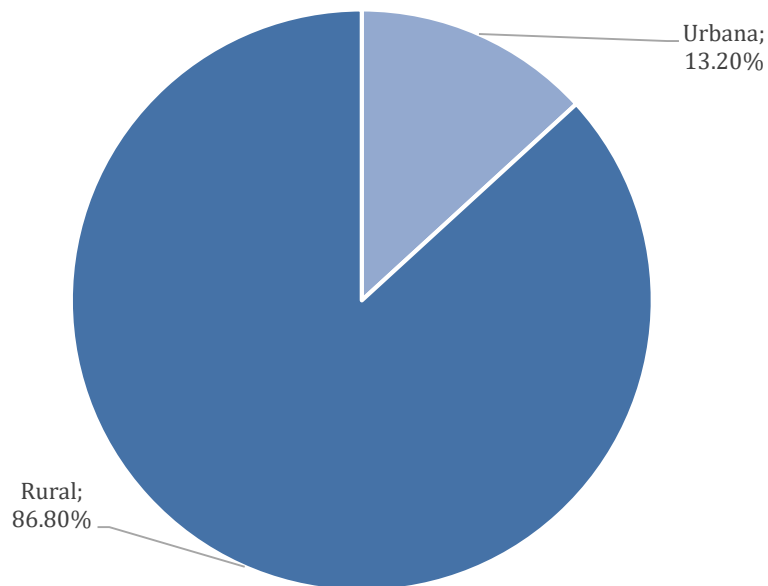


Figura 6. *Distrito de Pejibaye: porcentaje de la población rural y urbana año 2018.*

Nota: Confeccionado con proyecciones de población del INEC, 2018.

## **2.1.2 Características socioeconómicas**

### **2.1.2.1 Tipo de jefatura**

El distrito se ha recalcado por su zona rural y sus actividades agropecuarias llevando a esto a ofrecer oportunidades laborales en su mayor parte a hombres, considerando que es una limitante para las mujeres dado el riesgo y fuerza que requieren ciertas labores que se efectúan en la zona, considerando que las principales fuentes de ingresos y de mayor potencia son actividades agrícolas, entre las cuales se encuentra el cultivo de granos, tubérculos, la producción del café y la actividad ganadera, siendo participe de estas labores en su mayoría la fuerza masculina tal como lo muestra la Figura 7. Inclinado a esto resalta que el mayor porcentaje de la población que adquieren una jefatura en el hogar son los hombres, llevando el sustento a sus familias, mientras la mujer debido a sus bajas oportunidades laborales se centra en el cuidado de su familia y tareas referentes al hogar.

Sin dejar de lado que las mujeres siguen ofreciendo su participación en el ámbito laboral, no menospreciando sus capacidades, por lo cual llegan a obtener un porcentaje importante en la representación laboral y jefatura, de las cuales muchas han lanzado sus proyectos emprendedores, ofreciendo al mercado diversos bienes y servicios en beneficio a la población general.

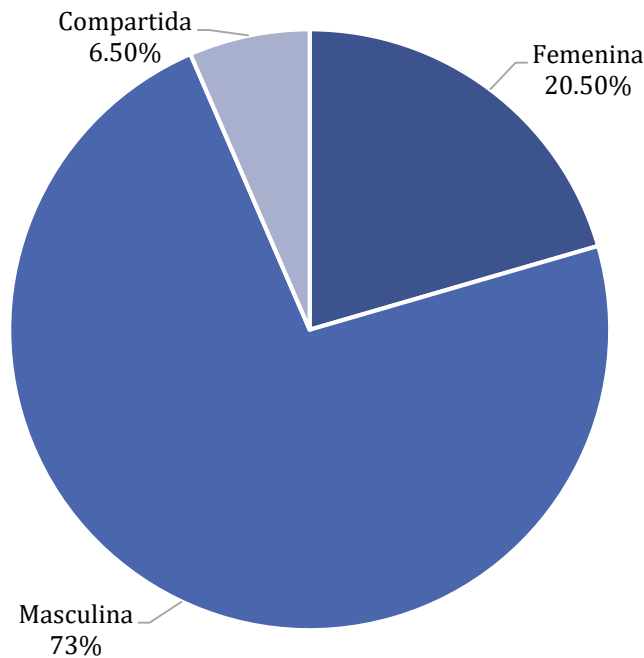


Figura 7. Distrito Pejibaye: Total de hogares por condición de jefatura año 2018. (cifras relativas).

Nota: Confeccionado con proyecciones de población del INEC, 2018.

#### **2.1.2.2 Tasa de ocupación por sexo.**

El distrito de Pejibaye se encuentra activamente en función laboral, en la cual tanto hombres y mujeres tienen participación de diferentes actividades laborales, alcanzando su propio desarrollo social y económico, a pesar de las grandes limitaciones para obtener una oferta laboral, las personas siguen dando su voz en busca de una oportunidad, pero no deja de verse reflejado la rezaga de empleo para la población femenina, son pocas las que son empleadoras por lo que buscan abastecer sus

necesidades a base de ideas emprendedoras, dando un aporte a la sociedad y sumando el porcentaje de ocupación laboral en el distrito.

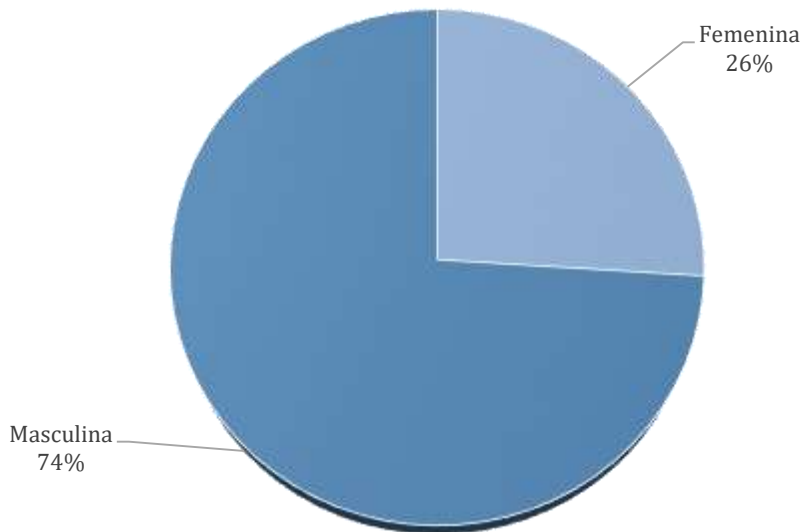


Figura 8. Distrito de Pejibaye. Porcentaje de Tasa de ocupación según sexo año 2018.

Nota: Confeccionado con proyecciones de población del INEC, 2018.

### 2.1.2.3 Ocupación poblacional

La cabecera del cantón de Pérez Zeledón es el distrito de San Isidro del General, comprendiendo que en este se centran las empresas comerciales e industriales, distribuyendo desde esta zona los servicios para los lugares cercanos y aledaños a la misma, por lo que se comprende que es el único distrito que cuenta con el abastecimiento amplio de servicios públicos y privados para el cantón de Pérez Zeledón, dado esto son escasos los servicios públicos que se logra plantar en el distrito de Pejibaye, razón por la cual el sector público representa un porcentaje bastante pequeño en relación al sector privado, comprendiendo como sector privado cualquier abastecimiento de bienes y servicios que busca el lucro y no está regulado por el estado.

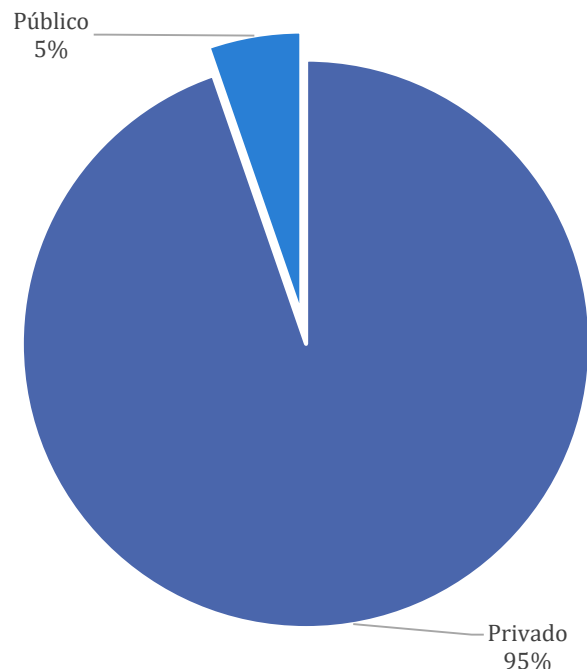


Figura 9. Distrito Pejibaye: Población ocupada según sector privado o público año 2018, (cifras relativas)

Nota: Confeccionado con proyecciones de población del INEC, 2018.

#### **2.1.2.4 Población ocupacional por sector económico según sexo.**

Se comprende sector primario, llamado también como sector agropecuario a toda actividad de la cual obtienen el producto, directamente de los recursos naturales clasificando en este la agricultura, ganadería, silvicultura y la pesca.

Sector secundario deriva del término industrial, el cual se basa en la transformación de la materia prima para adquirir bienes, que surgirán como fuente de mercancía, abasteciendo un trabajo de mayor potencial en la elaboración profesional de productos industriales.

Por último, está el sector terciario, incluye aquellas actividades que no producen una mercancía como tal, pero que se encargan de abastecer al mercado de bienes y servicios, por ende, abastecen el funcionamiento de la población, fundamentado en



servicios de hotelería, transporte, servicios de comunicaciones, educación y administrativos.

Delimitando la función de cada sector se logra apreciar un mayor dominio por el sexo masculino en el sector económico primario, y del sector terciario el sexo femenino, como lo refleja la figura 10.

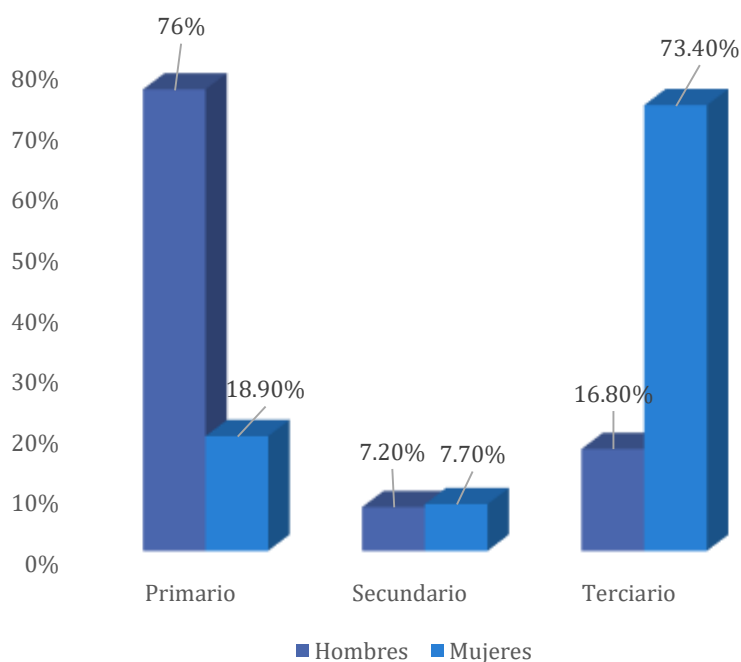


Figura 10. Distrito de Pejibaye: Población ocupada por sector económico año 2018.

Nota: Confeccionado con proyecciones de población del INEC, 2018.

#### 2.1.2.5 Posición en el empleo

Las actividades principales del cantón son actividades agrícolas, en su mayoría quienes participan de estas funciones laborales son propietarios de los terrenos y producciones que allí se generan, por tanto, trabajan en sus propias fincas y en sus propias actividades agropecuarias, alcanzando un 56.40% de la población que trabaja en lo propio, generando los ingresos para ellos mismos, dejando de lado la contratación de personal para que efectúen sus trabajos, siendo una minoría la población

empleadora, para lo cual alcanza un 4% de la población que puede acceder a dar empleo en el distrito. Los comercios son escasos a nivel cantonal, aun mas en el distrito de Pejibaye, donde su amplitud comercial se enfoca en la agricultura, para lo cual se contempla que la población asalariada pertenece a ese sector de comercios pequeños, obteniendo un 34.20%, de lo cual pertenece a comercios como lo son supermercados, tiendas, panaderías e instituciones privadas y públicas como centros de servicios, considerando que es una población comercial pequeña, dado a que su distrito es escaso en desarrollo social y por ende es mínimo el movimiento en él, para lo cual se sabe que para encontrar un mayor movimiento y amplia atención en diferentes servicios se debe trasladar a la cabecera del cantón, donde se concentra el mayor comercio.

Se da por enterado que, siendo un distrito completamente rural, el desarrollo es escaso, y por ende los habitantes del mismo proceden a subsistir de actividades económicas como la agricultura, en la que predomina la ganadería y el cultivo de productos agrícolas, exportando de lo producido una gran parte al cantón, lo que genera la facilidad de obtener sus propios ingresos, siendo tan solo un 5.40% de la población que pertenece al sector no remunerado.

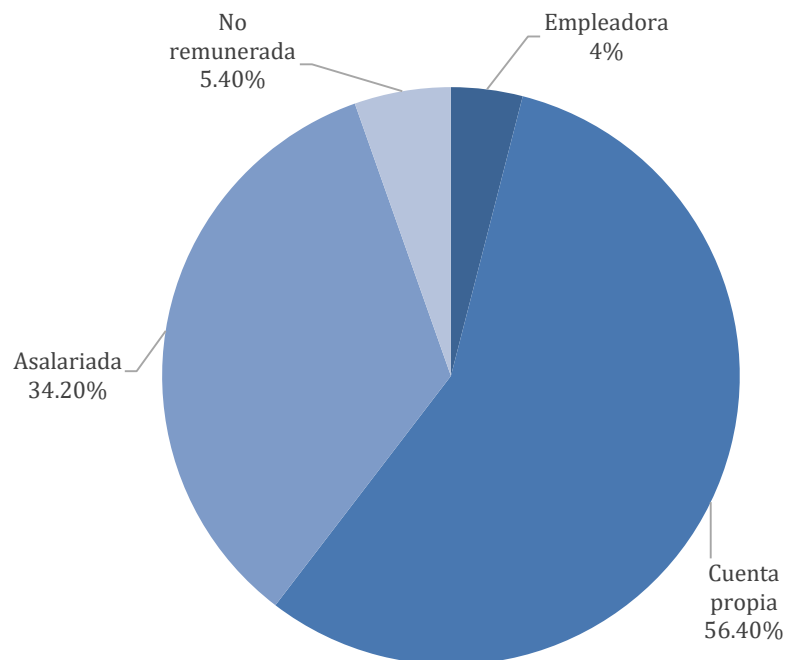


Figura 11. *Distrito de Pejibaye: Distribución de población según ámbito laboral año 2018.*

Nota: Confeccionado con proyecciones de población del INEC, 2018.

### **2.1.3 Características educativas de la población.**

#### **2.1.3.1 Porcentaje de analfabetismo.**

El analfabetismo ha disminuido considerablemente en los últimos años, dado la apertura de centros educativos en los diferentes pueblos que constituyen el distrito, abarcando cada zona para acceder en educación básica a la población general, desde tiempo atrás la educación ha tomado un papel de alta importancia, retomando las oportunidades rezagas que un gran número de personas dejaron por la dificultad de acceso a centros de primaria, dado a los escasos centros educativos con que contaba inicialmente el distrito, recalando que en tiempo atrás los recursos económicos era una limitante para poder estudiar, estos aspectos han sido evaluados conforme el paso de los años y la población e instituciones han abarcado estos temas para mejorar el estilo de vida de los habitantes, ofreciendo oportunidades educativas y aspectos primordiales como el saber y escribir por el poblado total de cada zona.

Se logra ver que hay una diferencia mínima a nivel distrital, lo mismo pasa a nivel cantonal, donde el porcentaje de hombres analfabetas ocupa un porcentaje de 4,8% y de mujeres un 3,9%, marcando un rango similar y alcanzando un nivel bajo dadas las oportunidades educativas que ofrece el mercado actualmente.

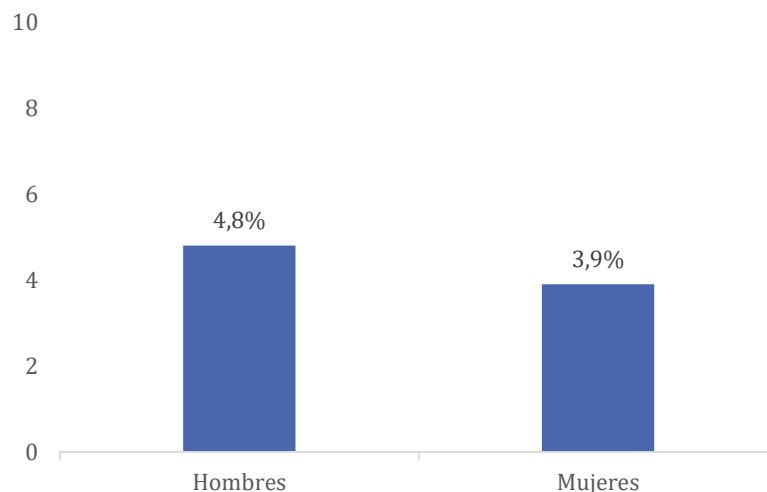


Figura 12. *Distrito de Pejibaye: Porcentaje de analfabetismo año 2018.*

Nota: Confeccionado con proyecciones de población del INEC, 2018.

### **2.1.3.2 Asistencia a centros educativos de educación regular**

Un porcentaje considerable e importante asiste a la educación regular, alcanzando un 63.5% de la población del distrito de Pejibaye, ha fluido constantemente la participación del pueblo a los centros educativos, valorando las oportunidades amplias para continuar con su preparación educativa, en donde unos continúan mientras otros retoman sus estudios que por diferentes circunstancias tomaron la decisión de abandonar su preparación académica, el pueblo costarricense sigue insistiendo en no abandonar los estudios y este es un mensaje que ha llegado a cada rincón del país, no siendo la excepción el distrito de Pejibaye, ni el cantón de Pérez Zeledón, abarcando para esto un 94% de la población que asisten al centro público y un 6% a un centro privado.

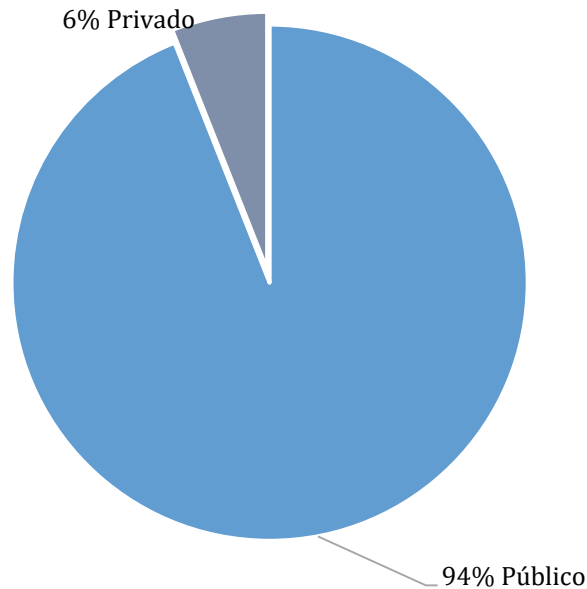


Figura 13. *Distrito Pejibaye: Asistencia de estudiantes según centro educativo. Público o privado año 2018. (cifras relativas).*

Nota: Confeccionado con proyecciones de población del INEC, 2018.

### **2.1.3.3 Nivel de escolaridad.**

Las instituciones que corresponden a primaria se distribuyen en quince escuelas unidocentes, nueve direcciones, lo cual hace referencia a que el director también es docente y tres direcciones en las cuales el gerente de centro educativo se dedica a labores administrativas y técnicas.

El Colegio Técnico de Pejibaye trata de contribuir con la educación para que sus habitantes gocen de mejores condiciones de vida, para quienes concluyen sus estudios de secundaria y desean continuar su preparación académica y profesional, el distrito de Pejibaye cuenta únicamente con una universidad, la Universidad Tecnológica Costarricense, por lo cual las oportunidades de preparación profesional y las carreras impartidas son limitadas, por tanto, muchos estudiantes deben trasladarse a San Isidro del General o ya sea en otros centros ubicados en la gran área metropolitana.

En el distrito de Pejibaye tan solo un 11,97% de la población alcanzó una educación superior, lo cual en la actualidad son estadísticas bajas, considerando la facilidad de

tener un mayor nivel académico, pero cabe rescatarse que es una zona en la cual la economía y el desarrollo social es una limitante para el desarrollo personal, considerando que para obtener de esto se debe trasladar a zonas lejanas de su territorio natal, para lo cual es en ocasiones imposibles por la condición económica,

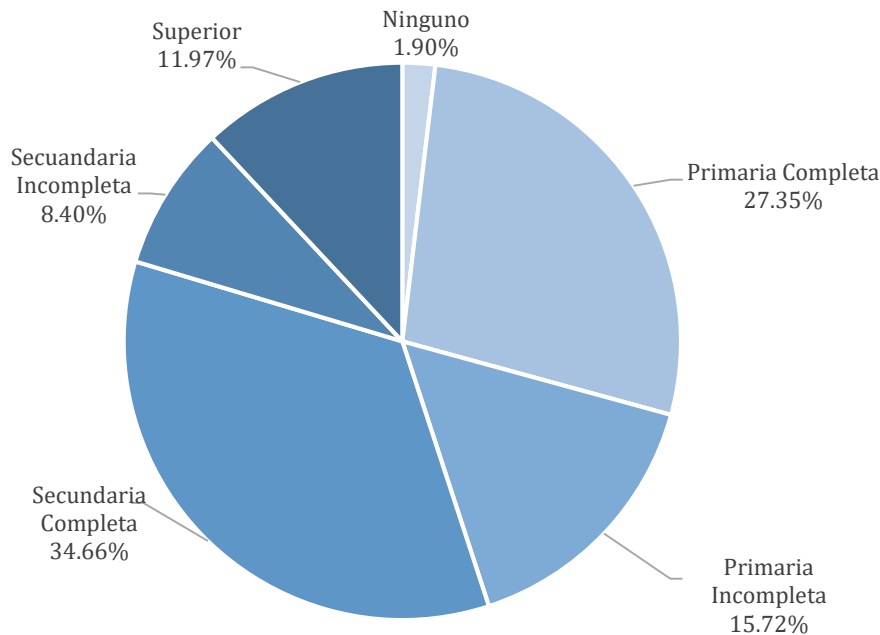


Figura 14. Distrito Pejibaye: Porcentaje del nivel educativo que representa a la población, año 2018. (cifras relativas).

Nota: Confeccionado con proyecciones de población del INEC, 2018.

#### 2.1.4 Características sociales.

El distrito de Pejibaye se considera por ser una zona rural, con limitaciones para el desarrollo turístico, lo cual limita el ingreso de extranjeros a la zona, obstruyendo el desarrollo del mismo, considerando que es una zona en la cual un determinado porcentaje de habitantes, especialmente hombres migran al extranjero en busca de trabajo, dada las condiciones económicas que no alcanzan a ser significativas para obtener un nivel de vida estable y con la condiciones necesarias, lo cual ha llevado a tener un bajo porcentaje en las personas con la disponibilidad de contar con un servicio del seguro social, concluyendo que solo un porcentaje de las personas que laboran cuentan con un seguro que respalde su atención en centros médicos. Tal como lo muestra en la figura 16 se logra apreciar dichos porcentajes, además de reflejar que

solo la mitad de la población se encuentra en un estado de unión civil.

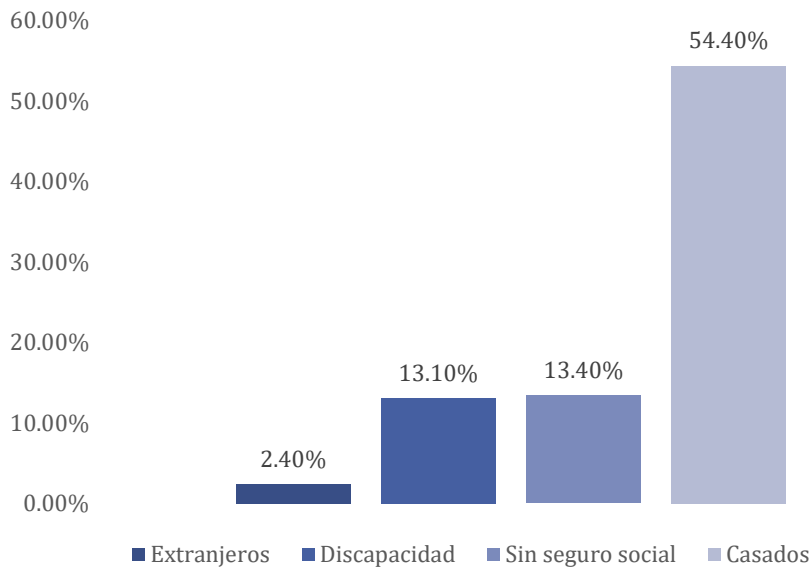


Figura 15. *Distrito Pejibaye: Distribución de la población según características sociales, año 2018.*

Nota: Confeccionado con proyecciones de población del INEC, 2018.

#### **2.1.4.1 Acceso a TIC y servicios básicos.**

Los servicios tecnológicos y básicos han alcanzado un alto nivel de importancia para la sociedad, en donde ha abastecido cada zona, desde zonas comerciales, industriales hasta llegar a lugares no urbanizados, lo cual se refleja en el distrito de Pejibaye, que ha alcanzado un alto porcentaje en el servicio de telefonía celular, medio de comunicación que ha surgido con gran fuerza en los últimos años, promoviendo la facilidad de tener acceso a cualquier parte nacional e incluso internacional, siendo el medio primordial de comunicación en la actualidad.

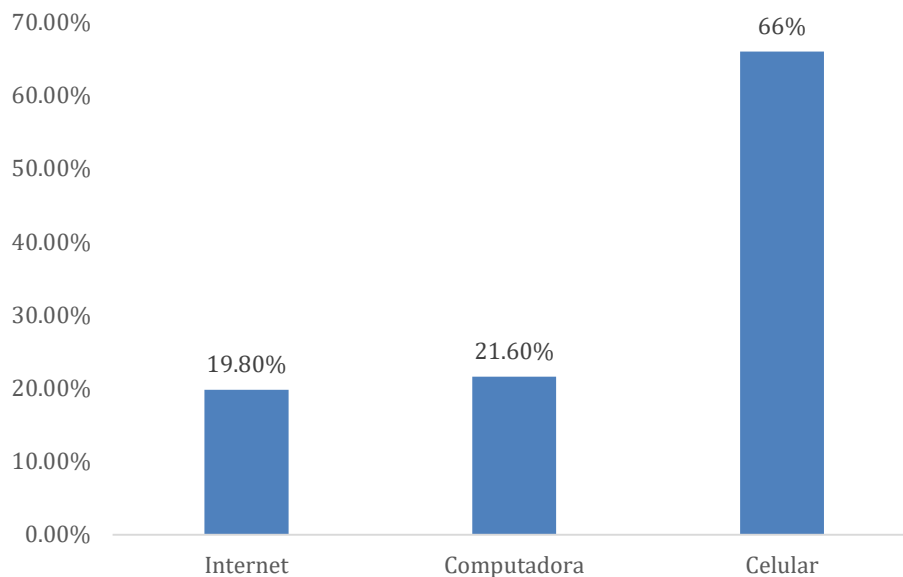


Figura 16. *Distrito Pejibaye: Acceso a TIC y servicios básicos, año 2018, (cifras relativas).*  
 Nota: Confeccionado con proyecciones de población del INEC, 2018.

## 2.2 Aspectos legales relacionados con el estudio

El marco legal al cual debe de estar adherido el estudio de prefactibilidad es indispensable para el desarrollo eficiente y eficaz del proyecto. En este caso se implementan las leyes y normativas más influyentes en las pequeñas empresas o MIPYMES.

### 2.2.1 Ley de la Banca de Desarrollo

La ley N° 8634 de Banca de Desarrollo fue creada por el estado con el fin de darle un apoyo y acompañamiento en el ámbito financiero a las empresas, tomando énfasis en los pequeños empresarios, como mecanismo para financiar proyectos viables, factibles y productivos los cuales requieren de un financiamiento necesario para iniciar o continuar con sus proyectos. Y como se menciona en el Art. 7 de esta ley, los proyectos que serán tomados como prioridad serán aquellos que sean realizables y posible de ejecutar y que este mismo sea impulsado por empresas, mujeres, minoría etnias, personas con discapacidad, jóvenes emprendedores, asociaciones de desarrollo,



entre otros proyectos que se amolden a los lineamientos de la Ley de Banca de Desarrollo (Ley N° 8634, 2008). Tomando en cuenta que el estudio aplicado ha sido constituido por un grupo de mujeres jóvenes que desean desarrollar su idea, estas contarían con el respaldo de esta ley a la hora de optar por un financiamiento, lo cual las coloca en una situación de ventaja para facilitar así el proceso de desarrollo de su proyecto.

### **2.2.2 Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas N° 8262**

Además de los recursos provenientes del financiamiento de la banca estatal, existen fondos provenientes del estado, los cuales cumplen con la función de ayudar a las pequeñas empresas en su proceso de desarrollo productivo, contribuyendo en el desarrollo económico y social del país y en el caso de FODEMIPYME, el cual es un fondo que pretende dar una garantía a las micro empresas que por una razón u otra no pueden ser sujetos de financiamiento (Ley N° 8262,2002). En este caso de no poder ser candidato por un tipo de financiamiento proveniente de las entidades estatales, como es el caso de una amplia gama de microempresas este fondo está a disposición, el cual se hará efectivo en las empresas que así lo necesiten o requieran, para lo cual se dispone que hagan uso de los recursos humanos, dando un adecuado manejo a estos para el desarrollo de sus actividades.

### **2.2.3 Ley de Fomento al Ecosistema nacional de Emprendimiento e Innovación**

Existe otro respaldo legislativo para las pequeñas empresas en cuanto a apoyo financiero o no financiero, con el fin de lograr un mayor alcance a las ideas emprendedoras y a los emprendedores que de una u otra manera lo necesiten. La Ley de Fomento al Ecosistema nacional de Emprendimiento e Innovación es fundadora del Consejo Nacional de Fomento al Emprendimiento y Desarrollo Empresarial el cual funge como organizador y evaluador de todas las políticas, procesos, diagnósticos y procesos que se lleven a cabo en cuanto a emprendimientos e innovaciones (Ley Fomento al Ecosistema nacional de Emprendimiento e Innovación,2017). Lo cual da un mayor soporte a las empresas como la del estudio en desarrollo, las cuales necesitan

de ese acompañamiento y seguimiento en todos los procesos de formalización y creación de su pequeña empresa.

El implemento de estas leyes es un gran soporte para el desarrollo de ideas innovadoras, así como para pequeñas empresas, como en el estudio en desarrollo del té de jengibre con canela, son herramientas vitales para que el proyecto se concrete.

Capítulo III  
MARCO TEÓRICO

El marco teórico que fundamenta este proyecto proporciona al lector una idea más clara acerca del estudio en desarrollo. Se encontrarán los conceptos básicos necesarios para el entendimiento del presente estudio. Según Méndez (1998) “el marco teórico viene a describir de manera detallada cada uno de los elementos de la teoría expuesta, que será utilizada en el desarrollo de la investigación “(p.38).

A través del estudio actual que se encuentra en desarrollo se alcanza la descripción de conceptos, teorías e ideas que mantienen relación o vínculo con el planteamiento de la investigación, en la cual se reúne información para diseñar la investigación fundamentando el proceso, enlazando las teorías de diferentes autores con el criterio propio del investigador, almacenando información precisa para su mayor comprensión.

Es preciso conocer la definición de un proyecto y los aspectos que involucran al mismo, conociendo a su vez los elementos fundamentales para el desarrollo de este, para lo cual se definen los principales estudios que conlleva la ejecución de un proyecto y su estudio de factibilidad.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación es importante retomar algunos conceptos con el propósito de tener una noción amplia sobre los aspectos técnicos referentes a este tipo de estudios, de los cuales se detallará posteriormente.

### **3. 1 Definición de proyecto**

Un proyecto es una idea con un nivel de complejidad, que compone una conjugación de estudios, actividades, políticas y medidas de elaboración, el cual comprende su diseño para alcanzar un objetivo específico, promoviendo su desarrollo en un tiempo determinado para su elaboración, estableciéndose en una región geográfica delimitada, y el cual es dirigido a una población específica de este, es por esto que dentro del estudio que se realiza se cataloga como proyecto, cuya finalidad es dar una mejor solución al problema de manera eficiente, reduciendo a través de este estudio la incertidumbre inicial respecto de la conveniencia de llevar a cabo o no la inversión, pues nos dará los antecedentes básicos concretos para la mejor toma de decisiones (Fernández, 2002).

De una manera más simple lo describe Sapag C. (2003) un proyecto viene a ser “la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantas, una necesidad humana” (p.1). Consiguiendo a través de este la resolución a una problemática existente en la sociedad, alcanzando resultados calificados, que permitan medir el nivel de eficacia en que se desarrolla un tema específico y con su estudio será posible reducir la incertidumbre inicial respecto de la conveniencia de llevar a cabo o no la inversión, pues nos dará los antecedentes básicos concretos para la mejor toma de decisiones.

Existen diferentes tipos de proyectos que según Tapias (2014), esto se clasifican según el sector de la economía (agropecuaria, industrial, de infraestructura social, infraestructura económica y de servicios), según su ejecutor (público, privado o mixto) y según sus áreas de influencia (local, regional, nacional y multinacional) cada una con sus características que lo identifican. Es importante resaltar otro tipo de clasificación, de acuerdo con su tamaño, los proyectos se clasifican en: pequeños, medianos, grandes y macro proyectos.

En el caso de este proyecto de investigación, se clasifica como de influencia regional, ya que se realizará un área destinada como Pérez Zeledón, además de que es de origen privado y del sector económico industrial. Esto debido a las características de ser un proyecto elaborado por personas de carácter físico y con miras a la producción y comercialización del té de jengibre con canela.

### **3.2 Niveles de evaluación de proyectos de inversión**

Conocer la prefactibilidad de un proyecto, conlleva una serie de estudios que evalúan y determinan su posición en el mercado, fijando así mismo las etapas que componen al mismo.

#### **3.2.1 Perfil**

Este busca determinar si existe alguna razón que justifique el abandono de una idea antes de que se destinen recursos, a veces de magnitudes importantes.

### **3.2.2 Pre factibilidad**

El estudio de prefactibilidad profundiza el nivel de la investigación y se basa principalmente en información de fuentes secundarias para definir, con cierto grado de aproximación las variables principales del proyecto. En términos generales, en éste se estiman las inversiones probables, los costos de operación y los ingresos que demandará y generará el proyecto, para descartar ideas con mayores elementos de juicio.

### **3.2.3 Factibilidad**

El estudio de factibilidad es más elaborado, el cual se realiza sobre información de fuentes primarias con el objetivo de determinar la factibilidad técnica y financiera del proyecto. En él se efectúa un análisis profundo de las alternativas que se aprecian como viables a nivel de prefactibilidad. Los antecedentes en esta etapa deben ser precisos y obtenidos mayoritariamente de fuentes primarias de información. El cálculo de las variables económicas debe ser lo suficientemente demostrativo para justificar el esfuerzo de estimar los distintos ítems del flujo de ingresos; en este caso el estudio se enfoca en la creación de una empresa que produce y comercializa té, mediante la introducción al mercado de un producto que se desarrollará en los capítulos siguientes. Con ello se busca elaborar los estudios de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero del proyecto, con la finalidad de determinar la factibilidad de realizar el negocio propuesto en el objetivo central y en relación al objetivo específico número uno.

La asignación óptima de recursos escasos entre propuestas de inversión diferentes es un problema económico esencial, por esta razón la administración racional de esos recursos se considera fundamental en el logro de los objetivos propuestos.

Referido al proyecto en ejecución, un estudio de factibilidad, según Baca (1995) “detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto, y es la base en que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión” (p.5). Por tanto, se deriva que la elaboración, formulación y evaluación

de un proyecto de inversión debe considerar aspectos de mercadeo, tecnológicos, organizacionales, legales, económicos y financieros.

### **3. 3 Estudios asociados a un proyecto**

Los estudios previos tienen por objetivo reunir la mayor cantidad de antecedentes, estadísticas, información y datos sobre el producto, bien o servicio que se pretende generar con el proyecto. Y como lo menciona Blanco (2014) “los estudios contribuyen a validar la información obtenida en los procesos de identificación de la problemática y las intervenciones propuestas como alternativas de solución” (p.87). Lo que indica que estos estudios preliminares permiten informar sobre el tema investigado y conocer en primeras aproximaciones la problemática del proyecto y del empresario (restricciones financieras, culturales, físicas, entre otras).

#### **3.3.1 Estudio mercado**

El estudio de mercado según Jany (2005), “es una herramienta que permite y facilita la obtención de datos y resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto o servicio dentro del mercado” (p.11). El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprará un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos.

Por lo cual es una investigación de identificación y recolección de datos de forma sistemática; información fundamental para poder incorporar el proyecto en el mercado; a grandes rasgos se analizan aspectos de clientes, competidores, identificar posibles consumidores y poder identificar el mercado en su totalidad. Como lo menciona Blanco (2014) “un estudio de mercado comprende ciertas variables que son necesarias a tomar en cuenta para obtener resultados certeros, entre estas se encuentran las siguientes” (p.110). Entre ellas se encuentran el producto, el precio, la plaza, la competencia, la publicidad, todas indispensables para el desarrollo efectivo de un estudio de mercado.

a) El producto: Los productos pueden corresponder a bienes o servicios. Un bien es un objeto tangible, almacenable o transportable, mientras que el servicio es una prestación intangible y única que se produce y consume al mismo tiempo, con lo cual no es almacenable ni transportable. Este debe contener ciertas características para ser identificado por los consumidores, entre ellas están: el etiquetado, nombre del producto, el embalaje, slogan, entre otros.

b) La demanda: Es la cantidad de producto que puede llegar a solicitar el consumidor. Los cuales adquieren un producto por una serie de factores que determinan la cantidad que desean adquirir del bien por unidad de tiempo, tales como las preferencias, los ingresos y los precios del bien.

c) La competencia: Está formado por las empresas que producen y comercializan productos similares a los del proyecto y por aquellas compañías que, sin ofrecer bienes o servicios similares, comparten el mismo mercado objetivo de clientes. Esta puede ser medida a través de la cantidad de oferentes del mismo producto en la región, precio de la competencia, costos de ofrecer el producto, entre otros.

d) Precio del producto: Es el valor monetario que se le asigna al producto o servicio. Todos los productos y servicios que se ofrecen en el mercado tienen un precio, que es el dinero que el comprador o cliente debe pagar por adquirirlo.

Para colocar un precio a un bien servicio se debe tomar en cuenta los precios de la competencia, los costos de producción, gastos indirectos y beneficio que se va obtener de la venta. La comercialización: Es la forma en la cual se piensa vender el bien o servicio, cuales canales de distribución se utilizarán y todo lo referente a logística.

e) Plan de ventas: Es un documento en el que quedan prudentemente reflejadas las ventas de una compañía para un periodo determinado de tiempo. Con este se busca lograr los objetivos de una organización de generar ganancias.

Además de tomar en cuenta las variables anteriores es importante considerar realizar un estudio previo, para conocer la aceptabilidad del producto antes de lanzarlo al mercado, ya que este proporciona información importante sobre la percepción.



### **3.3.2 Estudio técnico**

El estudio técnico, como lo menciona Rosales (2005) “permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requiere; a la vez, verifica la factibilidad técnica de cada una de las mismas” (p.60). Este estudio permite identificar la función óptima para la utilización eficaz y eficiente de los recursos disponibles para la producción y comercialización de un bien.

Por medio de este, se conocen los elementos necesarios para poner en ejecución el proyecto como lo son los recursos humanos, el equipo, la maquinaria, la materia prima e instalaciones, lo que lleva establecer el monto de la inversión y los costos de operación necesarios.

Por lo tanto, para conocer cuál es la viabilidad técnica del proyecto, donde se establece el costo total de la inversión y de operación, se determina la factibilidad de la maquinaria necesaria para el proyecto y, además, se analizan todos los aspectos administrativos que comprenden la planificación y programación del área de elaboración.

El tamaño y la ubicación del proyecto son de gran importancia ya que en el caso de la ubicación nos puede generar una ventaja considerable, según una de las teorías mencionadas por Rosales (2005) “La localización pretende seleccionar la ubicación más conveniente del proyecto, es decir, aquella que frente a otras alternativas posibles produzca el mayor nivel de beneficio para los usuarios con el menor costo, dentro de un marco de factores determinantes o condicionantes” (p.76). Por lo cual, es fundamental analizar la capacidad de manejo con que puede contar la planta de producción, además de esto la ubicación más adecuada y los requerimientos específicos.

En el caso del tamaño del proyecto es importante analizar la capacidad de producción, además del tipo de maquinaria que se va a utilizar, y la cantidad necesaria de material. De igual manera, se debe tomar en cuenta, los proveedores, la calidad de

materia prima, el proceso productivo y la preparación del factor humano para el manejo de tecnología en el proceso de elaboración del producto.

### **3.3.3 Estudio legal y administrativo**

El estudio administrativo consiste en determinar los aspectos organizativos que deberá considerar una nueva empresa para su establecimiento tales como su planeación estratégica, su estructura organizacional, sus aspectos legales, fiscales, laborales, el establecimiento de las fuentes y métodos de reclutamiento, el proceso de selección y la inducción que se dará a los nuevos empleados necesarios para su habilitación. Según Morales (2016) el estudio administrativo, “plantea la planificación y programación de las etapas de promoción, negociación, diseño final, inversión y ejecución del proyecto”. De la misma manera se propone la organización idónea para operarlo, así como la propuesta de evaluación según ciclo de vida del proyecto.

Según Anzola, (2002) “toma en cuenta ciertas variables para saber qué se debe utilizar en el proyecto entre ellas está, la planeación estrategia, la misión, visión y objetivos que se deben establecer en la organización, así como la elaboración de análisis FODA y organigramas para estructurar y dar forma a la organización” (p.80). Lo cual permite ser una guía para su operación, vinculando uno con otro de manera que los resultados se vayan mostrando según su avance de forma organizada.

En el caso del marco legal, como bien lo menciona Rodríguez (2000), “se debe dejar muy claro el tipo de personalidad jurídica que tiene la empresa, pudiendo ser Persona física o Persona moral. En caso de ser persona moral será necesario fundamentar el tipo de sociedad a partir de lo establecido en el código mercantil” (p.115). Tomando identificación propia, lo cual es fundamental para su legitimación y regulación en el mercado, siguiendo el parámetro legal.

Para cumplir con las leyes fiscales, es necesario registrarse ante el Ministerio de Hacienda, para dar fe pública de los impuestos correspondientes. Para efectos de la presentación del proyecto de inversión es necesario identificar cada una de las obligaciones fiscales a las que se hará acreedora del proyecto, estas deben ser estatales

como las municipales y mostrar los procesos para la realización de los pagos correspondientes.

### **3.3.4 Estudio de impacto ambiental**

El estudio ambiental es un elemento con el cual se estima el impacto ambiental en la planificación del desarrollo de un proyecto.

Es de interés para el presente estudio de prefactibilidad analizar los aspectos relacionados con la evaluación del impacto ambiental, mediante los cuales es posible predecir y estimar la afectación que generaría el proyecto en el entorno donde se ubicara, así como también prevenir las consecuencias de las acciones generadas por el proyecto.

La conservación de los recursos naturales es imprescindible para que hoy día un proyecto sea más aceptado por la sociedad costarricense y particularmente para la mayoría de los extranjeros. Al respecto, Talero (2000) menciona al desarrollo sostenible “como aquel que conduce al crecimiento económico, a la elevación de la calidad de vida y al bienestar social, sin agotar la base de los recursos naturales renovables en que se sustenta, sin deteriorar el medio ambiente” (p.12).

En el presente estudio de prefactibilidad el impacto ambiental generado es de poco efecto negativo, esto porque los procesos en su mayoría se realizan artesanalmente. El efecto en primera instancia no repercute negativamente en el ambiente, esto porque en todo el proceso se estimula el uso racional de los recursos. Según Rojas (1996) “se entiende por impacto ambiental a las alteraciones que la construcción y operación de un proyecto de desarrollo introducen en el medio ambiente y las formas de evitarlas o minimizarlas” (p.23).

El impacto sobre el entorno se mide teniendo en cuenta la afectación sobre la calidad ambiental del mismo, entendida ésta como el valor para conservar su esencia y actual estructura, el impacto producido de este estudio es pequeño, sin embargo, se implementarán técnicas como el uso racional del agua y la electricidad, tratamiento

especial a los desechos y los residuos, así como la conservación de los recursos naturales que rodean el lugar donde se encuentra ubicado el proyecto.

El manejo del territorio es fundamental en el estudio de impacto ambiental al facilitar la armonización del proyecto de desarrollo con las características del entorno donde este se ubique, particularmente con las áreas de conservación, con el fin de prevenir, evitar, mitigar o compensar los impactos que se puedan presentar en el desarrollo del proyecto, en este caso el estudio de prefactibilidad.

### **3.3.5 Estudio financiero**

Consiguiente, se encuentra el estudio financiero y sus objetivos principales; ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar la rentabilidad. Por su parte, la sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todas las inversiones, costos e ingresos que se puedan generar.

Y como bien lo menciona Burbano, (2016) “el estudio financiero consiste en identificar, ordenar y sistematizar la información de carácter monetario, es decir, todos los ítems de inversiones, ingresos y costos que puedan deducirse de los estudios previos, para elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales con el fin de evaluar el proyecto y determinar su rentabilidad” (p.94).

Para realizar un estudio financiero es necesario evaluar ciertos aspectos que nos llevaran a obtener los datos necesarios para saber al final de este proceso, la rentabilidad del proyecto.

Al respecto menciona Sapag (2003) con el estudio financiero “se realizan proyecciones de inversión, costos, y gastos que se reflejan en los estados financieros, de manera que se logre visualizar cuáles con los aspectos negativos y positivos del proyecto en la situación económica” (p.236). Así también se establecen relaciones con los ingresos que se esperan del proyecto, siendo analizados con la ayuda de razones

financieras e indicadores de rentabilidad como el VAN (valor actual neto), la TIR (tasa interna de retorno) y la relación Beneficio-Costo.

Es importante resaltar que además de lo ya mencionado, dentro de una investigación se debe obtener fuentes de financiamiento para darle arranque y continuidad al mismo. Esto tomando en cuenta el tipo de financiamiento necesario y que se adecue a las necesidades del proyecto.

Además de esto se con los estudios anteriormente realizados se puede tomar información para obtener los costos de producción y operación, así como el punto de equilibrio.

### **3.4 Negociación y financiamiento de un proyecto**

Luego de realizar los estudios pertinentes relacionados con el proyecto se procede a la etapa de negociación y búsqueda de financiamiento. Esto hace referencia a cuando dos o más partes tienen intereses en común se llega a una negociación, en donde ambos concilian un acuerdo a través de una comunicación bilateral, buscando obtener una negociación de interés y justa para ambos, para lo cual se realiza una actividad de intercambio, en las cuales hay productos, bienes o servicios de por medio o ya sea, dinero, que lo usual en el mercado esa es la negociación más común, fijando un precio monetario para el producto o el servicio, en donde se alcanza formalmente una venta, lo que hace referente a comprender las necesidades distintas de los negociadores (Naranjo, 2016).

Independientemente del tamaño que ocupe una empresa en el mercado, para su ejecución y funcionalidad requiere de un factor fundamental, este sería el financiamiento, que por lo general las maneras más comunes de obtenerlo es a través de préstamos o créditos, el cual es requerido según su tamaño y su actividad comercial, para lo que se le aplica un estudio que permita analizar la capacidad de cobertura o liquidez que generaría el negocio en un tiempo prolongado; además, cabe mencionar que en muchos casos las empresas aportan un capital propio para comenzar con sus proyectos (Coopealianza, 2018).

Luego de obtener el financiamiento requerido se procede al diseño de proyecto para saber de qué manera se va a realizar este.

Por haberse definido el proyecto, tener en mano los recursos, haber diseñado el proyecto, se consolida una buena administración de estos, procediendo posteriormente con la ejecución y operación del mismo, siendo esto una responsabilidad para la institución o la organización, para lo cual es de gran importancia definir un buen equipo de trabajo, que lidere y a la vez efectúe una serie de actividades que conllevaran a la obtener el resultado final, a través de la ejecución del proyecto (Figuroa, 2005, p.33).

En el caso del estudio en cuestión tiene varios aspectos que lo hacen ser diferente a otros ya que es una idea nueva, un emprendimiento que viene a dar solución a una necesidad de consumo de las personas, así como la solución a una problemática que va más allá como lo es el desempleo en zonas rurales y el desarrollo económico.

### **3.5 Diseño del proyecto**

El diseño de investigación es la estrategia que adopta el investigador para responder al problema planteado. Y según Waldemar, Jörn y Rainer (2010) cada proyecto se presenta la tarea de desarrollar un plan de investigación a la medida de la problemática respectiva. Estos pasos lógicamente concatenados son en sentido estricto el diseño de un proyecto de investigación e implican en el desarrollo del proyecto muchas decisiones que deben quedar expuestas con transparencia y documentadas en la solicitud. Puede afirmarse que la presentación del plan de investigación (incluido el plan de actividades y el cronograma) en muchos proyectos de investigación cubre por lo menos la mitad de su contenido.

### **3.6 Ejecución**

En esta fase es que se lleva a cabo la realización del proyecto. Tomando en cuenta los indicadores de tiempo, costo y calidad del fin de la investigación. Y como lo afirma Crespo (2006) “se lleva a término lo planificado en el diseño contrastando la hipótesis con la realidad. Supone, la recolección de datos, clasificación, análisis e interpretación

de resultados” (p.33). Donde se planteará cada idea fijada, haciendo el mejor uso y manejo de recursos fijados para el proyecto, y maximizando el tiempo para su ejecución, donde los resultados trascienden en calidad.

### **3.7 Operación**

La fase operacional comienza cuando por primera vez sale hacia el mercado el bien o servicio. Generalmente esta fase de operación y producción es la que tiene mayor duración y corresponde al periodo en el que se espera que el proyecto genere los flujos de efectivo neto que permitan recuperar el capital invertido.

Ante la existencia de un bien o servicio que busca cubrir la necesidad de una población específica, se introduce a la etapa de la institucionalización del proyecto, donde se alcanza el cumplimiento del objetivo fijado inicialmente, sin embargo, esto conlleva al gerente y su equipo a trabajar constantemente exponiéndose a enfrentar los cambios financieros y de tiempo, a la calidad, los impactos socioeconómicos y ambientales y a la operación misma del proyecto que surgirán conforme avance los resultados del mismo (Murcia, 2009).

Dentro de la investigación que se está realizando existen ciertos aspectos a conocer que son parte de la idea del proyecto. Cabe destacar que se consideran de importancia para mayor comprensión por parte del lector y además de que dan una guía para saber más sobre el objeto de investigación.

### **3.8 Innovación y emprendedurismo**

Dentro del estudio en desarrollo, claramente se denota que se trata de una idea innovadora que busca traer un producto nuevo que brinda muchos beneficios para los consumidores y para la comunidad en sí. Por tanto, se podría indicar que se trata de una idea emprendedora, al surgir de una oportunidad vista por sus creadoras.

Muchos costarricenses han optado por ser empresarios y no empleados, buscando sus propias fuentes de ingresos, viendo oportunidades de negocios que fluyen en el mercado, con lo cual pretenden crear actividades emprendedoras en los

comportamientos sociales, a través de una serie de iniciativas que generan la creación de empresas, y con ello la generación de nuevos empleos lo cual dirige a un desarrollo económico, considerando que en el mercado se encuentran una diversidad de recursos y oportunidades que permiten la apertura de productos o servicios innovadores (Bóveda, Oviedo, y Yakusik, 2015).

Actualmente existe una amplia población con su visión dirigida en buscar ser el principal promotor de desarrollo económico para el país, si clasifica como una serie de personas que dirigen su enfoque en identificar las oportunidades que se le presentan, buscando los recursos necesarios para efectuarlas y aprovecharlas de manera efectiva, buscando transformar negocios rentables, para abastecer sus principales necesidades y contribuyendo a la sociedad en la explotación de recursos que en muchos casos no están siendo utilizados (Bóveda, et. al, 2015).

La innovación va enlazada al pensamiento y criterio de un emprendedor, es la llave que lo introduce a la apertura de su propio desarrollo económico, se identifica por su razonabilidad y creatividad de emprender ideas novedosas y útiles con lo cual establecen negocios o nuevos sistemas de producción de bienes y servicios, con bases sólidas que certifiquen el inicio, el crecimiento y a su vez el desarrollo de una idea fuerte que promoverá a la instauración de una empresa (Bóveda, et. al, 2015).

El emprendedurismo aporta a la sociedad y a la economía un importante número de beneficios al llevar a cabo sus proyectos de negocio, fomentando el empleo en la juventud, y promoviendo el desarrollo de la sociedad, lo cual incentiva a la preparación académica de jóvenes y adultos que buscan una mejor calidad de vida, por otra parte se refleja el aporte de empresas gubernamentales o empresarios que contribuyen a estas empresas para su registro y legalidad, sin dejar de lado el utilizar esta herramienta para invertir en nuevos emprendedores ampliando el aporte y conocimiento para el desarrollo de la misma (Abbate, 2015).

Las grandes empresas que han alcanzado un impacto económico en el país, sosteniendo su estabilidad y promoviendo el desarrollo mismo buscando mantenerse en el mercado, han iniciado su trayectoria como pequeñas ideas que surgen en los



hogares de sus creadores, esto implica el proceso de etapas por las cuales fijan sus pasos, naciendo como micro, pequeñas y medianas empresas, generando un mecanismo de economía y producción, obteniéndose a través del trabajo y el capital disponible para ejecutarse, lo cual llevaría a la comercialización del producto o bien la prestación de servicios (Andersen, 1999).

### **3.9 MiPymes**

Es otro concepto que va estrechamente relacionado con el emprendedurismo y la innovación, aunque este término es la abreviación para el de pequeña y mediana empresa y microempresas. Estas tiene gran importancia en nuestro país, considerando que contribuyen con el empleo y que por ende son unidad productiva que utiliza los recursos humanos, haciendo el uso máximo de estos, tomando manejo necesario y requerido para la ejecución de la misma, para la cual se clasifica actividades industriales, de servicios, comerciales, incluso agropecuarias que permitan la apertura del emprendimiento y la incorporación al mercado, donde según un seguimiento profesional o capacitado le permita la expansión de su comercio (Ministerio de Economía, Industria y Comercio, 2013).

Detrás de una micro, pequeña o grande empresa existe un conjunto de ideas y actividades para formular y desarrollar estas ideas, para lo cual se relaciona a la ejecución de un proyecto, el cual compone darle seguimiento y composición a las actividades definidas para la ejecución del mismo, para lo cual se requiere de una tarea coordinada que permita realizar la resolución de problemas, comprendiendo que este el objetivo primordial para obtener el resultado esperado, es necesario fijar los recursos humanos, materiales financieros y técnicos para darle forma y para esto se fija un presupuesto al cual se deben de ajustar los costos y gastos y a su vez un tiempo prolongado, considerando que etapa de creación y desarrollo se encuentra en un periodo establecido (Consejo Estatal de Estudiantes, 2015).

Capítulo IV  
ANÁLISIS DE DATOS

En el presente apartado se presentan los resultados obtenidos en el desarrollo de cada una de las etapas que comprende un estudio de prefactibilidad de un proyecto de inversión. Contempla un análisis detallado de las principales variables del estudio de mercado, así como la descripción de los requerimientos técnicos necesarios para el funcionamiento de una pequeña planta para la industrialización del té de jengibre con canela. Se aborda también la estructura administrativa necesaria para su gestión, así como los elementos legales que debe cumplir un proyecto de este tipo. Además de esto en este apartado se elaboró un detallado análisis financiero en el cual se abarcó todos los aspectos necesarios para la toma de decisiones, ya sea en el ámbito de financiamiento o para el aprovechamiento de oportunidades de mejora, todo esto gracias a elaboración de instrumentos para evaluar todo lo referente a ingresos, costos, gastos, proyecciones, indicadores de rendimiento supuestos y otros, que nos brinden información para tomar decisiones sobre el proyecto en curso.

#### **4.1 Estudio de mercado**

En este estudio se realizó un análisis detallado de la forma en la cual se va a comportar el producto en el mercado, ya que se estudió al consumidor, tomando en cuenta los gustos y preferencias, para lo cual se tomó como muestra 117 personas, del género femenino, abarcando en su totalidad la encuesta a esta cifra de población, ante esto las 117 femeninas respondieron hacer consumo de la infusión de té, lo cual permitió un estudio amplio y preciso de la respuesta de esta bebida en el mercado, además de que hubo una respuesta positiva al interés por consumir el té de jengibre con canela, abriendo puertas del producto al mercado, teniendo una respuesta ante el consumo de té se procede a su vez con el estudio interno de la empresa como proveedores, producción entre otros. Para estudiar la generalidad del mercado en el proyecto se analiza el mercado en sí, identificando cuál es la demanda potencial, demanda real, aspectos de oferta y demanda, logrando determinar un punto de inicio para dar paso a la producción inicial del “Té de Jengibre con Canela”.

Además se incluyen aspectos de identificación; donde se determina el entorno del mercado; es decir aspectos claves como proveedores, competidores, distribuidores,

entre otros a desarrollar, esta parte del estudio de mercado es un aspecto fundamental para el proyecto, ya que por medio de la misma se evalúan los proveedores y posibles competencias del producto, con el objetivo de poder tomar la mejor decisión en precios y calidad a la hora de comprar la materia prima para el “Té de jengibre con Canela”. También se logra visualizar la cobertura espacial del proyecto, características de la población que demanda el producto y segmentación del mercado, para poder estimar la producción y mercado meta del proyecto; mediante los mecanismos de recolección de información como encuestas, cuestionarios, degustación, entre otros métodos necesarios para obtener información directa del posible consumidor; lo anterior con el fin de que el proyecto de “Té de Jengibre con Canela” logre identificar a qué mercado se va a enfrentar, y se pueda analizar más profundamente al consumidor meta, a fin de poder especializar más el proyecto para satisfacer gustos y preferencia. Se realiza un análisis de la demanda; donde se estudian aspectos de demanda total, demanda potencial, demanda real, comportamiento de la demanda, análisis del consumidor, demanda futura, elasticidad de la demanda, en fin; en este capítulo se realiza una investigación detallada del comportamiento de la demanda actual del té, para lograr estimar la producción y verificar parte de la viabilidad del proyecto en aspectos de demanda y comportamiento del consumidor.

#### **4.1.1 Características del producto**

El producto del cual se origina el presente estudio comprende la elaboración de una infusión de té a base de jengibre con canela, empacado en cajas de 25 sobres, con un embalaje de cartón con su respectivo logo e información de consumo y contenido del té. Esta bebida es un producto natural elaborado con productos completamente frescos y sin contenido de perseguidores. Este presenta múltiples beneficios para la salud, así como un sabor y aroma muy agradable cuando se degusta, debido a que sus componentes tienen la peculiaridad de tener un fuerte sabor en el caso del jengibre y un aroma agradable en el caso de la canela. Estos componentes tienen un origen científico que las define y su uso específico según su consumo.

En la siguiente tabla se aprecian las características de cada uno de los componentes y algunos de sus usos dentro del consumo humano.

Tabla 2. Descripción de las características de cada componente del té de jengibre con canela y sus usos.

Componente	Características	Uso
Canela	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Es de zonas tropicales.</li> <li>- Puede medir de siete a ocho metros de altura.</li> <li>- Aroma agradable y un sabor intenso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aceites esenciales para trastornos digestivos.</li> <li>- Infusión o te para infecciones.</li> <li>- Aromatizar y da sabor a las comidas.</li> </ul>
Jengibre	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Son raíces o rizomas.</li> <li>➤ Pueden alcanzar un metro de altura o más.</li> <li>➤ Sabor picoso, y es fuerte y agradable aroma.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ En la cocina como condimento, aderezar, carnes y ensaladas.</li> <li>➤ Infusiones para los resfriados</li> </ul>

Nota. Elaboración propia, 2019.

#### 4.1.2 Beneficios del producto

Este producto tiene muchas propiedades para la salud humana, así como para algunas dolencias o enfermedades que se presentan en el ser humano. Ya que, por el origen de sus componentes, que tiene propiedades curativas da como resultado en el

tratamiento de ciertos males que afectan la salud. Pero antes de hablar sobre los beneficios de este producto, es necesario saber más sobre el beneficio que aporta cada uno de los componentes del té por aparte, así como los beneficios de los dos componentes mezclados en infusión.

Estos poseen otros beneficios a la hora de su consumo en conjunto, como infusión. Ya que a la hora de mezclarlos se obtienen otro tipo de beneficios distintos a si estos se consumieran por aparte uno del otro. Para ampliar de una mejor manera las características de los componentes del té de jengibre con canela, se muestra en la siguiente tabla los beneficios y desventajas que se pueden obtener de cada componente al consumirse de manera individual como el beneficio si se consume en conjunto como una infusión.

Tabla 3. *Ventajas y desventajas del consumo de los componentes del té de jengibre con canela.*

Componente	Beneficio	Desventaja
<b>Jengibre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Es analgésico</li> <li>➤ Acelera el metabolismo favoreciendo la digestión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Puede ocasionar alergias</li> <li>➤ Aumento en la presión arterial.</li> <li>➤ Riesgo de hematomas</li> </ul>
<b>Canela</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Disminuir el estrés</li> <li>➤ Adelgazante</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Incrementa el ritmo cardiaco</li> <li>- Puede producir alergias</li> <li>- En mucha cantidad da irritación estomacal</li> </ul>
<b>Té de Jengibre con canela</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Previene y mareos vértigo</li> <li>➤ Controla los niveles de glucosa</li> <li>➤ Es digestivo</li> <li>➤ Antidiarreico</li> <li>➤ Antiinflamatorio</li> <li>➤ Antibacterial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Es relajante</li> <li>➤ Ayuda a la pérdida de peso</li> <li>➤ Mejora la circulación</li> <li>➤ Desintoxica y limpia el hígado</li> <li>➤ Mejora la digestión</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Por ser anticoagulante no puede ser consumido en el embarazo y o personas con problemas cardiacos.</li> </ul>

Nota: Elaboración propia, 2019.

Como se puede observar al combinar los dos componentes del té de jengibre con canela tiene muchos beneficios a la hora de su consumo como infusión ya que a la hora de procesar el producto como té y entrar en ebullición se logra sacar de estas otras propiedades que ayudan a la salud humana. Y dan un beneficio distinto que si se consumiera por aparte cada uno de los componentes. Lo que hace de este producto, una excelente alternativa para las personas que quieren cuidar de su salud y a la vez disfrutar del sabor y el aroma de estos componentes en infusión y en conjunto.

#### **4.1.3 Calidad del producto**

Este producto tiene mucho potencial para lograr márgenes altos de calidad, ya que tiene aspectos a favor, uno de ellos es que este está compuesto por ingredientes completamente naturales, los cuales no requieren de muchos procesos para lograr su fin último, si no que estos mantienen en su mayoría su pureza, logrando así obtener un máximo aprovechamiento de sus propiedades y por ende obteniendo un producto de calidad. De igual manera se considera que para lograr el máximo nivel de calidad, se debe tomar medidas en cuanto a las proporciones de los ingredientes en cada bolsita de té, además del mejoramiento del empaque de las bolsitas, como se mencionó anteriormente, ya que estas en la actualidad no permiten el filtro de las sustancias del té, evitando de esta manera que el producto descargue completamente en el agua su contenido.

#### **4.1.4 Empaque del producto**

En el caso de este proyecto el producto ya cuenta con una presentación y nombre definido, pero este no es el adecuado para la atracción de los clientes, ya que no es llamativo y es muy simple. Además de que carece de datos de información importante dentro de su empaque, como, por ejemplo; tabla nutricional, información de preparación, origen del producto, código de barras, cantidad en gramos del producto, entre otras. Esto hace que sea necesario darle una nueva imagen al producto tratando de hacer este más visible y llamativo al cliente, además de que cuente con todo lo necesario para cumplir con los estándares de calidad en cuanto a presentación. Y como

se va a observar a continuación, esa es la presentación actual del producto y así es como se está empacando y vendiendo.



Figura 17. *Presentación del empaque del té de jengibre con canela.*

Nota: Imagen brindada por las creadoras del té de jengibre con canela, 2019.

Como se puede observar es necesario hacer estos cambios en la presentación del producto para lograr llegar más a los clientes potenciales. Es por esta razón que se decide darle una nueva forma y presentación al producto, contando así con la ayuda y guía de un profesional en diseño publicitario para lograr un mayor alcance con lo que buscan los clientes y equilibrando con la esencia misma del producto, sin dejar de lado la opinión de las propietarias del proyecto.

La imagen que se creó para la nueva presentación del producto se observa continuación. En esta se tomaron en cuenta todos los aspectos que hacían falta en la presentación anterior, así como la perspectiva de los clientes a la hora de comprar infusiones de té.



Figura 18. *Propuesta de logo para la empresa procesadora del té de jengibre con canela.*

Nota: Elaboración propia, 2019.



Además de la presentación de la imagen del producto, fue necesario cambiar el material del embalaje, ya que esta estaba hecha de un tipo de cartulina que es muy débil y no da la protección necesaria al producto. Lo cual se cambió para un material de tipo cartón delgado pero resistente que cuenta con todas las condiciones necesarias para el empaque y conservación del producto. Agregado a esto, bolsitas de filtro que se utiliza para el té no son de un material adecuado ya que son hechas manualmente con papel de filtro para café, lo que hace que el producto no suelte todo su contenido en la preparación. Por esto se sugiere conseguir un material distinto que sirva para la elaboración de este y que sea de calidad.

## **4.2 Demanda**

Según Baca Urbina (2010) la demanda se refiere a “la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado” (p.15-16). En referencia al proyecto “te de jengibre con canela”, la demanda determinara según los resultados de la encuesta realizada y con datos obtenidos de los dueños del proyecto según el consumo actual del producto.

El desarrollo de este punto se basa en la cobertura del “te de jengibre con canela”. El proyecto pretende a largo plazo alcanzar el mercado a nivel nacional, pero por el momento se centra en lugares, como lo es el centro de Pérez Zeledón, y lugares aledaños para lograr el reconocimiento del producto dentro de la región y de esta forma aumentar poco a poco la producción. El proyecto, actualmente se concentra en el distrito de pejibaye como punto primario de distribución.

### **4.2.1 Precio de los bienes relacionados**

El valor monetario de un producto va a depender de ciertas variables, en el caso de este proyecto, existe una relación a considerar en cuanto al precio de los bienes sustitutos y de los bienes relacionados, así como los productos de la misma competencia. Ya que esto es un aspecto para tomar en consideración a la hora de efectuar la compra final por parte de los clientes. Esto causa un efecto directo en la cantidad de la demanda ya que si los consumidores optan por comprar un producto “x”

que tiene como complemento al producto “y” y este por circunstancias de la vida aumenta su valor, ya las personas van a considerar al comprar el producto “x” el aumento de este bien relacionado.

En el caso de los bienes sustitutos encontramos los siguientes: café, agua dulce y chocolate, ya que son bebidas calientes que las personas suelen consumir con frecuencia ya sea en su desayuno u hora de la merienda. Estadísticamente estos tienen el mayor porcentaje ya que la mayor parte de la población de estudio lo consume usualmente. Si el precio de estos bienes sustitutos aumenta, se puede esperar que una parte de los consumidores de estos bienes abandonen estos productos y decidan consumir otro tipo de bebida, aumentando la demanda de este. Ahora bien, si sucede lo contrario estaríamos ante una disminución de la demanda. Según el estudio realizado, este producto del té de jengibre con canela tiene un valor monetario muy accesible en comparación a los bienes sustitutos ya que el precio de estos se mantiene en un rango siempre igual o superior del mismo. Así como el segundo factor que son los bienes complementarios, en este caso el único bien complementario que necesita el té es el azúcar, pero no para todos los consumidores ya que algunos de estos están acostumbrados a consumirlo si ningún endulzante. En ese caso solo necesitaría solo de uno o ningún bien complementarios, pero los bienes sustitutos del té si necesitan de otros bienes complementarios, como el caso del chocolate que necesita como bien complementario la leche. Llegando a la conclusión de que esta haría la compra del consumidor más cara. Además de que, si alguno de estos bienes complementarios aumenta o disminuyen su precio, la demanda de estos se vería afectada.

Para conocer de forma breve los precios que ofrece el mercado para sus marcas referentes al producto de té, se muestra en la Tabla número 4, el precio asignado actualmente en el mercado, para las marcas que corresponden a lo que es la competencia del té de jengibre con canela.

Tabla 4. Comparación de precios de las marcas de té existentes actualmente en el mercado (en colones).

Mondaisa	1,250.00
Manza Té	1,500.00
Lipton	2,350.00
Té Supremo	2,700.00
Twinings	2,900.00
Cha Verde maxinutri	3,100.00
Celestial	3,500.00
Te Divia	4,000.00

Elaboración propia, 2019.

#### 4.2.2 Los gustos y preferencias

En el estudio que se realizó se encontraron varios aspectos que permiten considerar el enfoque que tiende a tomar el producto “te de jengibre con canela. Ya que si bien es cierto puede ser consumido como una bebida caliente como las otras, se la da un valor agregado, que es el beneficio a la salud y sus propiedades para el tratamiento de ciertos males. En la encuesta realizada se determinó que en su mayoría las personas que consumen té que dentro de la variedad existente eligen uno en específico por esta característica mencionada, como lo podemos observar en el siguiente gráfico.

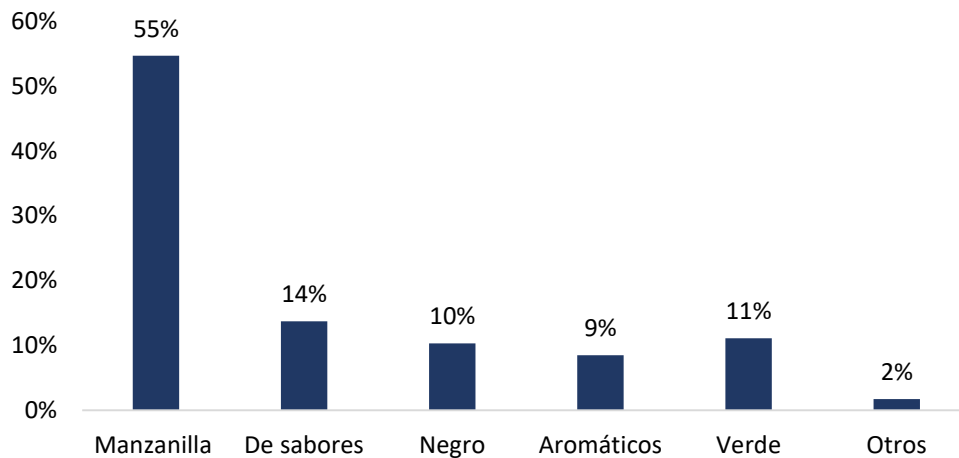


Figura 19. *Tipos de té a base de hierbas que se consumen con mayor frecuencia (cifras relativas).*

Nota: Elaboración propia, 2019.

En el mercado se encuentra gran variedad de tipos de té y cada vez se implementan más innovaciones en los mismos, así como nuevos sabores y combinaciones como se observa en el gráfico. En este estudio se puede apreciar, como lo detalla la Figura 18, que existe una gran diferencia del té de manzanilla con respecto a los demás té de hierbas, siendo este consumido por más del 50% de las personas encuestadas, su preferencia va ligada a que lo consideran saludable y relajante, más para los días que se encuentran más estresadas o cansadas. Como segunda opción se encuentran los té de sabores, que en su mayoría lo seleccionan para consumir una bebida caliente, en sustitución de la cafeína.

Cabe destacar que dentro de las preferencias del consumidor no está solo el sabor o tipo de té, sino que los consumidores toman en cuenta otro tipo de variables como lo son el embalaje del té y la cantidad del contenido. Así se pudo detallar según la encuesta y se muestra en la siguiente figura.

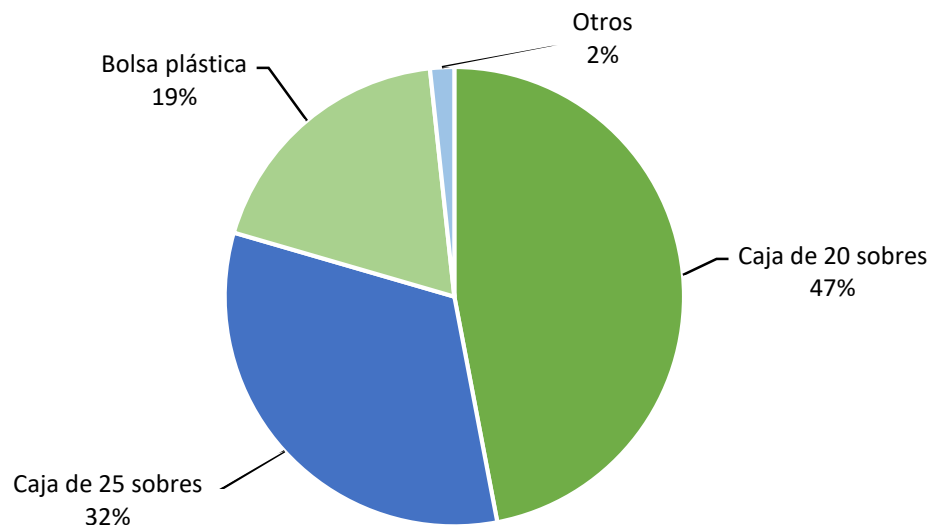


Figura 20. *Presentación de compra del té a base hierbas (cifras relativas).*

Nota: Elaboración propia, 2019.

La presentación e imagen de un producto posicionado a la veta es imprescindible para ser atractivo por el consumidor a la hora de su compra, por lo cual es fundamental conocer cuál es la presentación que más le gusta al mercado meta del producto que se va a ofrecer. Con base al estudio y según la Figura 20 se puede apreciar, que existe una preferencia por parte de las encuestadas por la presentación del té de hierbas, el cual se ofrece en una caja de té que contiene 20 sobres de infusión de té, liderando con un 47% del total, seguido por un 32% la caja de 25 sobres, por lo tanto, es relevante valorar que la proporción de 20 sobres es la más demandada por la población encuestada y lo anterior es rescatable para la presentación del té de jengibre con canela.

Además de esto se puede decir que hay otras variables que forma la preferencia del cliente a la hora de realizar la compra del té de su preferencia en esta última la marca juega un papel importante, ya que según las encuestadas la prefieren por la calidad de la misma y la presentación que tenga como se muestra en la siguiente figura hay marcas más seleccionadas por los consumidores y que en su mayoría son empresas nacionales.

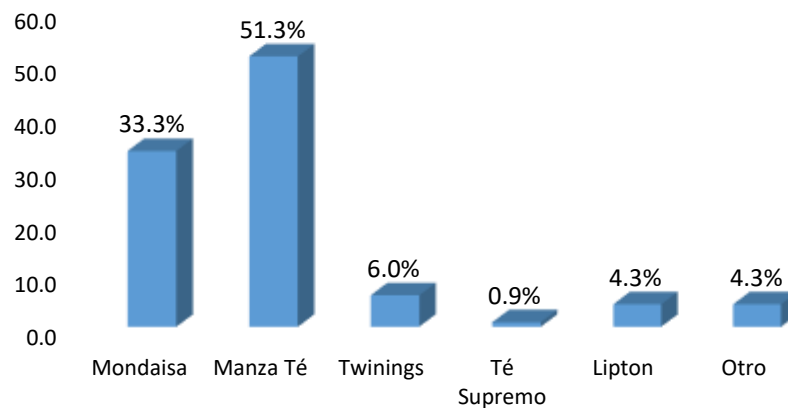


Figura 21. *Marcas de té de consumo con mayor frecuencia. (cifras relativas).*

Nota: Elaboración propia, 2019.

Aplicando el estudio para conocer esta variables sobre el té en el mercado, se logró escuchar en gran parte que la adquisición de las marcas Mondaisa y Manza Té, teniendo estas dos mayor posición en el mercado ante la clientela, dado la respuesta de la

población femenina tienden a tener mayor consumo por la marca Manza Té, según el reconocimiento que este ha alcanzado en el mercado, además de la variedad de sabores que este ofrece, para lo cual se muestra en la siguiente figura que la marca Manza Té alcanza un porcentaje del 51,3% ante la respuesta de la población femenina, seguido a este el Mondaisa con un 33,3% y con el menor porcentaje la marca Té Supremo.

#### **4.2.3 Segmentación de mercado**

El presente apartado hace referencia a la división del mercado consumidor que el proyecto está dispuesto a cubrir, por medio de características similares, se definen los subgrupos para determinar la estrategia capaz de satisfacer las necesidades de los clientes y cumplir con los resultados esperados dentro del proyecto. Tomando en cuenta el mercado ya determinado y sus respectivas condiciones, se procede a la segmentación, y de esta manera identificar directamente a los posibles consumidores o la población meta definida. El té de jengibre con canela es un producto que busca la expansión por medio de la innovación de producto; se tomará en cuenta información que sea provechosa para el desarrollo del proyecto. En cuanto a la población se definen características primordiales de la región, género y edad. Y para indagar más en el tema se procedió a realizar una segmentación según se dieran ciertas características, como lo son la demografía, psicográfica y geografía. En el caso demográfico; se tomó en cuenta que el mercado se divide en grupos de acuerdo con variables tales como sexo, edad e ingresos, que para efectos del proyecto se tomaron en consideración. Lo más común es segmentar un mercado combinando dos o más variables demográficas.

En cuanto a la división del proyecto “té de jengibre con canela”, como se menciona anteriormente, se enfoca en la población directamente del cantón de Pérez Zeledón, específicamente del distrito de San Isidro de El General, con una respectiva edad entre los 25 y 60 años y enfocado en las mujeres, ya que estas son las principales consumidoras de té y que también se toma como característica el hecho de que estas son las que se encargan de ordenar y comprar los comestibles del hogar.

En el caso de la segmentación psicográfica se divide en diferentes grupos con base en características de los compradores tales como estilo de vida, actitudes de la persona

hacia sí misma y su bienestar físico y la salud. Son las variables en referencia a la personalidad; en este caso las preferencias en el cuidado de su salud, las personas que tienen padecimientos provocados por la mala alimentación y en específico el consumidor de bebidas saludables, lo cual se concentra en la población que realmente está dispuesta a cuidar su salud, o que sea de su agrado consumir productos de calidad.

Dentro de la encuesta que se realizó se lograron recabar ciertos datos que reafirman lo anterior ya que muchas de las personas encuestada respondieron que consumen té debido a sus propiedades benéficas para la salud. Como lo podemos apreciar en el siguiente gráfico.

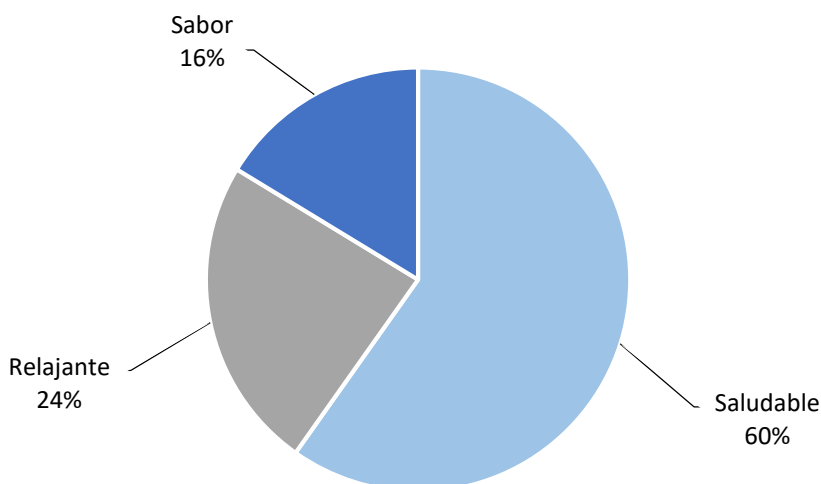


Figura 22. *Preferencias al consumo del té a base de hierbas (cifras relativas).*

Nota: Elaboración propia, 2019.

El motivo por el cual se consume el té de hierbas es muy variado y en su mayoría va ligado al efecto que quiera recibir el consumidor, por su parte, la Figura 22 refleja las principales características por las cuales las encuestadas consumen bebidas a base de hierbas, un 60% de las mismas indican que consumen té por los beneficios a la salud, seguido del efecto relajante que les genera. Lo anterior, está relacionado a que los tés de hierbas presentan una gran variedad de características que al consumirlos generan

cuantiosos beneficios a la salud, por las propiedades que brindan las hierbas en su mayoría medicinales. Lo que nos indica que las consumidoras buscan el té por su beneficio a la salud.

En el caso de la segmentación geográfica se dividen en diferentes unidades en el caso de este estudio en la región de Pérez Zeledón, en el distrito de San Isidro.

#### 4.2.4 Frecuencia de compra

Para analizar los patrones de consumo del mercado al cual se desea llegar (que son influyentes en la adquisición del producto), se tomará en cuenta los patrones de consumo del té de todo el mercado. Los principales patrones de consumo son: la frecuencia de compra del producto, el lugar de compra más frecuente y la lealtad a la marca. En este apartado se analizará lo referente a la frecuencia de compra.

Dentro de lo analizado en la encuesta se observan ciertas reacciones de los consumidores ante ciertos aspectos que da un indicador sobre la manera en la que se puede utilizar esta información a favor del producto “te de jengibre con canela”

En relación con la frecuencia de compra del producto se puede notar como los consumidores tienden a tener cierta estabilidad con los tiempos de compra. Lo anterior se puede apreciar más en la siguiente representación gráfica.

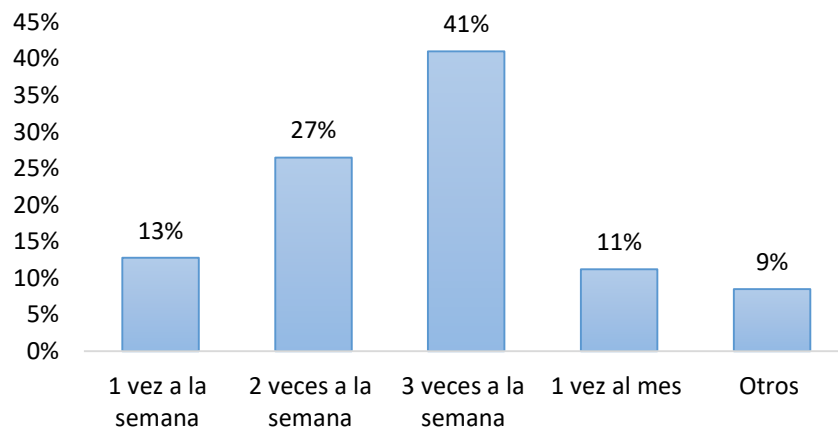


Figura 23. Frecuencia del consumo del té a base hierbas (cifras relativas).

Nota: Elaboración propia, 2019.



Como se puede observar es importante conocer la frecuencia de consumo del té de hierbas, para así determinar su uso en el mercado. Basados en la encuesta realizada y según la Figura 23, un 41% de la población encuestada consume té de hierbas 3 veces por semana, seguido por la frecuencia de 2 veces por semana con un 27%, por lo que se considera que su uso es relativamente alto, ya que más del 50% del total encuestado consume té de hierbas 2 o más veces por semana. Este porcentaje es fundamental para el estudio de prefactibilidad del té de jengibre con canela, ya que demuestra que con sus altas propiedades su consumo puede ser significativo.

#### **4.2.5 Perfil del cliente**

Para determinar el perfil del consumidor fue necesario identificar los tipos de consumidores con características similares en este caso consumidores de infusiones y bebidas calientes, luego se segmentó el mercado como se mencionó anteriormente en tres partes, geográfica, psicográfica y demográfica, en las cuales mencionamos que el estudio fue enfocado a mujeres de entre 25 y 60 años, que pertenecen al distrito de San Isidro. Luego de que se obtuvo el segmento se centró el enfoque del estudio hasta especializarnos en él, para luego dirigir el producto hacia este logrando así una mayor eficacia.

### **4.3 Competencia**

Para la planta procesadora de té, la competencia está compuesta por todas aquellas marcas productoras de té, a nivel nacional. Ya que a nivel del cantón no existe ninguna empresa que se dedique a la producción y comercialización de té de jengibre con canela, pero si se encuentran las distribuidoras de otras marcas de té.

#### **4.3.1 Cantidad de oferentes en el mercado**

El análisis de la competencia es fundamental al momento de colocar un nuevo producto en venta, porque mediante esta se puede caracterizar el comportamiento del producto en el mercado. Es imprescindible conocer muy bien quiénes son los competidores más cercanos, cómo desarrollan sus actividades y qué aceptación tienen

en el mercado, con estos datos resultará más fácil tomar decisiones sobre el té de jengibre con canela y su situación en el mercado.

Asimismo, es muy importante estar al tanto de los movimientos de la competencia, si no se está al tanto de ello, se puede estar realizando estrategias que no sirven para estar al nivel de ellos o inclusive superarlos. Por su parte, en el cantón de Pérez Zeledón se encuentran posicionadas varias marcas, dos de estas son Manza Té y Mondaisa, acaparando el 80% de las respuestas recibidas en la encuesta realizada (Véase la Figura 22). Sin dejar de lado que en la zona existe una gran variedad de té que se realizan artesanalmente y se ofrecen al público.

Para encontrar un lugar en el mercado para el té de jengibre con canela, se debe buscar una estrategia que afiance las preferencias de los consumidores y su fidelidad y esto implica la necesidad de innovar y brindar un producto con un valor agregado que lo diferencie de los demás, esto porque hoy día la competitividad es muy fuerte y solo el más estratégico puede colocarse y sobrevivir en un mercado tan exigente y cambiante.

#### **4.3.2 Comportamiento de los consumidores**

Al ser las infusiones de té a base de hierbas y contener altos beneficios para salud, muchas personas lo consumen frecuentemente, más que todo porque existe una gama variedad de té con distintos sabores y beneficios. Hoy día muchas personas optan por consumir alimentos naturales y dejar lo procesado, por lo que el consumo de té ha aumentado. Según la encuesta realizada más del 50% del total consume té de hierbas 2 o más veces por semana (Véase la Figura 24), por lo que existe posibilidad de consumo del té de jengibre con canela por la población de la zona.

Por su parte, la combinación del jengibre con canela presenta muchos beneficios para la salud y ésta es una de las principales razones por las que se consume té, como se puede ver reflejado en la encuesta realizada, donde un 60% de las personas indican que consumen té para beneficio de su salud (Véase la Figura 23), por lo que es importante realizar la publicidad del té de jengibre con canela de carácter informativa

que permita conocer sobre el producto y motive a la población a ingerirlo y en cómo este le ayudará a su salud.

Además, según la encuesta realizada el lugar donde la población adquiere el té es en los supermercados, por lo que es importante buscar una ubicación de venta estratégica para el té de jengibre con canela produciendo un efecto positivo que no se vea perjudicado por no encontrarse en los principales supermercados de la zona, sin dejar de lado que el té es netamente artesanal por lo que se puede ofrecer en ferias y en distintas actividades culturales que se realicen en la zona.

#### **4.4 El precio del producto**

Es fundamental encontrar un mecanismo para la formación del precio adecuada acorde a las posibilidades que se estudian para fijar el mismo, por ende, se debe señalar la que corresponda con las características del producto y a su vez el tipo de mercado, para lo cual se considera los gastos incurridos en los que se repercutió para la elaboración del producto final.

Entre las modalidades está el precio dado por el mercado interno que compone los costos de producción, los costos de empaque, de diseño, mano de obra y el equipo que requiere la elaboración del té, además está la modalidad del precio fijado en función de la demanda, lo cual es algo competitivo por la variedad de marcas que ofrece el mercado.

##### **4.4.1 Precio del producto en el mercado**

Para este se toma en consideración los precios que adquieren los productos competentes y hacer una variación entre estos para determinar un precio atractivo para los clientes, que le permita adquirir un plus entre la demanda, la cual es amplia, dado a la diversidad de marcas y sabores que ofrece cada una, además es fundamental buscar un balance en el cual se cubran los gastos y costos del producto y generando a su vez utilidad, para la prosperidad y abastecimiento de la micro empresa, los cuales varían

según su marca, y se debe hacer un balance entre los precios de la competencia en relación al precio que el té de jengibre con canela alcanzaría.

Analizando estas variables se promocionó en la encuesta un precio de 2 000 colones, por la cajita de 20 sobres, el cual han fijado las propietarias del producto, donde la población a la cual se le aplicó la prueba de estudio respondió receptiva ante el precio, mostrando en su mayor porcentaje la disponibilidad de adquirir el producto, tal como se muestra en la Figura 24.

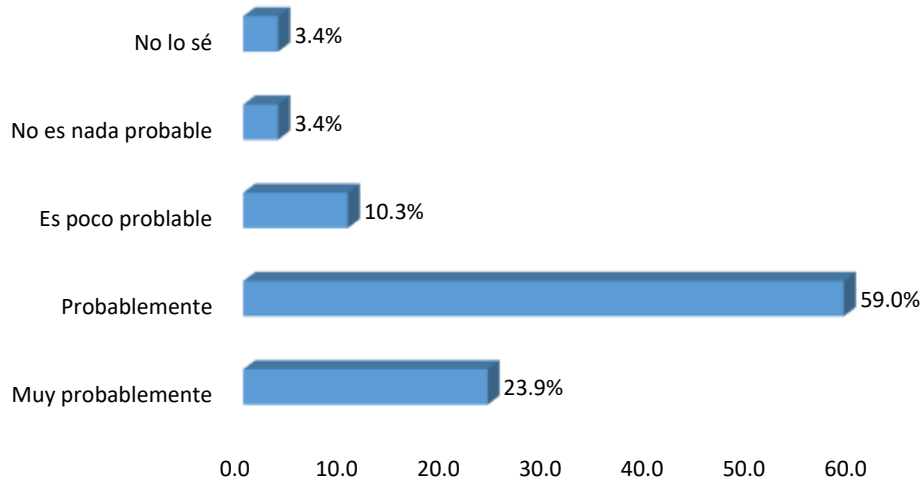


Figura 24. Probabilidad de comprar el producto a un precio de 2 000 colones (cifras relativas).

Nota: Elaboración propia, 2019.

Analizando la respuesta de la población ante el producto, se logra apreciar que la población en estudio ha dado una respuesta positiva al precio del Té de jengibre con canela, alcanzando aproximadamente un 83% de la población con la probabilidad de adquirir el producto, para el cual se estimó 2 000 colones, por la caja de 20 sobres, el cual fue de uso para el estudio de mercado, este precio se ha estimado con el propósito de obtener mayor rentabilidad, dado a la valoración del trabajo que lleva elaborar un producto como lo es el té de jengibre con canela, además de estudiar de manera breve

los precios que ofrece la competencia, comprendiendo que la población mostraría interés en adquirirlo, es por estas razones por las cuales como propuesta de esta bebida se ha asignado dicho precio, definiéndolo como inicial para la apertura del producto en el mercado, cabe destacar en su proyección de inflación anual un 5% sobre el precio fijado cada año, considerando los movimientos económicos que en un año varían para lo cual se detalla sus movimientos en la Tabla 5.

Tabla 5. *Proyección de precios del té de jengibre con canela para la caja de 20 unidades, en los próximos 10 años. (Cifras en colones)*

Años	Inflación	Aumento por año	Precio final por año
2020	5%	82.50	2,365.00
2021	5%	86.63	2,483.25
2022	5%	90.96	2,607.41
2023	5%	95.50	2,737.78
2024	5%	100.28	2,874.67
2025	5%	105.29	3,018.41
2026	5%	110.56	3,169.33
2027	5%	116.09	3,327.79
2028	5%	121.89	3,494.18
2029	5%	127.98	3,668.89

Nota. Elaboración propia 2019

Tal como se muestra en la tabla 5, se espera un aumento considerable, esperando del cliente su respuesta positiva ante este, dado que se deben considerar los resultados económicos giratorios que se presentan cada año en el mercado, para lo cual en 10 años habría obtenido un aumento aproximadamente del 50% de su precio inicial.

#### **4.5 La comercialización**

La comercialización del té de jengibre con canela busca condiciones y vías de distribución del producto estratégicas, para que de esta manera el té no sea desapercibido por el consumidor, habilitando un espacio para su venta y ofrecer al consumidor la facilidad de adquirirlo y degustar el té de jengibre con canela, para así lograr el posicionamiento del té en el mercado.

#### **4.5.1 Canales de distribución**

Al ser el té de jengibre con canela un producto netamente artesanal, su distribución es directa, las personas que lo producen lo distribuyen, sin embargo, en el momento que el producto se encuentre posicionado en el mercado y su demanda aumente se debe determinar un canal de distribución, el cual puede ser un agente distribuidor. Para lo cual es necesario contar un vehículo, para así poder transportar el producto.

#### **4.5.2 Estrategia de comercialización**

Las estrategias de comercialización son acciones para dar a conocer el producto, lo cual repercute en los ingresos, determina que es lo que su mercado necesita, para lo cual busca ideas que permitan llegar al consumidor, de manera que el cliente obtenga la información precisa del producto y pueda adquirir el mismo, para esto se define una serie de estrategias fundamentales para comercializarlo y así expandirse en el mercado. El desarrollar eficaces estrategias de ventas, permite a la empresa su desarrollo, rentabilidad y por ende estar inmerso en el mercado.

##### **4.5.2.1 Precio**

El costo de un producto o servicio ha llegado a ser una de las características más trascendentales que influyen en el consumidor, a la hora de comprar el producto o servicio, donde se ha segmentando un porcentaje relevante en el mercado de las personas que compran por el precio, tomando esto en consideración se propone fijar un precio que sea llamativo y accesible para el consumidor, lo cual sirva de ancla para que este pague por él sin tener otro como prioridad en una competencia tan marcada.

##### **4.5.2.2 Diseño y presentación**

Los colores, la imagen, el diseño y lo que conlleva su presentación ha impactado en la preferencia del consumidor en el momento de adquirir el producto en todas las épocas históricas y en todas las culturas, por lo anterior, se considera importante y preciso fijar colores relacionados al producto, en el caso del té el color verde tiende a relacionarse con salud y naturalidad, el amarillo transmite energía y vitalidad, su diseño

debe referirse a lo que el producto es, su empaque debe mostrar higiene, seguridad y soporte, debe mostrar una imagen o logotipo que permita al consumidor identificar qué es lo que se le ofrece sin tener la necesidad de leer para identificar que es, es por estas características que se considera la opción de aplicarlas al producto, de manera que se pueda llegar al consumidor con una oferta atractiva y clara.

#### **4.5.2.3 Calidad del producto**

Cuando se lanza un producto al mercado, se debe asegurar que su calidad esté garantizada, sus beneficios son múltiples y el consumidor quedará satisfecho con la compra, para lo cual se debe buscar la estrategia de conseguir que el consumidor adquiera siempre el producto, en este caso el té de jengibre con canela, lo cual se puede lograr a través de su calidad en ciertas características como lo es el sabor, olor, resultados eficaces, y beneficios para la salud, atrayendo el interés del consumidor e inspirando confianza.

### **4.6 Plan de ventas**

La implementación de estrategias para vender el producto es la clave que obtiene la empresa para llegar al consumidor y generar ventas, por lo cual se toma un análisis de las estrategias o planes de ventas más adaptados al té de jengibre con canela, buscando la oportunidad de llegar al cliente a través de tácticas que permitan generar en el consumidor la compra prolongada del té.

#### **4.6.1 Publicidad**

Para que un producto sea conocido en el mercado, es fundamental plantear diferentes estrategias de publicidad y estas deben involucrar aquellas que tengan más aceptación por parte del público al que va dirigido el producto. Actualmente las redes sociales son una excelente manera de hacer publicidad a bajo costo, por lo que el té de jengibre con canela estará en Facebook y tendrá un número de WhatsApp, para que por medio de estas herramientas se exponga el producto y destacar los puntos fuertes del mismo, así como resaltar sus características principales, de modo que los consumidores

conozcan sus beneficios y se motiven a adquirirlo. Actualmente la mayoría de la población suele tener alguna presencia en las redes sociales, permite crear campañas con una segmentación alta. En consecuencia, es estratégico crear una página en redes sociales, por ejemplo, la red social masiva llamada Facebook, que permita al consumidor tener información sobre el producto que se ofrece, sus beneficios y toda la información que se considera importante que conozca, abriendo el espacio para realizar comentarios, consultas, recomendaciones e incluso pedidos. Estas herramientas conllevan a alcanzar más población, esto porque es muy fácil compartir la información y llegar a un mayor número de personas interesadas. Además de los medios de comunicación, se van a utilizar medio visuales como lo son los afiches y los volantes, los cuales se utilizarán en las actividades culturales y sociales que se realicen en la zona de Pérez Zeledón, así como un brochure informativo de los beneficios de adquirir el té de jengibre con canela, esto con la intención de alcanzar un mayor número de consumidores, también se elaborará un banner donde se va a detallar información relevante del producto. Por su parte, la publicidad del té de jengibre va a ir enfocada a hacer conocer al cliente que el producto que se ofrece satisface la necesidad para la cual fue diseñado, de una forma más eficiente que los productos similares ofrecidos por la competencia.



Figura 25. Exhibición del producto en su presentación de empaque e imagen.

Nota: Imagen brindada por las creadoras del té de jengibre con canela, 2019.



#### **4.6.2 Promoción**

La promoción del té de jengibre con canela pretende cumplir con una serie de objetivos para lograr posicionar el producto en el mercado, como lo es llegar a penetrar la mente del consumidor dándole a conocer un producto innovador que contribuye con la salud, informar sobre los beneficios que posee la infusión de té de jengibre con canela logrando una mayor categorización en el mercado de las infusiones, así mismo, crear el interés de degustar el producto y gozar de los beneficios que conlleva el consumo continuo del té, así como, ganar la confianza y brindar la seguridad de que el producto que se promociona es de calidad.

Como estrategias para consolidar lo mencionado anteriormente, se efectuará la degustación del té en diferentes puntos estratégicos como supermercados, feria del agricultor, en eventos gastronómicos donde se pueda ofrecer el producto de manera gratuita con el fin de que los consumidores puedan degustar las infusiones, también se enviará información de manera masiva a cuentas de correo electrónico para que conozcan del té de jengibre con canela.

##### **4.6.2.1 Ferias**

Ser partícipe de una feria, abriendo un espacio de exhibición del producto, sea en un centro de eventos, un centro comercial o un mercado que permita mostrar al consumidor el producto, sus beneficios, la degustación de este y abrir el acceso a la compra del producto. Es una forma de atraer su atención y generar un impacto en el público, lo que permite a la vez las recomendaciones de quienes han tenido acceso de este y le apetezca compartirlo por la buena experiencia que han tenido con el producto.

#### **4.6.3 Fijación de objetivos de ventas**

La estrategia principal para que el té tenga un buen posicionamiento en el mercado, es darlo a conocer por sus beneficios, calidad y presentación, por lo que el objetivo primordial al momento de la venta es crear en el consumidor el deseo de enamorarse del producto, para que lo adquiera cada vez con más frecuencia. Para lo cual se

realizarán degustaciones del producto, así mismo, promociones y ofertas para que las personas conozcan del producto y así expandir su venta en la zona.

Ofrecer el producto a amplios y diversos puntos de venta en el cantón, buscando la inserción de este en supermercados, cafeterías o establecimientos de bebidas, de tal manera que el producto esté más cerca del consumidor, buscando la accesibilidad de que este llegue a manos del cliente, para lo cual se pretende ofrecer en lugares estratégicos en donde frecuente la población posible a hacer consumo de té, buscando ofrecerlo a través de exhibiciones como lo sería en los supermercados o centros comerciales, y también ser incluido en los menú de cafeterías, llegando al posicionamiento en la mente del consumidor.

#### **4.7 Estudio técnico**

En el siguiente apartado se analiza la viabilidad técnica del proyecto, la cual permite analizar y proponer las mejores opciones técnicas para la producción de la planta procesadora del té como también de la infusión del té. Mediante el estudio técnico se dará a conocer la ingeniería del proyecto, resaltando los aspectos que tienen mayor incidencia sobre la magnitud del proyecto, como lo son los costos y las inversiones efectuadas en el mismo. Este apartado permitirá proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y los costos incurridos para el presente proyecto, donde se establece el costo total de la inversión y de operación, además, se determina la factibilidad de la maquinaria necesaria para el proyecto y se analizan todos los aspectos administrativos que comprenden la planificación y programación del área de elaboración del “te de jengibre con canela”, lo que quiere decir, que se pretende analizar la capacidad de manejo con que puede contar la planta de producción de té, la ubicación más adecuada y los requerimientos específicos según las características del té, logrando el funcionamiento más eficaz y eficiente del proyecto. Tomando en cuenta lo anterior, se vuelve indispensable describir cada elemento necesario de la materia prima e insumos en las distintas fases del proceso productivo, ya que al seleccionar el más adecuado, así como la tecnología e ingeniería necesarias, se determinará la influencia directa sobre las inversiones y costos del proyecto.

Se desarrolla un detallado estudio de su localización, su infraestructura y tecnología, determinando la función óptima de su funcionamiento y a la vez, el máximo aprovechamiento de los recursos disponibles para la producción.

Cada área utilizada para la producción del té debe contar con el espacio óptimo para ejecutar sus funciones, permitiendo la alta calidad en su producción y almacenamiento, al ser un producto de consumo por personas debe estar muy bien equipado y fabricado, generando confianza en el consumidor, para lo cual debe contar con el espacio requerido y establecido por el Ministerio de Salud.

#### **4.8 Localización del proyecto**

Es importante destacar que la localización se conforma como uno de los componentes más importantes en el Estudio Técnico, ya que es parte del impacto económico y social que puede tener el proyecto.

Como la empresa Ginger S.A se encuentra realizando el plan piloto sobre los “te de jengibre con canela”, es fundamental tener presente que actualmente no se cuenta con un lugar adecuado para la elaboración del producto, ya que todavía se elabora de una manera muy artesanal. Pero para el modelo propuesto la planta productora de té se construirá en un terreno que poseen los propietarios de la empresa Ginger S.A y este se localizara en las Delicias de Pejibaye. La planta productora de té estará equipada totalmente para la producción del té, además que este será un espacio óptimo para la localización del proyecto.

El terreno cuenta con una dimensión de 300 metros cuadrados, lo cual, por la ubicación, el espacio y el clima, es más propenso y útil para lo que el proyecto necesita. Así mismo es un lugar con acceso a todos los servicios básicos necesarios para poder emprender con la planta de producción.

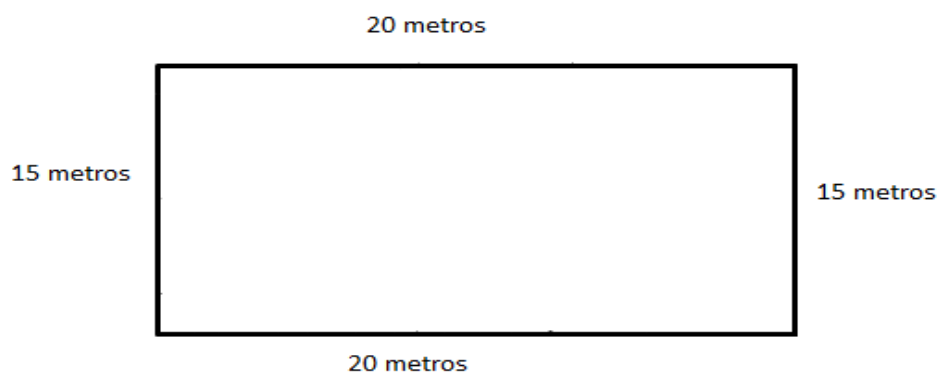


Figura 26. *Diseño del terreno para la elaboración de la planta procesadora de té.*

Nota: Elaboración propia, 2019.

Se debe tomar en cuenta que el terreno está completamente inscrito, con planos y libre de gravámenes, por lo cual lo hace muy atractivo para la adquisición del mismo y cumple con los parámetros necesarios para la construcción de la planta o edificio.

El proyecto del té de jengibre y canela se debe a la necesidad de las personas de adquirir un producto completamente natural, refiriéndose específicamente aquellas personas que buscan cuidar su alimentación y quienes padecen de enfermedades provocadas por la mala alimentación y otras. Por lo cual, la ubicación de los clientes potenciales determina cual será el lugar más factible para localizar el proyecto, tomando en cuenta la existencia de condiciones que formen parte de la facilitación del acceso, como lo es el transporte, la ubicación estratégica, los servicios básicos y la mano de obra. Algunos de los factores que inciden sobre la elección de la localización son los siguientes:

➤ Vías de acceso:

La comunidad de las Delicias de Pejibaye, que es donde estará la planta productora de té, se encuentra a 46km del centro de San Isidro del General se dura aproximadamente 1 hora 46 minutos en llegar. Para poder apreciar mejor la ubicación se muestra el punto exacto donde estará ubicada la planta productora de té.



Figura 27. Ubicación geográfica de la localización de la planta procesadora de té de jengibre con canela.

Nota: Tomado de captura satelital con la aplicación maps, 2019.

El lugar donde encuentra la planta productora de él té cuenta con acceso ya que hasta la comunidad del Águila, el camino se encuentra en excelente estado y llegando a el poblado de Las Delicias el camino es de lastre, pero existe la limitante de que solo puede ser transitado por vehículos 4x4 lo que vuelve más complicada la distribución del té de jengibre con canela a los distintos puntos de venta aumentando así el tiempo de repartición del producto y a la vez el transporte de las materias primas e insumos a la planta de producción.

La comunidad de las Delicias de Pejibaye, que es donde estará la planta productora de té, se encuentra a 46 km del centro de San Isidro del General se dura aproximadamente 1 hora 46 minutos aproximadamente en llegar.

➤ **Accesibilidad:**

Por su punto estratégico de localización, permite que la obtención de materias prima e insumos y la distribución del té, sea rápida, precisa y fácil.

➤ **Cercanía a sectores comerciales:**

Permite que el proyecto tenga mayores posibilidades de comercialización, y además de facilitar la publicidad del té.

➤ Disponibilidad de servicios básicos:

Al estar ubicado en una zona rural el acceso a algunos servicios básicos complicado como lo es el acceso a internet, sin embargo, no es algo que no se pueda resolver, ya que en la actualidad se puede optar por una data card o un plan telefónico que brinde el internet necesario para cubrir esa necesidad. En cuanto a los servicios públicos como el agua y la luz, son de buena calidad y no muestran ninguna irregularidad que vaya a ser una limitante para el proyecto.

➤ Cercanía a los proveedores:

Dentro de los beneficios que se obtienen por la ubicación recomendada se encuentra la cercanía a los proveedores de materia prima, en primera instancia el jengibre que es producido por un grupo de productores de tubérculos que están organizados en una cooperativa llamada COOPEASSA la cual se ubica en San Antonio de Pejibaye y está a una distancia razonable de la ubicación del proyecto y el caso de la canela es la Distribuidora el Bosque que se encuentra en San Isidro del General, está un poco más alejado pero la distancia continua siendo razonable, en cuanto al embalaje no se toma en cuenta la ubicación, ya que una parte de este se tiene que importar, pero de igual manera el lugar de retiro de la materia prima es en las oficinas de correo ubicadas en San Isidro de El General.

➤ Cercanía con los distribuidores y comercializadores:

En este caso la empresa Ginger S.A se encuentra a una distancia de 46km del centro de San Isidro del General como se mencionó anteriormente. Esta condición vuelve un poco complicada la distribución del producto, lo que implica más tiempo en el proceso de llevar el producto final hasta el consumidor. En este caso se puede tomar la medida de hacer un análisis de tiempo de la producción y de la distribución hasta los puntos de venta o los distribuidores y tomar en cuenta ese espacio de tiempo en el que el producto estará siendo transportado hacia su destino.

#### **4.9 Tamaño del proyecto**

Existen distintos factores que determinan el tamaño de un proyecto, el tamaño del proyecto se manifiesta por la capacidad de producción de bienes y servicio tomando en cuenta la incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen en un

periodo de tiempo definido y con las instalaciones dadas. Por medio de este punto se determina el nivel de operación donde se toma en cuenta la estimación de los ingresos por venta, las variables de la demanda, la disposición de los insumos, las alternativas tecnológicas, la localización y el plan de ventas para la comercialización del té de jengibre con canela. En el caso de este proyecto el tamaño del proyecto es relativamente pequeño, ya que de manera inicial todo se realiza artesanalmente. Como recomendación la empresa debe mejorar sus procesos entre otras cosas que lo convertiría en una media empresa pyme.

#### **4.10 Ingeniería del proyecto**

Existen factores reiterados en la etapa de elaboración dentro de una industria, lo que implica la operacionalización del proceso, que incluye estándares de calidad en la fabricación del producto o servicio, realizando un espacio de trabajo con las condiciones óptimas, haciendo uso de la capacidad instalada, seleccionando la ingeniería adecuada acorde a la tarea en función, para lo cual la ingeniería a utilizar debe hacerse con relación a los procesos del té de jengibre con canela, la capacidad de producción del té, la maquinaria y equipos necesarios para su elaboración, los desechos industriales y aspectos relativos a la propiedad intelectual.

Teniendo definida su industria se procede a diseñar la ingeniería que cumpla con la posibilidad de integración a la planta procesadora y lo requerido para su elaboración.

##### **4.10.1 Distribución del espacio**

Ya se ha dado a conocer el té de jengibre, sus beneficios, calidad y lo que conlleva el producto, pero se ha dejado de lado hablar sobre el espacio de su elaboración y proceso, lo cual se considera es un punto importante, dado que debe contener la ingeniería adecuada para su elaboración, de lo cual se hace conocer que el espacio con el que cuentan actualmente para elaborar el producto y surgir con el proceso del mismo, es en la casa de habitación de una de las emprendedoras del producto, abarcando un espacio de aproximadamente 6 metros cuadrados, tomando el área para realizar el proceso completo de la producción y elaboración del té de jengibre con

canela, lo cual no permite ser el espacio adecuado para tal elaboración y producción, es por esto que se procede con el planteamiento de una planta procesadora que cuente con el espacio amplio y preciso para diseñar los espacios necesarios, realizando todos los procedimientos requeridos para su elaboración, producción y fabricación.



Figura 28. Mapa de la planta procesadora de té de jengibre con canela.

Nota: Elaboración propia, 2019.

Como se muestra en la Figura 29, la planta se edifica con diferentes áreas, destinada cada una de ellas a operaciones y actividades para la producción y control de su distribución. El edificio abarca un espacio de 100 metros cuadrados, el cual posee la cobertura de paredes de concreto, perfiles de aluminio, asfalto, el sistema eléctrico es empotrado en paredes y superficial en el techo, la disposición de aguas servidas se realizará mediante el entubado calificado para su flujo inmediato a la planta.

La planta estaría ubicada en la comunidad del Águila de Pejibaye del cantón de Pérez Zeledón, ha sido escogida para la construcción de la planta procesadora, en base a sus características estratégicas, dado a su cercanía de la producción de la principal materia prima a utilizar, siendo esta el jengibre, además del punto céntrico y de fácil acceso para las productoras del té.



#### 4.10.1 Infraestructura

Para que la distribución y diseño de las instalaciones de un proyecto provean condiciones de trabajo aceptables, es preciso tomar en cuenta la funcionalidad y estética que proporcionen y optimicen la distribución eficiente entre cada una de sus áreas. Dada la magnitud del terreno disponible para la instalación de la planta procesadora de té, se proponen las dimensiones de cada una de sus áreas, que en conjunto permitan la operación más económica y eficiente para aprovechar de la mejor manera posible los espacios y recursos de que se dispone.

Para cumplir efectivamente cada una de las actividades operativas y administrativas de la empresa, se detalla a continuación la forma en la que se distribuirá la planta de procesamiento.

Tabla 6. *Dimensiones de la planta procesadora del té de jengibre con canela.*

Área del local	Cantidad m2	Costo
Baños	6	850,000.00
Almacenamiento té	18,5	850,000.00
Oficina y sala atención	15,5	2,700,000.00
Empaqué del té	10	1,850,000.00
Procesamiento del té	25	2,750,000.00
Pasillos	25	1,000,000.00
<b>Total:</b>		<b>10,000,000.00</b>

Nota: Elaboración propia 2019.

**a) Baños:** Estos deben estar distantes de la sala de procesamiento y deberán cumplir con todos los principios de sanidad e higiene para este tipo de planta de alimento, como lo es el servicio de agua, urinarios y lavamanos, todos funcionando en buen estado y con los utensilios de complemento necesarios. Además de cumplir con las normas establecidas por el ministerio de salud. el área de baños abarca una dimensión de 6 metros cuadrados, considerando su amplitud y espacio necesario para asignar comodidad en esta área.

**b) Oficina y sala de atención:** Es importante destinar un área de control interno, donde se maneje las cuentas contables, trámites, archivo de documentos y operaciones

administrativas, alejada del área de procesamiento, que cuente con el equipo necesario para su efectiva ejecución de tareas administrativas, se dispone para esta área una extensión de 15,5 metros cuadrados.

**c) Almacenamiento del té:** esta área debe tener un espacio amplio donde se pueda mantener en su adecuado orden el producto listo para su distribución, cuenta con 18,5 metros cuadrados, es aquí donde se almacena el producto ya empaçado. Se puede dar uso a esta área para el depósito de accesorios, utensilios o equipo a utilizar en ciertas actividades.

**d) Empaque:** esta área alcanza los 10 metros cuadrados, donde su espacio se dispone para dar el acabado final del producto, procediendo a empaçarlo y los detalles que este mismo requiere, dando un detalle final de aseo, presentación e imagen.

**e) Procesamiento del té:** es en esta área donde se efectúa la producción y los procesos requeridos para obtener el producto, completando su producción y elaboración de la infusión del té, por esta razón es preciso en esta área contar con una red de agua altamente calificada, que permita el fluido constante y potente de agua, abasteciendo los puntos necesarios de este recurso, definiendo como ésta como el área principal y de mayor longitud, alcanzando los 25 metros cuadrados, dado que es en esta donde se realiza la producción del té, de ahí parte a tener una sofisticada energía eléctrica, siendo los servicios permanentes, sin intervenir en la producción del té.

#### **4.10.2 Inversiones**

Se proyecta una inversión inicial en activos, fundamentales para dar inicio con el funcionamiento de la planta procesadora del té de jengibre con canela, definiendo estos como el edificio y vehículo.

**a) Edificio o planta:** Una vez adquirido el terreno apropiado es necesario la construcción de la infraestructura necesaria para el desarrollo de la actividad, así mismo que sea un lugar seguro, espacioso y que cumpla con todas las normas sanitarias necesarias para poder no solo producir el bien final, sino un lugar adecuado para los colaboradores y que estos a su vez puedan realizar sus tareas y funciones diarias en un ambiente laboral sano. El edificio o la construcción va a ser de 130 metros cuadrados, esto se va a distribuir en el área de almacenamiento

del té, oficinas, baños adecuados para ley 7600, área de empaquetado y el área de procesamiento del té. La construcción de la planta o edificio posee un costo determinado de 10,000,000 de colones con esto se pretende abarcar las zonas necesarias para poder producir nuestro producto y que esto sirva a su vez como la casa matriz para la elaboración del producto.

La construcción del edificio va a ser por medio de una empresa contratista dedicada a la construcción llamados Constructora Consa bajo la modalidad de llave en mano, con lo cual se evita alzas en precios o materiales, ya que al final lo que se recibe es el producto final, con acabados necesarios para la producción del té. Además, se debe mencionar que la construcción es a base de un sistema de ladrillos que se llama súper bloque, lo cual es una estructura que nos va a hacer ahorrar en costos de construcción, ahorrar en tiempo de construcción sin perder la calidad de la construcción.



Figura 29. *Propuesta de planta procesadora del té de jengibre con canela.*

Nota: Ilustración tomada de google imágenes, 2019.

Se busca que la fábrica al final de su construcción tenga una imagen similar a la foto anterior y con esto poder cumplir con todas las exigencias que la ley solicita a las empresas, en especial de este tipo ya que son productos de consumo.

**b) Motocicleta:** Si bien es cierto se requiere de medio de transporte que permita realizar viajes cortos tanto para entrega de productos como para hacer trámites administrativos y gestiones propias de un mensajero, esto ya que permite en un menor costo contar con una logística más y que esta a su vez sea más económica. El costo

de la motocicleta tiene un valor de 900,000 colones, se pretende darle una funcionalidad adecuada y que esta al ser un medio de distribución más económico nos traiga un efecto costo beneficio correcto y adecuado.



*Figura 30. Representación de la motocicleta de la planta procesadora de té de jengibre con canela.*

Nota: Ilustración tomada de google imágenes, 2019.

Posteriormente se detalla en la Tabla 7, la depreciación del edificio y vehículos para la planta procesadora del té de jengibre con canela.

*Tabla 7. Costo y depreciación de la inversión inicial.*

<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Vida Útil</b>
Edificio	10,000,000.00	200,000.00	50
Vehículos	900,000.00	90,000.00	10
<b>Total:</b>	<b>10,900,000.00</b>	<b>290,000.00</b>	

Nota: Elaboración propia, basados en lo investigado en el mercado, 2019

#### **4.10.2.1 Equipo y maquinaria**

La maquinaria comprende todos aquellos equipos industriales que se utilizan para la producción del té. En la Tabla 8, se detalla el equipo necesario a utilizar para la elaboración del té de jengibre con canela, con su costo y vida útil.

Tabla 8. *Equipo y maquinaria para la elaboración del té de jengibre con canela.*

<b>Equipo</b>	<b>Costo</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Vida Útil</b>
Molino	500,000.00	35,000.00	15
Empacadora	720,000.00	72,000.00	10
Trituradora	1,800,000.00	270,000.00	10
<b>Total:</b>	<b>3,020,000.00</b>	<b>377,000.00</b>	

Nota: Elaboración propia, basados en lo investigado en el mercado, 2019

Como se puede apreciar en la Tabla 8, la maquinaria necesaria, para lograr competir en el mercado, se debe realizar un producto con altos estándares de calidad, por lo que es importante tener el equipo necesario para la producción del té. Y conforme se obtengan utilidades ir cancelando la maquinaria en su totalidad, así como ir innovando en el proceso de producción del té de jengibre con canela.

#### **4.10.2.2 Inversión intangible**

Se consideran los aspectos necesarios para el permiso de construcción, avalúos para trámite de patentes, operación de la planta, pólizas del Instituto Nacional de Seguros y permiso sanitario; entre otros trámites que permiten el funcionamiento de la planta procesadora del té de jengibre con canela, además se detalla un porcentaje del 5% por si se presenta una eventualidad en el momento de gestionar alguno de los trámites mencionados. En la Tabla 9, se desglosa el costo de cada una de las inversiones intangibles, que permiten darle funcionamiento y legitimidad a la empresa, en este caso siendo la planta procesadora del té de jengibre con canela.

Tabla 9. *Costo total de las inversiones intangible*

<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>
Patente	94,000.00
Permiso Sanitario	57,045.00
Permiso de Construcción	200,000.00
Póliza de seguro riesgo del trabajo	200,000.00
Subtotal	551,045.00
Imprevisto 5%	27,552.25
<b>Total:</b>	<b>578,597.25</b>

Nota: Elaboración propia, basados en lo investigado en el mercado, 2019

### 4.10.2.3 Capital de trabajo

Este apartado incluye las compras de materia prima, gastos de servicios públicos, salarios, insumos de oficina y costos totales necesarios para la operación inicial de la planta procesadora del té de jengibre con canela (un mes); con el nivel de operación estimado en la Tabla 10.

Tabla 10. *Capital de trabajo*

<b>Detalle</b>	<b>Costo</b>
Compra insumos de producción	1,667,333
Publicidad	100,000
Servicios de teléfono	18,000
Servicios de agua	18,000
Servicios de electricidad	24,000
Salarios	571,132
Cargas Sociales	150,380
<b>Total:</b>	<b>2,548,845</b>

Nota: Elaboración propia, basados en lo investigado en el mercado, 2019

## 4.11 Tecnología del proyecto

Conocer la cantidad de producción óptima, la materia prima y demás materiales directos e indirectos, así como el recurso humano son esenciales en el desarrollo de un proyecto, en este caso, para la productora del té de jengibre con canela, se implementará el equipo calificado para realizar las operaciones productivas y con ello incorporar a la productora el personal capacitado para cada función que su producción requiera.

### 4.11.1 Capacidad de producción

La demanda del proyecto es fundamental en la determinación de tamaño, por lo cual se considera las estimaciones realizadas sobre la misma. Parte de los insumos como mano de obra, materia prima y recursos financieros van ligados a la cantidad y calidad deseada. La mano de obra, va relacionada con la capacidad de producción de las máquinas y el proceso productivo, en el caso del proyecto durante el proceso se cuenta con la colaboración de tres personas para la producción del té de jengibre con canela y

la distribución. Estos tienen relación directa con la ubicación de proyecto, consideran las condiciones de adquisición de los insumos ligados con el costo productivo.

Analizando lo anterior, la capacidad instalada se realizó mediante una producción real de 52 cajas de té al día, tomando en cuenta que se laboran 6 días a la semana, 26 días laborales al mes y en total 312 días al año, además de esto se estima un incremento en la producción anual de un 5%. En la Tabla 11 se expone la utilización del tamaño del proyecto por año durante 10 años.

Tabla 11. *Capacidad Instalada de producción de té de jengibre con canela estimada por 10 años. En cajas de 20 sobres.*

<b>Año</b>	<b>Capacidad</b>	<b>Producción esperada</b>	<b>Porcentaje</b>
1	25,170.00	16,224.00	64.46%
2	25,170.00	17,035.20	67.68%
3	25,170.00	17,886.96	71.06%
4	25,170.00	18,781.31	74.62%
5	25,170.00	19,720.37	78.35%
6	25,170.00	20,706.39	82.27%
7	25,170.00	21,741.71	86.38%
8	25,170.00	22,828.80	90.70%
9	25,170.00	23,970.24	95.23%
10	25,170.00	25,170.00	100.00%

Nota: Elaboración propia, 2019

#### **4.11.2 Proceso productivo**

En el siguiente diagrama de flujo presenta la descripción de proceso productivo del té de jengibre con canela, de manera que permite comprender cada una de las actividades que se deben realizar para obtener el producto final.

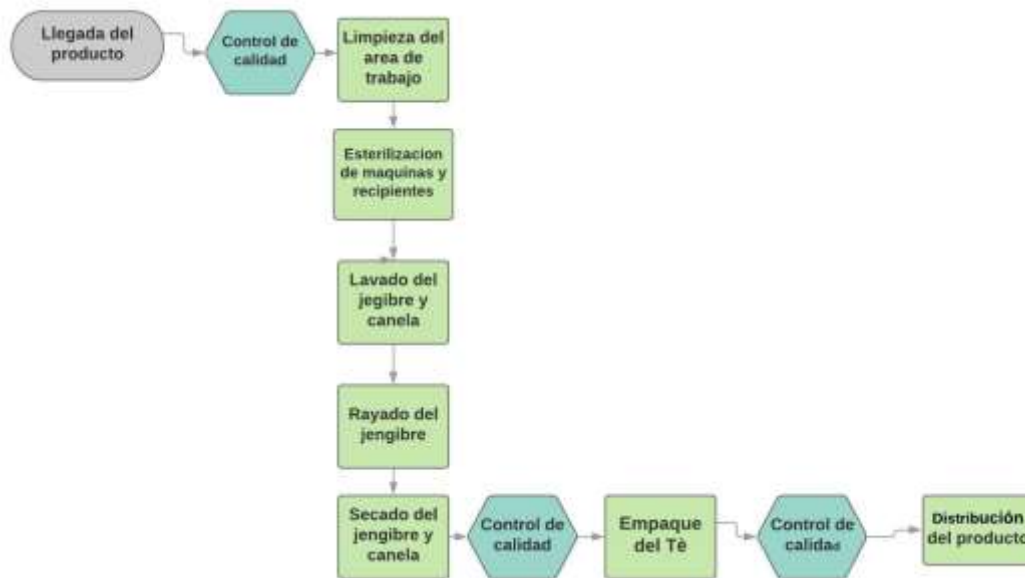


Figura 31. *Diagrama de flujo de procesos de la producción del té de jengibre con canela.*

Nota: Elaboración propia, 2019

Luego de observar el proceso productivo del té de jengibre con canela, es importante saber que este tiene una descripción de cada proceso, lo que se detalla a continuación:

**a) Recibir materia prima:** La adquisición de la materia prima es fundamental para el proceso productivo, debido a que se debe tener la cantidad suficiente para poder realizar la producción del té. Por lo tanto, se debe realizar el pedido de canela y jengibre según lo requerido para la cantidad de té a producir.

**b) Aseo del área de trabajo:** El lugar del trabajo debe de encontrarse completamente limpio, antes de comenzar la producción del té, ya que el tratamiento con alimentos y en este caso con los ingredientes del té, requiere de un completo cuidado por un protocolo de sanidad e higiene.

**c) Esterilización de los utensilios y recipientes de empaque:** Como se menciona en el punto anterior, el cuidado que se debe tener con los productos del té es de gran relevancia. Por lo que antes de comenzar a producir el té de jengibre con canela, la esterilización de los utensilios como cuchillos, tablas de picar, cucharas, recipientes, bolsitas de empaquetar y demás, deben de estar completamente limpios y debidamente esterilizados para utilizarlos en el proceso de producción.



**d) Lavado y preparación del jengibre y la canela:** el jengibre y la canela son lavados en una pila ideal para realizar esta labor, luego son pelados y nuevamente lavados.











**e) Rayado y secado:** Se procede a rayar y secar la canela y el jengibre para luego ser llevados al proceso de secado para extraer toda el agua de su contenido.

**f) Empacado del té:** Para el proceso de empacado se utiliza una tercera máquina la cual se encarga del llenado de las bolsitas y pasan estas a ser cerradas manualmente para luego ser introducidas en su respectivo empaque de cartón.

**g) Distribución del té de jengibre con canela:** Al terminar la producción del té y su empacado, se dispone a la distribución de los mismos a los diferentes puntos de venta y comercialización.

Además, es necesario saber los tiempos de duración de las actividades descritas en el diagrama, para así saber cuánto tiempo se requiere para obtener el producto final terminado. Lo cual es importante determinar de manera que se pueda tener un estimado del tiempo que requiere efectuar el proceso de la elaboración del té de jengibre con canela, considerando que se debe proyectar los tiempos estimados para cada operación, sin sobrepasar el tiempo, lo cual no vaya a afectar en su preparación, buscando obtener el producto final y su producción completa. A continuación, se muestra la distribución de los tiempos y la manera en que se representan en el diagrama de flujo.

Tabla 12. Actividades, duración y simbología del proceso productivo de 52 cajas de té de jengibre con canela con 20 sobres cada una.

<i>Actividad</i>	<i>Duración en minutos</i>	<i>Figura</i>	<i>Significado</i>
<i>Llegada del producto</i>	20		Entrada de producto
<i>Control de calidad</i>	20		Control de calidad
<i>Limpieza del área de trabajo</i>	40		Operación
<i>Esterilización de máquinas y recipientes</i>	30		Operación
<i>Lavado de jengibre y canela</i>	30		Operación
<i>Rayado del jengibre y canela</i>	40		Operación
<i>Secado de jengibre y canela</i>	90		Operación
<i>Control de calidad</i>	30		Control de calidad
<i>Empaque del té</i>	80		Operación
<i>Control de calidad</i>	30		Control de calidad
<b>Total:</b>	<b>410</b>		

Nota. Elaboración propia, 2019

Como se puede observar en la Tabla 12 todo el proceso tiene una duración de 410 minutos, lo anterior tomando en cuenta en una producción diaria, en la cual se estima una producción de 320 sobres de té al día empacados en 52 cajas de 20 sobre cada una. Es importante seguir este orden ya que a través de este se puede tener una mayor eficiencia y calidad en la producción, lo que se traduce en clientes satisfechos.

#### **4.11.3 Materia prima**

La calidad del producto empieza con la materia prima que se utiliza, por tanto, lo importante de contar con altos estándares al momento de seleccionar la materia prima que se va a utilizar para la elaboración del té de jengibre con canela. Por su parte, el té se realiza con materias totalmente orgánicas, cultivados en la zona de Pejibaye, actualmente el jengibre se cultiva y la canela se compra a un proveedor de la zona.

Sin embargo, en zonas cercanas de Pejibaye se encuentran plantaciones tanto de jengibre como de canela, para el momento que la demanda aumente, contar con la materia prima necesaria para realizar el pedido.

Uno de los principales ingredientes del té en estudio, es el jengibre y una cooperativa de la zona está produciendo plantaciones de este tubérculo, Coopeassa R.L, la cual tiene dos ventajas como proveedor, en primera instancia es de la zona y como segundo aspecto está cultivando en tierras cercanas de donde actualmente se cosecha el jengibre, por lo que es una opción viable para que provea el jengibre demandado en su momento. Es importante resaltar que cada sobre de té de jengibre con canela pesa 1.4 gramos, por lo que de un kilo de té se producen aproximadamente 714 sobres de té.

En la siguiente Tabla 13 se detallan las cantidades estimadas de materia prima, siendo esta, el jengibre y la canela, de lo cual se procede para la elaboración del té de jengibre con canela.

Tabla 13. *Cantidad estimada de jengibre y canela que se requiere para cubrir la producción estimada del proyecto para los 10 años de operación. (kilogramos)*

<b>Año</b>	<b>Kg de jengibre</b>	<b>Kg de canela</b>	<b>Total de cajas producidas</b>
1	210,00	230,00	16,224.00
2	216,30	236,90	17,035.20
3	222,79	244,01	17,886.96
4	229,47	251,33	18,781.31
5	236,36	258,87	19,720.37
6	243,45	266,63	20,706.39
7	250,75	274,63	21,741.71
8	258,27	282,87	22,828.80
9	266,02	291,36	23,970.24
10	274,00	300,10	25,170.00

Nota: Elaboración propia, 2019.

En la Tabla 14 se muestra el costo de la materia prima necesaria para la elaboración del té jengibre con canela, en primera instancia su costo en kilogramos, luego por sobre y por último por caja unitaria, estos estimados a 10 años.

Tabla 14. *Costo estimado de jengibre y canela por kilogramos, sobre y caja de 20 sobres a 10 años.*

<b>Año</b>	<b>Costos Kg</b>		<b>Costo Unitario x Sobre</b>		<b>Costo x Caja</b>	
	<b>Jengibre</b>	<b>Canela</b>	<b>Jengibre</b>	<b>Canela</b>	<b>Jengibre</b>	<b>Canela</b>
1	15.000,00	16.000,00	19,50	22,40	390,00	448,00
2	15.750,00	16.800,00	20,48	23,52	409,50	470,40
3	16.537,50	17.640,00	21,50	24,70	429,98	493,92
4	17.364,38	18.522,00	22,57	25,93	451,47	518,62
5	18.232,59	19.448,10	23,70	27,23	474,05	544,55
6	19.144,22	20.420,51	24,89	28,59	497,75	571,77
7	20.101,43	21.441,53	26,13	30,02	522,64	600,36
8	21.106,51	22.513,61	27,44	31,52	548,77	630,38
9	22.161,83	23.639,29	28,81	33,10	576,21	661,90
10	23.269,92	24.821,25	30,25	34,75	605,02	695,00

Nota: Elaboración propia, 2019.

En la Tabla 15 se muestra el costo total de la materia prima necesaria para la elaboración del té jengibre con canela, estos datos permiten apreciar el valor aproximado para la elaboración del té por 10 años.

Tabla 15. *Costo total de materia prima por producción esperada a 10 años.*

<b>Año</b>	<b>Total de cajas</b>	<b>Materia prima</b>	<b>Costo total</b>
1	16,224.00	420.09	6,815,540.16
2	17,035.20	441.09	7,514,133.03
3	17,886.96	923.9	16,525,762.34
4	18,781.31	970.09	18,219,561.02
5	19,720.37	1,018.59	20,086,971.68
6	20,706.39	1,069.52	22,145,898.23
7	21,741.71	1,123.00	24,415,940.33
8	22,828.80	1,179.15	26,918,579.52
9	23,970.24	1,238.11	29,677,793.85
10	25,170.00	1,300.01	32,721,251.70

Nota: Elaboración propia, 2019.

#### **4.11.3.1 Insumos**

En el momento de colocar un producto a la venta, es importante valorar todos los insumos necesarios para obtener el producto final, con respecto al té de jengibre por realizarlo artesanalmente sus insumos ya están determinados. En el momento que la demanda aumente es importante valorar si se requiere otro elemento que no se esté utilizando para la elaboración del té.

Es importante resaltar que en el mercado nacional no hay un proveedor que suministre bolsitas de filtro para té, por lo que una opción es adquirirlas en el extranjero, es decir exportarlas. Al utilizar filtros como la imagen mostrada a continuación, se reduce el proceso para la elaboración del té en un 30% de tiempo, además de que el filtro de café que se utiliza actualmente no permite que la infusión sea de alta calidad, porque es difícil obtener la esencia del té, no escurre igual que el filtro para infusiones.



Figura 32. *Propuesta de filtro para el té de jengibre con canela.*

Nota: Ilustración tomada de google imágenes, 2019.

En la Tabla 16 se muestra el costo total de los materiales directos necesarios para la elaboración del té jengibre con canela, estos datos permiten apreciar el valor aproximado de los insumos para la elaboración del té por 10 años.

Tabla 16. *Costos estimados de insumos del té de jengibre con canela por 10 años*

<b>Año</b>	<b>Filtro para infusiones</b>	<b>Sobre</b>	<b>Serigrafía</b>	<b>Cajas</b>	<b>Total</b>
1	1,585,000.00	1,585,000.00	792.500,00	951.000,00	4.913.500,00
2	1,632,600.00	1,632,600.00	816.275,00	979.530,00	5.061.005,00
3	1,681,500.00	1,681,500.00	840.763,25	1.008.915,90	5.212.679,15
4	1,732,000.00	1,732,000.00	865.986,15	1.039.183,38	5.369.169,52
5	1,783,900.00	1,783,900.00	891.965,73	1.070.358,88	5.530.124,61
6	1,837,400.00	1,837,400.00	918.724,70	1.102.469,64	5.695.994,35
7	1,892,600.00	1,892,600.00	946.286,44	1.135.543,73	5.867.030,18
8	1,949,400.00	1,949,400.00	974.675,04	1.169.610,05	6.043.085,08
9	2,007,800.00	2,007,800.00	1.003.915,29	1.204.698,35	6.224.213,64
10	2,100,000.00	2,100,000.00	1.034.032,75	1.240.839,30	6.474.872,05

Nota: Elaboración propia, 2019.

Además de la Tabla 16, es importante conocer los costos estimados de los servicios básicos para la producción del té, de los cuales se destaca el agua y la electricidad,

factores importantes para el funcionamiento de la planta procesadora, a su vez los costos que incurre la depreciación de cada activo que forma parte del equipo de trabajo y producción, y a fin de contemplar estos costos para el desarrollo de la planta. Seguidamente se detallan las cifras referentes a los costos por servicios públicos y depreciaciones de activos a 10 años plazo.

Tabla 17. *Estimación costos indirectos de fabricación para los próximos 10 años de producción (cifras colones).*

<b>Año</b>	<b>Cargas Sociales</b>	<b>Costo Electricidad</b>	<b>Costo Agua potable</b>	<b>Depreciaciones</b>	<b>Total</b>
1	₡ 150,380.00	₡ 288,000.00	₡ 216,000.00	₡ 377,000.00	₡ 1,031,380.00
2	₡ 157,899.00	₡ 302,400.00	₡ 226,800.00	₡ 395,850.00	₡ 1,082,949.00
3	₡ 165,793.95	₡ 317,520.00	₡ 238,140.00	₡ 415,642.50	₡ 1,137,096.45
4	₡ 174,083.65	₡ 333,396.00	₡ 250,047.00	₡ 436,424.63	₡ 1,193,951.27
5	₡ 182,787.83	₡ 350,065.80	₡ 262,549.35	₡ 458,245.86	₡ 1,253,648.84
6	₡ 191,927.22	₡ 367,569.09	₡ 275,676.82	₡ 481,158.15	₡ 1,316,331.28
7	₡ 201,523.58	₡ 385,947.54	₡ 289,460.66	₡ 505,216.06	₡ 1,382,147.84
8	₡ 211,599.76	₡ 405,244.92	₡ 303,933.69	₡ 530,476.86	₡ 1,451,255.23
9	₡ 222,179.75	₡ 425,507.17	₡ 319,130.38	₡ 557,000.70	₡ 1,523,818.00
10	₡ 233,288.74	₡ 446,782.53	₡ 335,086.89	₡ 584,850.74	₡ 1,600,008.90

Nota: Elaboración propia, 2019.

#### **4.11.4 Mano de obra directa de la planta procesadora**

El recurso humano en el desarrollo de una actividad es de suma importancia, porque son los que realizan la mayoría de actividades para obtener el producto final, este factor invierte gran cantidad de horas para la producción del fin esperado, el cual es el té de jengibre con canela, siendo el recurso humano que pondrá en existencia el producto, en este caso un producto consumible y nuevo en el mercado, en el caso del presente estudio se va a detallar la mano de obra necesaria para realizar un lote de 52 cajas de té, con 20 sobres cada una de ellas.

Tabla 18. *Estimación de costo por horas por cada lote de té (cifras en horas y colones).*

Mano de obra directa	Cantidad de horas	Costo hora de un trabajador
Té de jengibre con canela por cada lote	7h	915.00

Nota: Elaboración propia, 2019

En la siguiente Tabla 19, se presenta una estimación de la mano de obra requerida para la elaboración del té, a un plazo de 10 años, en la que se detalla las horas anuales, así como el costo por hora por cada operario de producción.

Tabla 19. *Estimación mano de obra directa para los próximos 10 años de producción (cifras colones).*

Año	Horas anuales	Costo por hora	Total
1	2219	915,00	2.030.385,00
2	2219	960,75	2.131.904,25
3	2219	1.008,79	2.238.499,46
4	2219	1.059,23	2.350.424,44
5	2219	1.112,19	2.467.945,66
6	2219	1.167,80	2.591.342,94
7	2219	1.226,19	2.720.910,09
8	2219	1.287,50	2.856.955,59
9	2219	1.351,87	2.999.803,37
10	2219	1.419,47	3.149.793,54

Nota: Elaboración propia, 2019.

#### 4.12 Estudio organizacional y legal

Al elaborar el estudio organizacional, se define la estructura administrativa y organizacional, buscando determinar la capacidad operativa con el fin de identificar las fortalezas y debilidades de la organización, implementando un listado de actividades que conlleven al cumplimiento de los objetivos del trabajo planteado. Mediante este estudio se asigna funciones y cargos que permiten el funcionamiento adecuado y



preciso de la producción del té de jengibre con canela, así como también los equipos, tecnología y recursos humanos necesarios para la ejecución del trabajo.

Se busca establecer los aspectos relacionados con la conformación de la planta procesadora de té de jengibre con canela, esto con la finalidad de contar con una base sólida y detallar sus principales características organizativas, como su formalización jurídica, estructura administrativa y la distribución de funciones de acuerdo con el perfil de cada puesto, esto para el desarrollo óptimo de la planta procesadora. Se diseña de tal manera que cada departamento cumpla una función específica, de manera que uniendo cada área complementa el trabajo final de la producción, esto permite que unificando las tareas de cada departamento se alcance con el objetivo principal.

En relación al aspecto legal, se procede con la tramitología y los procedimientos para la obtención de permisos de funcionamiento e inscripción de la empresa como sociedad y reconocimiento de la marca como propiedad intelectual, así como también el seguro del personal que trabajará en la planta, de manera que laboren bajo la custodia y respaldo de un seguro ante cualquier accidente o emergencia.

#### **4.12.1 Tipo de organización jurídica**

La planta procesadora se establecerá como una sociedad anónima la cual llevará por nombre “Ginger S.A”, por lo que su personería será jurídica, y estará conformada por las 4 socias las cuales son las actuales propietarias del emprendimiento, y conformarán la junta directiva, donde las accionistas tendrán derecho a un porcentaje de acciones que será dividido de la siguiente manera; del 100% de las acciones le corresponderá un 25% de las acciones a cada una de las socias.

De igual manera además de establecer la división de las acciones y la conformación de la sociedad, se establece una misión, visión y valores, bajo los cuales se trabajará dentro de la organización y los cuales son de acatamiento general para todos los colaboradores pertenecientes a Ginger S.A, y que se presentan a continuación.

#### **4.12.1.1 Misión**

En el caso de la empresa Ginger S.A, la misión o razón de ser de la empresa, se enfoca en ofrecer un producto innovador y natural, buscando el bienestar de las personas que lo consuman.

“Brindar a nuestros clientes un producto natural con altos estándares de calidad, procurando el bienestar y salud del consumidor”.

#### **4.12.1.2 Visión**

Por su parte, la visión de la empresa consiste en posicionar a Ginger S.A en el país, como la mejor productora de infusiones a base de hierbas, brindando grandes beneficios a la salud de los consumidores del té de jengibre con canela.

“Consolidar a Ginger S.A como una empresa reconocida a nivel nacional por su constante crecimiento en la elaboración de infusiones a base de hierbas”.

Asimismo, los valores como la responsabilidad, el compromiso, la lealtad, el respeto y la honestidad deben estar presentes en todas las actividades diarias que se realicen en la planta.

#### **4.12.2 FODA**

Luego de establecer las estrategias de administración organizacional se procedió a realizar un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA), esto con el fin de tener una perspectiva más amplia de las capacidades, oportunidades y las carencias y amenazas que presenta en la actualidad la empresa. Esto con el fin de conocer cuales puntos mejorar y cuales enfatizar para crecer como empresa y así lograr el éxito.

Análisis Interno	Fortalezas	Debilidades
	El producto es único, la combinación de ingredientes del té no se encuentra en el mercado. Los insumos de producción como la canela y el jengibre son producidos en la región.	Falta de maquinaria adecuada para realizar la producción de manera más rápida y eficiente. Falta de instalaciones para la elaboración del té.
Análisis Externo	Oportunidades	Amenazas
	Expansión por la región del producto, al no encontrarse en el mercado actualmente. Creación de una variedad nueva de té utilizando jengibre para la producción.	Aparición de competencia a nivel de la región con una infusión de la misma combinación. Aumentos abruptos en la inflación.

Nota: Elaboración propia, 2019.

#### 4.12.3 Estructura organizativa

Agregado a lo anterior, es necesario que la empresa Ginger S.A tenga claro además del análisis realizado, la confirmación organizativa de la empresa, tomando en cuenta el organigrama y la elaboración de un manual de puestos. A continuación, se muestra un ejemplo de la composición jerarquía de la empresa Ginger S.A



Figura 33. Organigrama de la planta productora de té de jengibre con canela.

Conforme al organigrama presentado, se detalla las funciones generales de cada uno de los departamentos de la planta procesadora de té de jengibre con canela. Fijando un listado de actividades para cada puesto que conforma la empresa y que se detallan en el manual de puestos que se elaborara, haciendo posible el alcance eficaz del objetivo fijado por la planta procesadora.

En el caso del presente estudio se detalla la organización, basados en la planta presentada anteriormente, que sería lo básico a contemplar para el momento en que el producto se posicione en el mercado. El proyecto toma en cuenta la contratación de mano de obra con las cualidades necesarias para cada puesto, un gerente, administrativos, de producción y distribución, además de contratación por servicios profesionales para el área de mantenimiento de máquinas y contabilidad.

De igual manera para complementar la estructura jerárquica se elabora un manual de puestos el cual especifica las funciones que se deben realizar por cada puesto, además de lo que le concierne y a quien debe dirigirse o se subordina directamente. Seguido se mencionan las funciones de cada área con su descripción según el manual de puestos que se elaboró.

#### **4.12.3.1 Gerencia**

La gerencia es un puesto que requiere de mucha habilidad ya que la persona que esté a cargo debe tomar en cuentas que tiene una gran responsabilidad sobre el funcionamiento de la organización. De igual manera para efectos de la planta procesadora de té, el gerente se deberá de encargar de las siguientes funciones:

- a) Tiene como finalidad llevar el control de la información contable – financiera y de gestión de la planta procesadora del té de jengibre con canela.
- b) Tiene como responsabilidad el control administrativo de la empresa, las supervisiones laborales del personal y la asignación de tareas.
- c) Gestiona los activos y pasivos financieros de la planta procesadora del té de jengibre con canela.
- d) Gestiona el inventario anual de la planta procesadora del té de jengibre con canela.

- e) Asiste directamente a la gerencia.
- f) Se encarga de los pagos de planilla en sus fechas correspondientes.
- g) Tiene con función la recepción de la empresa, siendo quien recibe al público y da informe de los movimientos que se presenten en el día.
- h) Toma los pedidos del producto solicitados por la clientela, realiza los pedidos a proveedores de materia prima y demás utensilios o suministros, necesarios para la producción de tareas diarias.
- i) Realiza los pagos que corresponden a proveedores, así mismo cumple el rol de verificar las transferencias o pagos correspondientes a la venta del producto.

#### **4.12.3.2 Planta de producción**

En este departamento se encuentra lo relacionado a la elaboración del té. Esta planta será la herramienta que permita dar con la elaboración del producto final, para lo cual es fundamental contar con conocimiento para el proceso productivo que tienen a cargo los operarios de planta para elaborar el producto, alcanzando éste la mejor calidad, algunas de las actividades que se deberán realizar serán las siguientes:

- a) Se distribuye las tareas de producción, empaque y almacenamiento en los operarios asignados para la planta procesadora, para lo cual se nombra 3 operarios, que comparten sus tareas y trabajan en conjunto, y se distribuyen en 2 operarios en la producción, lo cual abarca limpiar el producto, moler el mismo y procesarlo para ser trasladado al área de empaque.
- b) El tercer operario se encarga de empacarlo correctamente y almacenarlo en su área correspondiente.

#### **4.12.3.3 Distribución**

En la parte final del proceso está la distribución del producto para hacer llegar la producción a su destino final. En este departamento la persona encargada deberá realizar las siguientes actividades:

- a) Se encarga de llevar el producto a su destino final, esto conlleva cargar y descargar el producto en el transporte y colocarlo en el lugar indicado para su venta. O también la venta de este cliente a cliente con los agentes de venta.

Considerando las operaciones que se ejecutan para la producción del té y adquirir las condiciones adecuadas tanto para la producción como para el adecuado control y ejecución de tareas se destaca una serie de gastos administrativos que básicamente consiste en aquellos gastos mensuales que requiere las áreas administrativas y la planta procesadora para mantener las condiciones necesarias para el registro, control, orden y aseo de la misma.

Tabla 20. *Gastos administrativos para la planta procesadora de té de jengibre con canela.*

<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Salarios	571,132.17	6,853,586.04
Servicio telefónico	18,000.00	216,000.00
Internet	12,000.00	144,000.00
Gastos prepagados	9,643.25	115,719
<b>Total:</b>	<b>610,775.42</b>	<b>7,329,305.04</b>

Nota: Elaboración propia, 2019.

Para la ejecución de tareas básicas se requiere contar con el equipo sofisticado para mantener un registro, control de las tareas como también el contacto con el público que les permita tener una comunicación directa con la empresa, tal cual es el caso que se hace mención de los elementos que se consideran necesarios para equipar y habilitar los espacios de trabajo.

Tabla 21. *Gastos administrativos depreciables para la planta procesadora de té de jengibre con canela.*

	<b>Costo</b>	<b>Vida útil Años</b>	<b>Monto anual Depreciación</b>
<b>Equipo</b>			
Computadora	450.000	5	90.000
Teléfono	30.700	15	3.247
<b>Mobiliario</b>			
Escritorio	117.117	15	7.808
Mueble trabajo	136.48	10	13.648
<b>Total</b>	<b>734.297</b>		<b>114.703</b>

Nota: Tributación directa, 2019.

#### 4.13 Formalización jurídica

Para efecto de la conformación de la misma se tiene que proceder a realizar la inscripción y el registro de la marca como tal, así como el registro de esta como propiedad debido a que la preparación del producto de té de jengibre con canela es una receta única, el estar inscrita y tener una identidad propia le dará mayor prestigio y por ende su distribución alcanzará más fronteras. Además, existen otra serie de procedimientos a realizar que según la normativa de Costa Rica se necesita llevar a cabo estos trámites para la creación de una sociedad, a continuación, se muestra en la Figura 34 un esquema con los trámites necesarios para el establecimiento de una empresa.



Figura 34. Trámites legales para establecer una empresa en Costa Rica.

Nota: Imagen tomada del MEIC, 2019.

Como se puede apreciar en la Figura 36 existen varios pasos para establecer una organización en el caso del proyecto de té de jengibre con canela se pretende establecer una sociedad anónima para lo cual primero se debe registrar como persona jurídica y sus requisitos son los siguientes:

- Que haya dos socios como mínimo y que cada uno de ellos suscriba por lo menos una acción.
- Que el valor de cada una de las acciones suscritas a cubrir en efectivo, quede pagado cuando menos el 25% por ciento en el acto de constitución.

- Que en el acto de constitución quede pagado íntegramente el valor de cada acción que haya de satisfacerse en todo o en parte, con bienes distintos de numerario.

#### **4.13.1 Registro de marca**

La marca del té de jengibre con canela “Ginger Tea” se registrará con base a las directrices indicadas por la Ley de Marcas y otros Signos Distintivos de Costa Rica y para esto se necesita realizar los siguientes pasos:

- Se realiza en el Registro de la Propiedad Intelectual del Registro Nacional de la Propiedad.
- Se debe presentar el logotipo y los colores.
- Los trámites de registro y la publicación en el Diario Oficial La Gaceta, se realizan por medio de un notario.

#### **4.13.2 Permisos de funcionamiento**

Al ser un establecimiento industrial y comercial debe contar con los permisos necesarios para su legal funcionamiento, acatando los parámetros otorgados por las autoridades. Es importante tomar en cuenta los permisos municipales, entre ellos el uso de suelo, ya que la empresa Ginger S.A contará con un terreno en el cual se construirá la planta procesadora de té, por lo cual, es necesario realizar un estudio de suelo y tramitar todo lo referente a permisos de construcción en la Municipalidad de Pérez Zeledón. Para el uso de suelo se debe contar con los siguientes documentos y cumplir los pasos:

- Documento que acredita la conformidad de uso del suelo por la municipalidad con la actividad a realizarse en un sitio, según plan regulador.
- Es obligatorio para la instalación o funcionamiento de actividades de comercio, servicios, industria y vivienda, que requieren patente municipal o permiso de construcción.
  - 3 Copias del plano catastrado, visados por el Municipio.
  - Formulario debidamente lleno.



Documento

MUNICIPALIDAD DE SAN JOSE  
DIRECCION DE URBANISMO  
DPTO. CONTROL URBANO  
SECCION PERMISOS DE CONSTRUCCION  
TEL. 295-6128 – FAX 295-6121

**REQUISITOS**  
TRES COPIAS PLANO CATASTRADO CON  
VISADO MUNICIPAL, SIN REDUCIR, SIN  
PEGAS, A TAMAÑO ORIGINAL  
ORIGINAL CON #3 COPIAS

SOLICITUD # \_\_\_\_\_

**CERTIFICADO DE USO DE SUELO Y ALINEAMIENTO**

**DATOS DE LA PROPIEDAD**

Plano Catastrado \_\_\_\_\_ Distrito \_\_\_\_\_

**USO SOLICITADO**

Residencial     Industria     Recreativo  
 Institucional     Comercio y servicios     Otros

Especifique Actividad \_\_\_\_\_ Área de Uso de actividad \_\_\_\_\_

**CON EL FIN**

1. Construcción    2. Patente    3. Consulta

Nombre del solicitante \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_ Cedula \_\_\_\_\_

TEL \_\_\_\_\_ #Fax \_\_\_\_\_ email \_\_\_\_\_


  
**COSTA RICA**

Figura 35. Trámite para certificación de uso de suelo para una empresa en Costa Rica.  
Nota: Imagen tomada de la Municipalidad de Pérez Zeledón, 2019.

#### 4.13.2.1 Permiso sanitario

También es importante contar con permiso sanitario de funcionamiento, ya que lo que se realiza es una actividad productora de alimentos, debe certificarse la salubridad del producto para que este pueda ser distribuido a sus consumidores. Y para esto se necesita el certificado que otorga el Ministerio de Salud autorizando el funcionamiento de un establecimiento de tipo industrial, comercial o de servicio. Y para otorgar este permiso el Ministerio de salud valora los siguientes rubros:

- El cumplimiento de la normativa técnica, jurídica y administrativa.
- Que haya condiciones sanitarias y ambientales aceptables al momento de solicitar el permiso.
- Que no existan órdenes sanitarias incumplidas o giradas al momento de solicitar el permiso.
- Cumplimiento de reportes operacionales.

Y para tramitar la solicitud de este permiso es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- Formulario Unificado de solicitud de PSF.
- Declaración jurada.
- Copia de comprobante de Pago.
- Copia de cédula de identidad (personas jurídicas, certificación de personería jurídica).
- Certificación de uso de suelo (Municipalidad).
- Estudio de aguas (Certificación de A y A o estudio de un profesional).
- Estudios de viabilidad ambiental (SETENA).
- Deposición de residuos.
- Certificación de cumplimiento con reglamento de BPM.

La duración de este trámite puede rodar de 1 a 22 días y este tiene una vigencia de 1 a 5 años.

Luego de esto, esta lo relacionado con la patente de funcionamiento que se solicita en la municipalidad, y luego de adquirida se debe pagar trimestralmente en el caso de las sociedades anónimas, y tiene una duración el trámite de 10 días hábiles y requiere de los siguientes requisitos:

- Permiso Uso de Suelo (Municipalidad).
- Permiso sanitario de funcionamiento (PSF) (Ministerio Salud).
- Póliza de riesgos o exoneración (si esta aplica de INS u otra operadora).
- El registró como patrono (CCSS)

#### **4.13.2.2 Registro en la Caja Costarricense del Seguro Social.**

La seguridad del colaborador es indispensable, se debe contar con un seguro o póliza que respalde atención médica que requiera el funcionario de la empresa, por lo que, al ser una planta procesadora de té, se expone a actividades que atenten con su salud física o mental, por lo que deben de estar debidamente registrados en la CCSS al igual que el

patrono para esto es necesario cumplir con los siguientes requisitos tanto para patrono como trabajadores.

**a) Para funcionarios es necesario**

- Documento que justifique actividad económica (copia simple).
- Factura de servicios públicos (original + copia simple), puede ser una factura de electricidad o agua del lugar donde desarrolla la actividad laboral.
- Documento de identidad (original + copia simple), cédula identidad, cédula de residencia, pasaporte con estancia legal o carné de refugiado.

**b) Para el patrono es necesario**

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

### **4.13.3 Tributación e impuestos**

En el caso del registro como contribuyente ante el Ministerio de Hacienda es necesario inscribirse ya sea en el régimen simplificado o tradicional, en el caso de la empresa Ginger S.A se registrará en el régimen tradicional, por ser una pyme y que cuenta con las características necesaria para este tipo de tributación. Y para esta inscripción es necesario los siguientes requisitos:

- Presentar Declaración D.140 Inscripción en el Registro Único Tributario.
- Utilizar el programa de asistencia ATV.

Por último, es necesario cumplir con una póliza de riesgos de trabajo para los colaboradores de la planta. Permitiendo al patrono por el pago de una prima, por un período determinado, garantizar la protección de sus trabajadores o de intermediarios ante un eventual accidente y/o enfermedad laboral y esta es de carácter obligatorio para el patrono. Para obtener esta póliza es necesario lo siguiente:

- Llenar la solicitud respectiva.
- Presentar la lista de trabajadores indicando: nombre, número de cédula, puesto del trabajo, monto del salario mensual y forma de pago.
- En caso de personas jurídicas deben aportar personería jurídica y copia de cédula de quien firma la solicitud.
- El patrono puede incluirse en la póliza.

#### **4.14 Estudio ambiental.**

Es de interés para el estudio de la planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela, analizar los aspectos relacionados con la evaluación del impacto ambiental, mediante los cuales es posible predecir y estimar la afectación que generaría el proyecto en el entorno donde se ubicará, así como también prevenir las consecuencias de las acciones generadas por el proyecto. Así mismo, es importante resaltar que la conservación de los recursos naturales es imprescindible para que hoy día un proyecto sea más aceptado por la sociedad costarricense.

En el presente estudio, el impacto ambiental generado por la planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela, es mínimo, esto porque los procesos en su mayoría se realizan de una manera simple y no requieren de métodos que vayan a generar un impacto directo ante la naturaleza. El efecto en primera instancia no repercute negativamente en el ambiente, esto porque en todo el proceso se estimula el uso racional de los recursos. Según consulta realizada hacia funcionarios de SETENA, para la construcción de esta planta, no se requiere permiso o trámite alguno para gestionar ante esta institución. Ya que la propiedad en la que se piensa construir, se encuentra en un área rural la cual está rodeada de otras casas de habitación y negocios y este no se encuentra en un área protegida o un lugar que sea de impacto ambiental.

#### **4.14.1 Impactos en el ambiente**

Dentro de los impactos que se generan en primera instancia serían los de construcción de la planta productora y comercializadora de té de jengibre con canela, en estos se vería afectado por la destrucción del terreno al construir una edificación que cambie el entorno natural ya que se realizarán movimientos de tierra que pueden tener un impacto en la pérdida de suelo en el entorno debido a la construcción de cimientos, entre otros. En segundo plano se encuentra lo referente a las aguas pluviales, aguas residuales y desechos sólidos que se generen a través de la actividad que se realiza en la planta de producción de té de jengibre con canela.

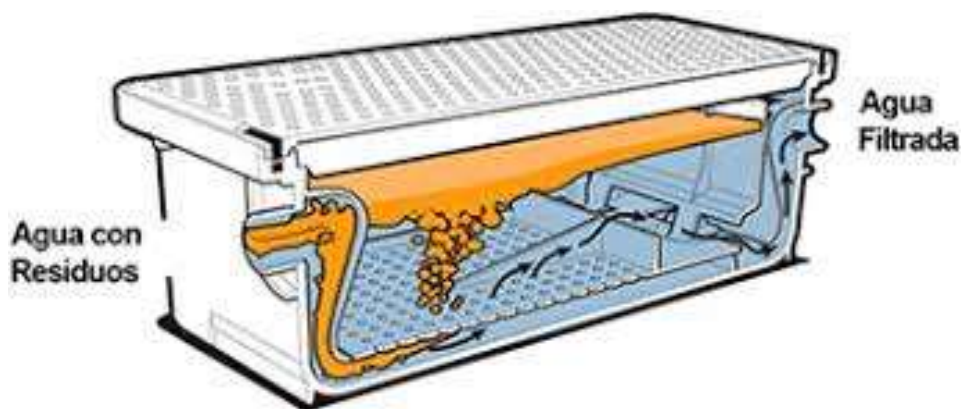
Con los impactos mencionados anteriormente es notable que, aunque es poco si existe una afectación al entorno que puede cambiar a este en alguna de sus composiciones. En el caso de la construcción, se está cambiando el paisaje natural por uno más urbanizado el cual aparta la fauna silvestre hacia otras áreas y de igual manera elimina la flora existente, aunque para efectos de este proyecto, el lugar donde se construirá la planta procesadora de té de jengibre con canela, no posee alguna fuente de agua que la rodee o algún tipo de vegetación de montaña cercana que se vea afectada directamente. Sin embargo, si se puede ver afectado a nivel social ya que los desechos pueden causar molestias a los vecinos, así como la contaminación sonora que pueda ocasionar las máquinas procesadoras de té. Es importante mencionar que en cuanto a legislación en el caso de este proyecto de construcción de la procesadora y comercializadora de té, no es necesario hacer ningún tipo de procedimiento ante el SETENA, ya que la propiedad cuenta con todas las condiciones para la construcción de una edificación, siempre y cuando se apeguen a las normativas de procesos constructivos de drenajes y manejos de aguas residuales que actualmente se recomiendan.

#### **4.14.2 Mitigaciones**

Para contrarrestar los posibles impactos mencionados anteriormente, se comenzará por la parte constructiva, ya que de esta depende que en el momento en que esté funcionando la planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela, lo

referente a aguas residuales, y contaminación sónica sean mitigados por las medidas que ya fueron tomadas a la hora de la construcción, cuyo valor económico ya se encuentra incluido dentro de valor del inmueble ya construido.

En el caso de las aguas jabonosas y aguas provenientes del lavado de los insumos de producción, estas deben ser tratadas con el fin de contaminar lo menos posible al hacer su descargue en los desagües. Para esta situación se prevé construir una trampa de grasa para tratar estas aguas y de esa manera lograr filtrar las aguas con residuos y que estas estén totalmente tratadas cuando salgan. En la siguiente figura 36 se muestra un ejemplo de una trampa de grasa para efectos demostrativos de la que se construirá en la planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela.

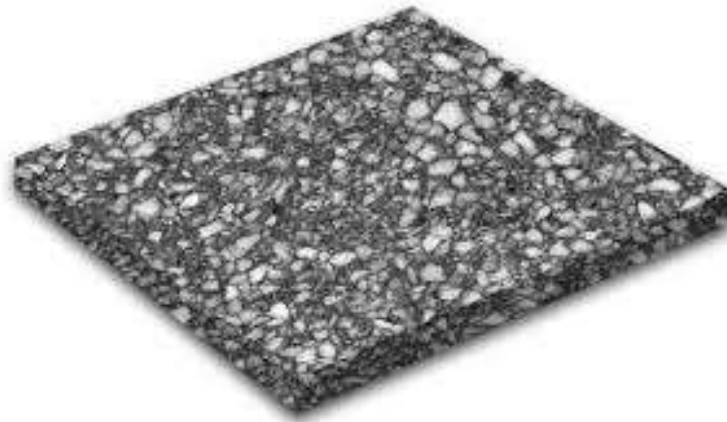


*Figura 36.* Diseño de la trampa de grasa a construir en la planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela.

Nota: Imagen tomada de google imágenes, 2019.

Otra medida a tomar con respecto a las aguas negras es la construcción de un drenaje con tanque séptico, para que las aguas provenientes de sanitarios descarguen en este. De igual manera en el caso de la contaminación sónica producida por el sonido de las máquinas, será tratada mediante la construcción de las paredes de la planta procesadora y comercializadora de té, con un aislante acústico, el cual no permitirá la salida de sonido hacia el exterior. Este material aislante acústico se coloca en el centro

de la pared logrando así el efecto aislante. En la imagen siguiente se muestra un ejemplo de este material con el cual se construirá las paredes.



*Figura 37.* Material aislante con el que se construirá las paredes de la planta procesadora de té de jengibre y canela para evitar la contaminación sónica.

Nota: Imagen tomada de google imágenes, 2019.

Por último, se encuentra la introducción de alcantarillas para la elaboración de desagües los cuales conduzcan el agua llovida a su destino y así estas no descarguen en la propiedad vecina o en el camino, ocasionando algún problema.

#### **4.5 Estudio financiero**

En el presente estudio se realiza un análisis de las variables financieras del proyecto de té de jengibre con canela, para cumplir con el propósito se toma como apoyo la información y los cálculos construidos en los estudios anteriores, por lo que se establecen de manera ordenada los cuadros analíticos con los datos obtenidos, con el objetivo de evaluar, decidir la ejecución y puesta en marcha del proyecto tomando en cuenta la viabilidad, rentabilidad, sostenibilidad y el grado de impacto financiero. Se realizan proyecciones de inversión, costos, y gastos que se reflejan en los estados financieros, de manera que se logre visualizar cuáles son los aspectos negativos y positivos del proyecto en la situación económica. Así también se establecen relaciones con los ingresos que se esperan del proyecto, siendo analizados con la ayuda de indicadores de rentabilidad como el VAN (valor actual neto), la TIR (tasa interna de retorno) y la relación Beneficio-Costo. Tomando los aspectos financieros, se puede

analizar la factibilidad y la puesta en marcha o no del proyecto. La rentabilidad y sostenibilidad del proyecto, están muy ligadas al aspecto financiero, ya que se necesita reflejar cifras que demuestren que realmente el proyecto puede seguir adelante. Además, es importante tomar en cuenta que los estados financieros realizados hacen referencia a diez años de proyección, porque no se cuenta con información de años anteriores como base.

Considerando la situación del proyecto de la empresa Ginger Tea, se realizó el estudio y análisis de la situación financiera, para determinar si el proyecto es viable.

Tabla 22. *Inversiones para la planta procesadora del té de jengibre con canela*

<b>Descripción</b>	<b>Costos</b>
Edificaciones	10.000.000.00
Maquinaria y equipo	3.754.297.00
Vehículos	900.000.00
Capital de trabajo	2.548.845.00
Inversiones intangibles	578.597.25
<b>Total:</b>	<b>17,781,739.25</b>

Nota. Elaboración propia, 2019.

La inversión total del proyecto está compuesta por la inversión en activos fijos y el capital de trabajo, siendo estos los elementos fundamentales para iniciar el proceso de producción, siendo las edificaciones los de mayor valor. Es importante resaltar que el terreno es propio, por lo que no se contempla en la Tabla 22.

#### **4.14.3 Financiamiento**

Se establece una serie de costos que cubrir para poder dar inicio con la apertura de la planta procesadora de té, para la cual se requiere un financiamiento para su adquisición.

Tabla 23. *Financiamiento para la planta procesadora del té de jengibre con canela.*

<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>	<b>Propio</b>	<b>Financiado</b>	<b>Total</b>
Edificaciones	10,000,000.00		10.000.000,00	10,000,000.00



Maquinaria y equipo	3,754,297.00		3,754,297.00	3,754,297.00
Vehículos	900,000.00		900,000.00	900,000.00
Capital de trabajo	2,548,845.00	2,548,845.00		2,548,845.00
<b>Total:</b>	<b>17,203,142.00</b>	<b>2,548,845.00</b>	<b>4,654,297.00</b>	<b>17,203,142.00</b>

Nota: Elaboración propia, 2019.

En la Tabla 23, se establece el financiamiento requerido para iniciar con el desarrollo del proyecto, este monto es establecido con respecto a las inversiones iniciales, por tanto, se solicita ante la Cooperativa un monto de 14 000 000 millones de colones.

#### 4.14.4 Valor de desecho

Se estima el valor que obtendrá en el futuro los activos, depreciando su valor actual en relación a su vida útil, según su trascendencia en el tiempo y en su uso.

Tabla 24. *Valor residual de los activos de la planta procesadora del té de jengibre con canela.*

<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>	<b>Depr. Acumulada</b>	<b>Valor en Libros</b>
Edificaciones	10,000,000.00	310,265.64	9,689,734.36
Maquinaria y equipo	3,304,297.00	623,173.20	2,681,123.80
Vehículos	900,000.00	139,619.54	760,380.46
Computadora	450,000.00	139,619.54	310,380.46
Capital de trabajo	2,548,845.00	-	2,548,845.00
<b>Total:</b>	<b>17,203,142.00</b>	<b>1,212,677.92</b>	<b>15,990,464.08</b>

Nota. Elaboración propia, 2019.

Se muestra en la tabla 24, el valor residual para los activos de la planta procesadora del té de jengibre con canela, obteniendo un detalle de la depreciación acumulada y el valor en libros.

#### 4.14.5 Proyección ingresos y beneficios

Se detallan las ventas estimadas del té de jengibre con canela, con una proyección a 10 años y un aumento del 5% por concepto de inflación, totalizando el precio por la producción de cada año. Lo cual se puede apreciar en la Tabla 25.

Tabla 25. *Estimación de ingresos de la planta procesadora de té de jengibre con canela.*

<b>Año</b>	<b>Precio</b>	<b>Producción</b>	<b>Total</b>
1	2,365.00	16,224.00	38,369,760.00
2	2,483.25	17,035.20	42,302,660.40
3	2,607.41	17,886.96	46,638,683.09
4	2,737.78	18,781.31	51,419,148.11
5	2,874.67	19,720.37	56,689,610.79
6	3,018.41	20,706.39	62,500,295.89
7	3,169.33	21,741.71	68,906,576.22
8	3,327.79	22,828.80	75,969,500.29
9	3,494.18	23,970.24	83,756,374.07
10	3,668.89	25,170.00	92,345,992.28

Nota. Elaboración propia, 2019.

#### 4.15 Costos

La producción del té de jengibre con canela conlleva una serie de costos que provienen de su elaboración, producción y distribución, influye en estos todo el equipo, maquinaria y recursos que requiere el mismo para su producción final, para lo cual se ha seleccionado los costos según su clasificación, que permite identificar su variable y a su vez sus costos.

##### 4.15.1 Costos de manufactura

Tabla 26. *Estimación de costos de manufactura de la planta procesadora de té de jengibre con canela.*

<b>MOD</b>	<b>MD</b>	<b>CIF</b>	<b>Total</b>
9,850,962.03	11,729,048.16	3,492,975.20	25,072,985.39
10,343,510.13	12,575,138.03	3,667,623.96	26,586,272.12
10,860,685.64	13,497,010.81	3,851,005.16	28,208,701.61
11,403,719.92	14,502,646.15	4,043,555.42	29,949,921.49
11,973,905.92	15,599,779.79	4,245,733.19	31,819,418.89
12,572,601.21	16,797,789.99	4,458,019.85	33,828,411.05
13,201,231.27	18,106,760.15	4,680,920.84	35,988,912.26
13,861,292.84	19,537,390.03	4,914,966.88	38,313,649.75
14,554,357.48	21,101,684.85	5,160,715.22	40,816,757.55
15,282,075.35	22,878,097.38	5,418,750.99	43,578,923.71

Nota. Elaboración propia, 2019.

En la Tabla 26, se detallan los costos de manufactura de la planta procesadora de té de jengibre con canela, entre los cuales la mano de obra directa, los materiales directos y los costos indirectos de fabricación, estos estimados a 10 años.

#### 4.15.2 Costos administrativos

Tabla 27. *Estimación de costo administrativos de la planta procesadora de té de jengibre con canela.*

Año	Salarios	Cargas Sociales	Telefonía	Internet	Mantenimiento de equipos	Total
1	6,853,586.04	1,804,560.00	216,000.00	144,000.00	240,000.00	9,258,146.04
2	7,196,265.34	1,894,788.00	226,800.00	151,200.00	252,000.00	9,721,053.34
3	7,556,078.61	1,989,527.40	238,140.00	158,760.00	264,600.00	10,207,106.01
4	7,933,882.54	2,089,003.77	250,047.00	166,698.00	277,830.00	10,717,461.31
5	8,330,576.67	2,193,453.96	262,549.35	175,032.90	291,721.50	11,253,334.38
6	8,747,105.50	2,303,126.66	275,676.82	183,784.55	306,307.58	11,816,001.11
7	9,184,460.77	2,418,282.99	289,460.66	192,973.77	321,622.95	12,406,801.14
8	9,643,683.81	2,539,197.14	303,933.69	202,622.46	337,704.10	13,027,141.20
9	10,125,868.00	2,666,157.00	319,130.38	212,753.58	354,589.31	13,678,498.27
10	10,632,161.40	2,799,464.85	335,086.89	223,391.26	372,318.77	14,362,423.17

Nota. Elaboración propia, 2019.

En la Tabla 27, se detallan los gastos administrativos de la planta procesadora de té de jengibre con canela, como: los salarios, insumos de oficina, mantenimiento de equipos, estos estimados a 10 años. Los cuales presentan un aumento anual del 5%, por motivo de inflación.

#### 4.15.3 Gastos de ventas y mercadeo

Tabla 28. *Estimación de gastos de venta y mercadeo de la planta procesadora de té de jengibre con canela.*

Año	Publicidad	Combustible	Total
1	1.200.000,00	300.000,00	1.500.000,00
2	1.260.000,00	315.000,00	1.575.000,00
3	1.323.000,00	330.750,00	1.653.750,00

4	1.389.150,00	347.287,50	1.736.437,50
5	1.458.607,50	364.651,88	1.823.259,38
6	1.531.537,88	382.884,47	1.914.422,34
7	1.608.114,77	402.028,69	2.010.143,46
8	1.688.520,51	422.130,13	2.110.650,63
9	1.772.946,53	443.236,63	2.216.183,17
10	1.861.593,86	465.398,46	2.326.992,32

Nota. Elaboración propia, 2019.

En la Tabla 28, se detallan los gastos de venta de la planta procesadora de té de jengibre con canela, los cuales presentan un aumento anual del 5%, por motivo de inflación, estimados a 10 años.

#### 4.15.4 Gastos financieros

En el caso del financiamiento se optó por un préstamo de Banca de Desarrollo que otorga Coopealianza, esta será la entidad en la que se procede realizar el financiamiento. En cuanto a tasas de interés esta ofrece una tasa especial al tratarse de un préstamo para Pymes, este será de un 12,20%. Generando una cuota de interés mensual de ¢ 294.532,73 y a un plazo de 8 años. Este financiamiento es con el fin de construir la planta procesadora de té, así como la compra de maquinaria para la producción del té.

Tabla 29. *Estimación del préstamo solicitado de la planta procesadora de té de jengibre con canela.*

Año	Cuota Fijo	Intereses	Amortización	Total
1	229,081.01	1,647,773.85	1,101,198.31	2,748,972.15
2	229,081.01	1,505,654.96	1,505,654.96	3,011,309.93
3	229,081.01	1,345,194.44	3,748,293.21	5,093,487.65
4	229,081.01	1,164,025.15	5,333,240.22	6,497,265.36
5	229,081.01	959,474.43	7,122,737.94	8,082,212.37
6	229,081.01	728,524.73	9,143,185.36	9,871,710.09

7	229,081.01	467,769.04	11,424,388.47	11,892,157.51
8	229,081.01	173,360.63	14,000,000.00	14,173,360.63

Nota: Elaboración propia, 2019.

#### **4.15.5 Evaluación contable**

La evaluación contable es el proceso por el cual se analizan los resultados obtenidos y se identifica cual será la ganancia neta de un proyecto, buscando operar ingresos y utilidades que beneficien el crecimiento de la empresa.

Para la planta procesadora de té de jengibre con canela se planteó un escenario de un incremento en las ventas del 5%, el cual es lineal para los demás períodos.

#### **4.15.6 Proyección estado de resultados**

El estado de resultados proyectado es la herramienta con la cual los empresarios pueden visualizar el futuro contable del proyecto. Además, de tomar decisiones sobre los gastos y costos, si estos deben disminuir o se pueden mantener para obtener los ingresos deseados.

En la Tabla 30 se observa el estado de resultados proyectado a 10 años, el cual muestra un escenario positivo.

Tabla 30. *Estado de resultados que muestra la evaluación contable, con proyección a 10 de años.*

Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas	38 369 760	42 302 660	46 638 683	51 419 148	56 689 611	62 500 296	68 906 576	75 969 500	83 756 374	92 345 992
Costos de fabricación	25 230 884	26 752 065	28 382 784	30 132 708	32 011 345	34 029 934	36 200 511	38 535 828	41 050 045	43 823 876
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>13 138 876</b>	<b>15 550 595</b>	<b>18 255 899</b>	<b>21 286 440</b>	<b>24 678 266</b>	<b>28 470 362</b>	<b>32 706 065</b>	<b>37 433 672</b>	<b>42 706 329</b>	<b>48 522 116</b>
Gastos administrativos	7 329 305	7 810 473	8 200 997	8 611 047	9 041 599	9 493 679	9 968 363	10 466 781	10 990 120	11 539 626
Gastos de mercadeo y ventas	1 590 000	1 759 500	1 847 475	1 939 849	2 036 841	2 138 683	2 245 617	2 357 898	2 475 793	2 599 583
Total gastos operación	8 919 305	9 569 973	10 048 472	10 550 896	11 078 440	11 632 362	12 213 980	12 824 679	13 465 913	14 139 209
<b>Utilidad de operación</b>	<b>4 219 571</b>	<b>5 980 622</b>	<b>8 207 427</b>	<b>10 735 545</b>	<b>13 599 826</b>	<b>16 838 000</b>	<b>20 492 085</b>	<b>24 608 993</b>	<b>29 240 416</b>	<b>34 382 907</b>
Otros ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos financieros	1 647 774	1 505 655	1 345 194	1 164 025	959 474	728 525	467 769	467 769	0	0
Utilidad Antes de impuestos	2 571 797	4 474 967	6 862 233	9 571 519	12 640 351	16 109 475	20 024 316	24 141 224	29 240 416	34 382 907
Impuesto renta	771 539	1 342 490	2 058 670	2 871 456	3 792 105	4 832 842	6 007 295	7 242 367	8 772 125	10 314 872
<b>Utilidad neta</b>	<b>1 800 258</b>	<b>3 132 477</b>	<b>4 803 563</b>	<b>6 700 064</b>	<b>8 848 246</b>	<b>11 276 632</b>	<b>14 017 021</b>	<b>16 898 857</b>	<b>20 468 291</b>	<b>24 068 035</b>

Nota: Elaboración propia, 2019.

El estado de resultados muestra que los ingresos brutos, generado de la venta del té desde el primer año arroja números positivos, obteniendo al décimo año una utilidad neta de ₡24 068 035.

Por su parte, la utilidad de operación para el primer año asciende a ₡4.219.571 y este va en aumento en el transcurso de los períodos, esto ligado al aumento en la utilidad bruta.

Al visualizar los resultados obtenidos, se puede concluir que el proyecto arroja números positivos, dando una utilidad neta para el primer año de ₡1.800.258, incrementando en el transcurso de los períodos.

#### 4.15.7 Análisis razones financieras

Las razones son parámetros financieros que permiten evaluar el comportamiento económico y financiero en el transcurso de los años, lo que permite la toma de decisiones asertivas para el buen funcionamiento de una empresa. Estas se dividen en cuatro

grupos; razones de rentabilidad, liquidez, endeudamiento y actividad. Dentro de las razones que se analizan para el proyecto del té se encuentran las siguientes.

En la tabla 31 se muestran algunos indicadores que permiten obtener un panorama más amplio de la situación financiera de la empresa

Tabla 31. *Razones financieras del flujo de la planta procesadora de té de jengibre con canela. Cifras en porcentaje.*

Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Margen</b>	34.24	36.7	39.1	41.4	43.5	45.5	47.4	49.2	50.9	52.5
<b>Utilidad bruta</b>	0%	6%	4%	0%	3%	5%	6%	7%	9%	4%
<b>Margen</b>	11.00	14.1	17.6	20.8	23.9	26.9	29.7	32.3	34.9	37.2
<b>Utilidad explotación</b>	0%	4%	0%	8%	9%	4%	4%	9%	1%	3%
<b>Margen</b>	4.69%	7.40	10.3	13.0	15.6	18.0	20.3	22.2	24.4	26.0
<b>Utilidad neta</b>		0%	0%	3%	1%	4%	4%	4%	4%	6%
<b>Rendimiento</b>	10.12	17.6	27.0	37.6	49.7	63.4	78.8	95.0	115.	135.
<b>Inversión</b>	0%	2%	1%	8%	6%	2%	3%	3%	11%	35%
<b>Cobertura a intereses</b>	2.56	3.97	6.10	9.22	14.1	23.1	43.8	52.6		

Nota: Elaboración propia, 2019.

Como se puede observar en la tabla 31 se muestra los porcentajes según las ratios para cada uno de los años. De lo anterior se obtiene el siguiente análisis:

**a) Margen de utilidad bruta:** Demuestra el porcentaje de contribución generado después de cubiertos los costos. El resultado es la proporción de las ventas que se expresan como utilidad bruta. La tabla anterior muestra los resultados del margen de utilidad bruta del proyecto té de jengibre con canela, donde se puede resaltar que desde el primer año el proyecto presenta un margen alto de 34.24%, lo que quiere decir que son cifras positivas para el proyecto ya que demuestra que los ingresos son elevados y permiten responder exitosamente al proyecto. Al igual se puede observar que dicho margen de utilidad bruta va en aumento año con año. Pero tomando en cuenta la inversión en relación con el Valor actual neto el proyecto necesitaría de un aumento en su producción para lograr cubrir el financiamiento y obtener una utilidad esperada para así lograr un equilibrio.

**b) Margen de utilidad de explotación:** Este es un indicador de rentabilidad el cual se calcula sin tener en cuenta el efecto de los impuestos y de los intereses en relación con la utilidad de operación. En la tabla 31 se puede observar que este margen para el primer año es de 11% lo que es aceptable para la empresa agregado a esto se puede observar cómo esta va en aumento hasta el año diez. Lo que nos indica que existe una rentabilidad en las ventas ya que muestra una buena marcha en la empresa desde el punto de vista operativo sin incorporar los beneficios ajenos a la explotación.

**c) Margen de utilidad neta:** Este margen genera la utilidad final porcentual obtenida sobre las ventas. Se obtiene el rendimiento final procedente de las ventas, por medio de la importancia relativa de la utilidad neta sobre las ventas. Como resultado del margen de utilidad neta del proyecto de té de jengibre con canela, se puede observar que para el primer año se refleja un porcentaje bajo de 4,69%, lo que significa que para este año no se reporta una conservación de los ingresos adquiridos por ventas, esto debido a que la empresa necesita recuperar lo invertido en el proyecto y al no contar con un financiamiento externo debe de tomar las consideraciones del caso, pero aun así en los siguientes años se muestra un incremento de los porcentajes, de tal forma que para el año diez se alcanza un 26,00%, lo que es una cifra positiva para el proyecto.

**d) Rendimiento sobre inversión:** Mide la generación de utilidad neta por cada colón invertido en activo total, es la rentabilidad final sobre la inversión total de activos del proyecto. Representa la eficacia y la eficiencia con la que son utilizados los recursos totales para generar ganancias.

En cuanto al rendimiento sobre la inversión total del proyecto, se puede observar que para el año uno se obtiene una proporción porcentual de 10.12%, lo que evidencia que el rendimiento es aceptable y que la efectividad de los activos es la óptima para producir utilidades netas. Pero a partir de año dos en adelante se observa que hay un crecimiento considerable en el rendimiento, lo que indica que la productividad va mejorando conforme el paso del tiempo, y así se obtienen mayores ganancias. Cabe rescatar que en este proyecto se necesita un aumento en los ingresos para lograr un rendimiento mayor a la hora de tomar en cuenta el financiamiento ya que trae el Valor actual neto al presente.



e) **Cobertura de intereses:** Pretende evaluar el equilibrio de los flujos de caja generados por la empresa para atender sus obligaciones financieras de una compañía y ver si tiene mayor capacidad de endeudamiento. Para el proyecto de la empresa Ginger S.A, esta puede pagar 2.56 de intereses de su deuda por cada colón obtenido antes de intereses e impuestos para el primer año, y se observa que con el transcurrir los años esta cobertura es mayor.

#### 4.15.8 Punto de equilibrio

Se determina el punto de equilibrio mediante el costo fijo total y la resta del precio de venta menos el costo variable unitario, lo que permite calcular el nivel mínimo en producción que estime el promedio requerido para cubrir los costos fijos. Es el punto inicial de la oferta para la empresa iniciar su utilidad financiera.

En relación al proyecto, se tiene proyectado vender 16,224 cajas de té de jengibre con canela al año, considerando para la planta procesadora del té de jengibre con canela el punto de equilibrio se alcanza cuando se venda aproximadamente 23 000 cajas de té de jengibre con canela, con un margen de contribución de  $\text{C}\$12,266,596.72$  por lo que el primer año no se obtendrá ganancias, siendo su utilidad alcanzada para aproximadamente el segundo año.

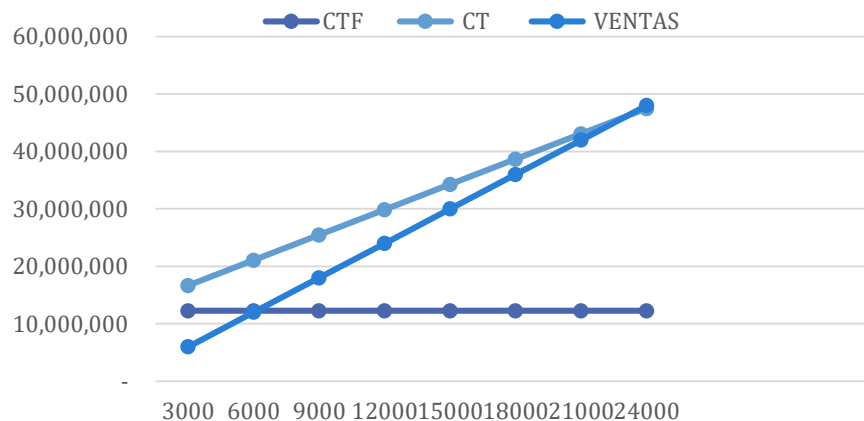


Figura 38. Punto de equilibrio de las ventas de la planta procesadora del té de jengibre con canela.

Nota: Elaboración propia, 2019.

#### 4.15.9 Evaluación financiera

La evaluación financiera es el análisis profundo del flujo de fondos, con el propósito de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto en estudio.

Para la evaluación financiera de la planta procesadora de té de jengibre con canela, la tasa de rendimiento mínima aceptable (TREMA), que se utilizará es de 12%, como medida mínima de rentabilidad para el proyecto, en este caso la TREMA representa el porcentaje mínimo de retorno que la empresa desea obtener sobre la inversión que se tiene que realizar al inicio.

##### 4.15.9.1 Evaluación total sin financiamiento

Tabla 32. *Indicadores financieros flujo sin financiamiento*

<b>Indicadores Financieros</b>	<b>Valor</b>
Valor actual neto	¢46,980,287.52
Tasa interna de retorno	41%
Índice de desabilidad	3,64

Nota: Elaboración propia, 2019

Una vez actualizado los flujos de los beneficios del proyecto a una tasa del 12%. El valor actual neto (VAN) económico obtenido para el proyecto es de ¢46,980,287.52 lo que indica que, si es aceptable el proyecto, es decir, que el proyecto a futuro es viable. Asimismo, la tasa interna de retorno (TIR) económico es de 41%, este es mayor a la tasa de rendimiento mínima aceptable, por lo que se determina, que el proyecto sigue siendo aceptable. Por su parte, la relación del índice de deseabilidad (I/D) para el flujo del proyecto sin financiamiento es de 3,64; lo que significa que el proyecto recupera la inversión varias veces. Para que el proyecto sea rentable, el ID debe ser mayor a 1, y en este caso lo sobrepasa, por lo que se considera desde este punto de vista que el

proyecto es rentable. Estos resultados muestran una situación favorable desde el punto de vista de la evaluación financiera del proyecto.

Consiguientemente, el análisis de los resultados económicos y financieros de los cálculos obtenidos se realizan sin adquirir préstamo durante los 10 años de evaluación del mismo. Esto con la finalidad de representar, mediante el flujo de efectivo, los movimientos en la cuenta de ingresos y egresos del proyecto. En la Tabla 33, se visualiza el flujo del efectivo sin financiamiento.

Tabla 33. *Detalle de los costos del flujo de efectivo sin financiamiento para la planta procesadora del té de jengibre con canela.*

Año	PERIODOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>COSTOS DE INVERSION</b>	<b>17 781 739</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>310 380</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Vehículos	900 000										
Planta de produccion	10 000 000										
Maquinaria y equipo	3 304 297										
Gastos Prepagados	578 597										
Equipo de oficina	450 000					310 380					
Capital Trabajo	2 548 845										
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>0</b>	<b>34 150 189</b>	<b>36 322 038</b>	<b>38 431 256</b>	<b>40 683 604</b>	<b>43 089 785</b>	<b>45 662 296</b>	<b>48 414 491</b>	<b>51 360 507</b>	<b>54 515 958</b>	<b>57 963 085</b>
Costos de fabricacion		25 230 884	26 752 065	28 382 784	30 132 708	32 011 345	34 029 934	36 200 511	38 535 828	41 050 045	43 823 876
Gastos Administrativos		7 329 305	7 810 473	8 200 997	8 611 047	9 041 599	9 493 679	9 968 363	10 466 781	10 990 120	11 539 626
Gastos Mercadeo y ventas		1 590 000	1 759 500	1 847 475	1 939 849	2 036 841	2 138 683	2 245 617	2 357 898	2 475 793	2 599 583
Gastos intereses		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>INGRESOS OPERACIÓN</b>	<b>0</b>	<b>38 369 760</b>	<b>42 302 660</b>	<b>46 638 683</b>	<b>51 419 148</b>	<b>56 689 611</b>	<b>62 500 296</b>	<b>68 906 576</b>	<b>75 969 500</b>	<b>83 756 374</b>	<b>92 345 992</b>
Ventas		38 369 760	42 302 660	46 638 683	51 419 148	56 689 611	62 500 296	68 906 576	75 969 500	83 756 374	92 345 992
Otros		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>FLUJO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>-17 781 739</b>	<b>4 219 571</b>	<b>5 980 622</b>	<b>8 207 427</b>	<b>10 735 545</b>	<b>13 289 446</b>	<b>16 838 000</b>	<b>20 492 085</b>	<b>24 608 993</b>	<b>29 240 416</b>	<b>34 382 907</b>
Impuestos		1 265 871	1 794 187	2 462 228	3 220 663	3 986 834	5 051 400	6 147 625	7 382 698	8 772 125	10 314 872
<b>FLUJO DESPUES IMPUESTOS</b>	<b>-17 781 739</b>	<b>2 953 700</b>	<b>4 186 436</b>	<b>5 745 199</b>	<b>7 514 881</b>	<b>9 302 612</b>	<b>11 786 600</b>	<b>14 344 459</b>	<b>17 226 295</b>	<b>20 468 291</b>	<b>24 068 035</b>
Depreciacion		781 703	781 703	781 703	781 703	753 779	753 779	753 779	753 779	753 779	753 779
Amortización cargos diferidos		115 719	115 719	115 719	115 719	115 719					
Préstamo	0										
Donaciones											
Amortización prestamos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor de rescate											16 569 061
<b>FLUJO NETO FINANCIERO</b>	<b>-17 781 739</b>	<b>3 851 122</b>	<b>5 083 858</b>	<b>6 642 621</b>	<b>8 412 304</b>	<b>10 172 110</b>	<b>12 540 379</b>	<b>15 098 238</b>	<b>17 980 074</b>	<b>21 222 070</b>	<b>41 390 875</b>

Nota: Elaboración propia, 2019

Como lo detalla el flujo de efectivo, para el primer año la planta de té tendrá un flujo neto de \$3.851.122, el cual va en aumento en los siguientes períodos. Dentro de la inversión inicial se detalla el costo de la infraestructura por \$10.000.000, el costo de maquinaria y equipo asciende a los \$3.754.297, por su parte, los costos de operación aumentan un 5% anual, por el índice inflacionario.

Por otra parte, los costos de operación para el primer año son de ₡34.150.189, los cuales irán en aumento cada período, tanto por el aumento en las ventas como por el índice inflacionario proyectado del 5%. Consiguientemente, se encuentran los ingresos por las ventas del té, obteniendo para el primer año un ingreso bruto de ₡38.369.760. Al igual que los costos de operación, éstos incrementarán cada año, generando a los 10 años un ingreso por ₡92.345.992.

En la Tabla 35 se detalla el flujo del inversionista, en donde se obtiene una utilidad neta positiva desde el primer año, por lo que, la empresa puede cubrir los gastos respectivos del préstamo.

Tabla 35. *Flujo de efectivo con inversionista para la planta procesadora del té de jengibre con canela.*

Año	PERIODOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>COSTOS DE INVERSION</b>	17 781 739	0	0	0	0	310 380	0	0	0	0	0
Vehículos	900 000										
Planta de produccion	10 000 000										
Maquinaria y equipo	3 304 297										
Equipo de oficina	450 000					310 380					
Gastos Prepagados	578 597										
Capital Trabajo	2 548 845										
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>	0	35 797 963	37 827 693	39 776 450	41 847 629	44 049 260	46 390 821	48 882 260	51 828 276	54 515 958	57 963 085
Costos de fabricacion	0	25 230 884	26 752 065	28 382 784	30 132 708	32 011 345	34 029 934	36 200 511	38 535 828	41 050 045	43 823 876
Gastos Administrativos	0	7 329 305	7 810 473	8 200 997	8 611 047	9 041 599	9 493 679	9 968 363	10 466 781	10 990 120	11 539 626
Gastos Mercadeo y ventas	0	1 590 000	1 759 500	1 847 475	1 939 849	2 036 841	2 138 683	2 245 617	2 357 898	2 475 793	2 599 583
Gastos intereses	0	1 647 774	1 505 655	1 345 194	1 164 025	959 474	728 525	467 769	467 769	0	0
<b>INGRESOS OPERACIÓN</b>	0	38 369 760	42 302 660	46 638 683	51 419 148	56 689 611	62 500 296	68 906 576	75 969 500	83 756 374	92 345 992
Ventas	0	38 369 760	42 302 660	46 638 683	51 419 148	56 689 611	62 500 296	68 906 576	75 969 500	83 756 374	92 345 992
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>FLUJO ANTES DE IMPUESTOS</b>	-17 781 739	2 571 797	4 474 967	6 862 233	9 571 519	12 640 351	16 109 475	20 024 316	24 141 224	29 240 416	34 382 907
Impuestos		771 539	1 342 490	2 058 670	2 871 456	3 792 105	4 832 842	6 007 295	7 242 367	8 772 125	10 314 872
<b>FLUJO DESPUES IMPUESTOS</b>	-17 781 739	1 800 258	3 132 477	4 803 563	6 700 064	8 848 246	11 276 632	14 017 021	16 898 857	20 468 291	24 068 035
Depreciacion		781 703	781 703	781 703	781 703	753 779	753 779	753 779	753 779	753 779	753 779
Amortizacion cargos diferidos		115 719	115 719	115 719	115 719	115 719	0	0	0	0	0
Préstamo	14 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Donaciones	0										
Amortizacion prestamos		1 101 198	2 344 515	3 748 293	5 333 240	7 122 738	9 143 185	11 424 388	14 000 000	0	0
Valor de rescate	0										0
<b>FLUJO NETO FINANCIERO</b>	-3 781 739	1 596 482	1 685 384	1 952 692	2 264 246	2 595 006	2 887 226	3 346 412	3 652 636	21 222 070	24 821 814

Nota: Elaboración propia, 2019

Sin embargo, la utilidad de los primeros 5 años es baja, por lo que habría que valorar exhaustivamente la efectividad de adquirir el crédito a futuro. De igual manera, es importante resaltar que los primeros años para cualquier empresa son difíciles, por todos los costos que conlleva iniciar, más si se tiene que buscar financiamiento.

#### 4.15.9.2 Evaluación con financiamiento

Tabla 34. *Indicadores financieros flujo con inversionista.*

<b>Indicadores Financieros</b>	<b>Valor</b>
Valor actual neto	23,385,196.64
Tasa interna de retorno	58%
Índice de desabilidad	7,18

Nota: Elaboración propia, 2019.

Como se aprecia en la Tabla 34 los indicadores financieros obtenidos del flujo del inversionista dan positivo, por lo que financieramente el proyecto es rentable.

El flujo del inversionista evalúa el proyecto bajo el supuesto de que se financie con recursos de un crédito. En este caso, se optó por un préstamo de Banca de Desarrollo que otorga Coopealianza, a una tasa de interés un 12,20% al plazo de 8 años.

En la Tabla 35 se detalla el flujo del inversionista, en donde se obtiene una utilidad neta negativa desde el primer año, por lo que, la empresa no puede cubrir los gastos respectivos del préstamo, ya que esta presenta una tendencia negativa en cuanto a rentabilidad. Esto debido a que el gasto sobrepasa la capacidad de cubrir la deuda.

Tabla 35. *Flujo de efectivo con inversionista para la planta procesadora del té de jengibre con canela.*

Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>COSTOS DE INVERSIÓN</b>	<b>17,781,739</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>310,380</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Vehículos	900,000										
Planta de producción	10,000,000										
Maquinaria y equipo	3,304,297										
Equipo de oficina	450,000					310,380					
Gastos Prepagados	578,597										
Capital Trabajo	2,548,845										
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>0</b>	<b>39,976,355</b>	<b>42,215,006</b>	<b>44,383,128</b>	<b>46,684,641</b>	<b>49,128,122</b>	<b>51,723,626</b>	<b>54,481,706</b>	<b>57,707,694</b>	<b>60,689,347</b>	<b>64,445,143</b>
Costos de fabricación	0	25,072,985	26,586,272	28,208,701	29,949,921	31,819,418	33,828,411	35,988,912	38,313,649	40,816,757	43,578,923
Gastos Administrativos	0	11,665,596	12,363,579	12,981,758	13,630,846	14,312,388	15,028,007	15,779,408	16,568,378	17,396,797	18,266,637
Gastos Mercadeo y ventas	0	1,590,000	1,759,500	1,847,475	1,939,849	2,036,841	2,138,683	2,245,617	2,357,898	2,475,793	2,599,583
Gastos intereses	0	1,647,774	1,505,655	1,345,194	1,164,025	959,474	728,525	467,769	467,769	0	0
<b>INGRESOS OPERACIÓN</b>	<b>0</b>	<b>38,369,760</b>	<b>42,302,660</b>	<b>46,638,683</b>	<b>51,419,148</b>	<b>56,689,611</b>	<b>62,500,296</b>	<b>68,906,576</b>	<b>75,969,500</b>	<b>83,756,374</b>	<b>92,345,992</b>
Ventas	0	38,369,760	42,302,660	46,638,683	51,419,148	56,689,611	62,500,296	68,906,576	75,969,500	83,756,374	92,345,992
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>FLUJO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>-17,781,739</b>	<b>-1,606,595</b>	<b>87,655</b>	<b>2,255,555</b>	<b>4,734,508</b>	<b>7,561,489</b>	<b>10,776,670</b>	<b>14,424,870</b>	<b>18,261,806</b>	<b>23,067,027</b>	<b>27,900,850</b>
Impuestos		-481,978	26,296	676,666	1,420,352	2,268,447	3,233,001	4,327,461	5,478,542	6,920,108	8,370,255
<b>FLUJO DESPUES IMPUESTOS</b>	<b>-17,781,739</b>	<b>-1,124,616</b>	<b>61,358</b>	<b>1,578,888</b>	<b>3,314,155</b>	<b>5,293,042</b>	<b>7,543,669</b>	<b>10,097,409</b>	<b>12,783,264</b>	<b>16,146,919</b>	<b>19,530,595</b>
Depreciación		781,703	781,703	781,703	781,703	753,779	753,779	753,779	753,779	753,779	753,779
Amortización cargos diferidos		115,719	115,719	115,719	115,719	115,719	0	0	0	0	0
Prestamo	14,000,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Donaciones	0										
Amortización prestamos		1,101,198	2,344,515	3,748,293	5,333,240	7,122,738	9,143,185	11,424,388	14,000,000	0	0
Valor de rescate	0										0
<b>FLUJO NETO FINANCIERO</b>	<b>-3,781,739</b>	<b>-1,328,392</b>	<b>-1,385,735</b>	<b>-1,271,982</b>	<b>-1,121,662</b>	<b>-960,197</b>	<b>-845,738</b>	<b>-573,200</b>	<b>-462,957</b>	<b>16,900,698</b>	<b>20,284,374</b>

Nota: Elaboración propia, 2019.

#### 4.15.9.3 Análisis de sensibilización

Para el análisis de sensibilidad se decidió trabajar con dos escenarios: Optimista y Pesimista. Para los supuestos se utilizó el flujo de efectivo sin financiamiento, donde se evalúa el cálculo del valor actual neto, tasa interna de retorno, índice de deseabilidad.

#### 4.15.9.4 Escenario positivo

En el caso optimista se tomó el total de los ingresos y se incrementaron en un 5%, además manteniendo los costos de operación. En la tabla 36 se presentan los resultados.

Tabla 36. *Evaluación económica de la planta procesadora de té de jengibre con canela, en un escenario optimista.*

<b>Indicador</b>	<b>Cifra</b>
<b>VAN</b>	¢58 161 988,15
<b>(TIR)</b>	48%
<b>I/D</b>	4.27

Nota: Elaboración propia, 2019.

De este modo se concluye que el proyecto es económicamente rentable puesto que el VAN es de ¢58 161 988,15 y la TIR 48% lo que indica que el retorno tiene una probabilidad de recuperación de más de la mitad del promedio. Para agregar el índice de deseabilidad es de 4.27 lo que indica que este es mayor a 1 y es adecuado.

#### **4.15.9.5 Escenario negativo**

Para la evaluación financiera pesimista, del proyecto se utilizó un incremento de los costos de operación en un 5% y se mantuvo los ingresos a través del tiempo sin ninguna modificación y se hizo una evaluación con el cálculo del valor actual neto, tasa interna de retorno, relación con el índice de deseabilidad. En la tabla 37 se presentan los resultados obtenidos.

Tabla 37. *Evaluación económica de la planta procesadora de té de jengibre con canela, en un escenario pesimista.*

<b>Indicador</b>	<b>Cifra</b>
VAN	¢38 538 064,67
TIR	36%
I/D	3.17

Nota: Elaboración propia, 2019.

De este modo se concluye que el proyecto es financieramente rentable puesto a que el VAN es de ¢38 538 064,67, el TIR 36% lo que nos dice que va a generar un retorno, lo que es bueno y además la relación índice de deseabilidad es de 3.17 y se encuentra totalmente por encima del promedio que es 1 lo que nos indica que la situación estaría bien en este escenario, y se encuentra en un punto deseable.



## Capítulo V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## Conclusiones

Existe un crecimiento importante en el mercado de productos naturales lo cual muestra un potencial grupo de consumidores que aceptará y estará dispuesto a consumir el té de jengibre con canela, por la cantidad de beneficios que le genera al cuerpo humano.

Los resultados obtenidos en los estudios de mercado y técnico demuestran que el producto es viable y que, si se puede cumplir con los requerimientos técnicos necesarios para la producción del té de jengibre con canela, además de que, si existe un mercado por explotar y dar aprovechamiento, en donde el té de jengibre con canela tendría un alto consumo.

Actualmente se vive en una era en la cual las personas han modernizado un estilo de vida más saludable, el té es una bebida que sustituye de manera perfecta bebidas con cafeína o refrescos artificiales con endulzantes altos en calorías, por lo cual la diversidad de té se ha vuelto amplia, incorporando en el mercado diferentes sabores enfocados en una alta variedad de beneficios según los problemas más comunes en la sociedad.

Con base a los estudios realizados se logra destacar que un alto porcentaje de la población consume esta bebida, en la cual encuentran respuesta a sus problemas de salud y amoldándolo a su consumo rutinario para un mejor cuidado personal.

El té de jengibre con canela es una bebida alta en beneficios, combate una gran variedad de enfermedades que se han expuesto en la sociedad con gran fuerza en los últimos años, como es el hígado graso, controla el estrés, mejora la digestión entre otros efectos curativos, con los cuales la sociedad combate diariamente, debido a la mala alimentación que se consume tanto en los hogares como en la calle.

Este estudio ha permitido dar importancia a productos como este, rico en propiedades y dar un impacto saludable a la sociedad, logrando dar mayor información a las personas sobre la importancia de consumir este tipo de bebida, ayudando a la vez a incorporarlo con mayor fuerza al mercado, para lo cual el trabajo detrás de este proceso

es un emprendimiento que toma fuerza y beneficia a familias cuya principal actividad es la elaboración del té, este es el caso de las jóvenes que pusieron su sueño en este producto y en el cual trabajan por dar una combinación de calidad y sabor a esta bebida.

También se logró conformar la estructura administrativa necesaria para establecer una Pyme, además de establecer la organización de manera formal con todos los aspectos legales que se deben cumplir para la operación de una planta de este tipo, además de los elementos que se deben cumplir en un estudio ambiental para la operación de la planta procesadora y comercializadora del té de jengibre con canela.

Es tecnológicamente viable realizar el proyecto, pues existe la maquinaria, tecnología y materia prima disponible para elaborar el producto sin contratiempos. Con respecto al ámbito social, se puede afirmar que el proyecto es socialmente viable debido a que se generará actividad económica a la comunidad del Águila de Pejibaye.

Al evaluar la rentabilidad de construir una planta procesadora y comercializadora de té de jengibre con canela y la producción de la misma se logró determinar en el estudio financiero que el proyecto es factible, esto porque es capaz de cubrir el financiamiento, así como obtener los ingresos necesarios para cubrir los gastos y obtener utilidades.

Esto sería inicialmente, conforme el producto alcance nuevas fronteras, las finanzas serán aún mejores y eso generará mayor demanda del producto, pensando en un futuro en realizar otra variedad de té, dando inicio con el té de jengibre con canela el cual muestra ser de interés para los consumidores, pues su marca tomará fuerza y en base a eso, se dará a conocer por sí sola, abriendo al mercado la posibilidad de ofrecer otros sabores que satisfagan la respuesta de la sociedad, ante la preferencia de propiedades con altos beneficios para la salud.

## **Recomendaciones**

Es importante resaltar, que a pesar de que el proyecto financieramente es factible, es posible realizarlo si se presentan ciertos factores a favor de este, considerando los resultados del estudio de factibilidad en general, esto también como reconocimiento a las diferencias realizadas con respecto a los escenarios propuestos.

Asimismo, es necesario atender el cumplimiento tanto del proceso productivo, como el administrativo y el de ventas, de manera que no haya un descuido en la proyección de los ingresos por medio de la alta competitividad.

El proyecto se puede mejorar aumentando los ingresos y tratando de mantener los costos, y con ello a través del tiempo se puede obtener un resultado más positivo para la empresa.

Se recomienda a las propietarias del proyecto tomar en cuenta todo lo referente con el empaquetado y presentación del producto ya que esto hará que el producto sea de mayor calidad.

Es importante rescatar el apoyo que brindan actualmente algunas organizaciones a las mipymes, y con gran fuerza el apoyo tan persistente que existe por los grupos emprendedores fundados por mujeres, para lo cual se dirige la recomendación de buscar todo aquel apoyo que pueda surgir hacia ellas permitiendo hacer posible el proyecto y, por tanto, financiar o sub abastecer al proyecto de la manera posible.

## Referencias Bibliográficas

- Abbate, P. (2015, párr.4). *Marketing para Emprendedores*. Recuperado el 10 de septiembre de 2018, de <http://mastermarketingla.com/por-que-los-emprendedores-son-importantes-para-la-economia/>
- Andersen, A. (1999). *Diccionario de Economía y Negocios*. España: Editorial Espasa.
- Anzola, S. (2002). *Administración de pequeñas empresas*. México: Mc Graw Hill.
- Argüello, G., & Sanarrusia, M. (28 de octubre de 2015). Sitio oficial del INEC. Recuperado el 7 de agosto de 2018, de Sitio oficial del INEC: [http://www.inec.go.cr/sites/default/files/documentos-biblioteca-virtual/receempleo\\_juvenil\\_03.pdf](http://www.inec.go.cr/sites/default/files/documentos-biblioteca-virtual/receempleo_juvenil_03.pdf)
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. (6era edición ed.). (P.E. Vásquez, Ed.) México, México, D.F: MC Graw Hill.
- Blanco, W. G. (2014). *Documento guía del módulo de capacitación en teoría de proyectos*. Colombia: Dirección de Inversiones y Finanzas Públicas (DIFP), Subdirección de Proyectos e Información para la Inversión Pública.
- Bóveda, J., Oviedo, A., & Yakusik, A. (2015, p.21). *Manual de emprendedorismo*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2018, de [https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info\\_11\\_01.pdf](https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info_11_01.pdf)
- Burbano Ruiz, Jorge .E. (2016). *Presupuestos. Enfoque de gestión, planeación y control de recursos*. Universidad del Valle.
- Chiavenato, I. (2007). *Administración de Recursos Humanos*. México: McGraw Hill.
- Consejo estatal de estudiantes. (2015, p.2). *Planificación y elaboración de proyectos*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2018, de <http://agora.ceem.org.es/wp-content/uploads/documentos/proyectos/manualproyectos.pdf>
- Crespo Montero, R. (2006). *Etapas del proceso de la investigación*. Argentina: Santana.
- Cop, J.-F. L., Segura, F. S., & Faure, G. (2014). *Globalizaciones y desafíos para la pequeña agricultura en Costa Rica: experiencia de organización y generación de servicios para el acceso a mercados*. Heredia, Costa Rica: Universidad Nacional.

Cruz, M. (22 de octubre de 2015). El Financiero. Recuperado el 7 de agosto de 2018, de El Financiero: <https://www.elfinancierocr.com/economia>

García, M. (28 de noviembre de 2017). Elpais. Recuperado el 4 de agosto de 2018, de Elpais: [https://elpais.com/economia/2017/11/28/actualidad/1511866202\\_400626.html](https://elpais.com/economia/2017/11/28/actualidad/1511866202_400626.html)

Grinnell, Williams y Unrau 2009 citado por Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. México: Editorial Mc Graw Hill

Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2014). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico: Mac Graw Hill.

Introducción a la teoría económica. (2013, pp. 8-26). *La oferta, la demanda y el mercado*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2018, de [https://campusvirtual.ull.es/ocw/pluginfile.php/5822/mod\\_resource/content/0/Presentacion\\_de\\_Tema\\_2\\_OCW\\_Economia\\_2013.pdf](https://campusvirtual.ull.es/ocw/pluginfile.php/5822/mod_resource/content/0/Presentacion_de_Tema_2_OCW_Economia_2013.pdf)

Instituto de Desarrollo Rural . (2016, p.21). *Caracterización del Territorio Pérez Zeledón*. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018, de [https://www.google.com/url?q=https://www.inder.go.cr/territorios\\_inder/region\\_brunca/caracterizaciones/Caracterizacion-territorio-Perez-Zeledon.pdf&source=gmail&ust=1535850764053000&usg=AFQjCNEYWtWW S8W69uPbLJCdkj0j1M6HEA](https://www.google.com/url?q=https://www.inder.go.cr/territorios_inder/region_brunca/caracterizaciones/Caracterizacion-territorio-Perez-Zeledon.pdf&source=gmail&ust=1535850764053000&usg=AFQjCNEYWtWW S8W69uPbLJCdkj0j1M6HEA)

Instituto de Desarrollo Rural. (2016, p.26). *Caracterización del territorio de Pérez Zeledón*. Obtenido de [https://www.inder.go.cr/territorios\\_inder/region\\_brunca/caracterizaciones/Caracterizacion-territorio-Perez-Zeledon.pdf](https://www.inder.go.cr/territorios_inder/region_brunca/caracterizaciones/Caracterizacion-territorio-Perez-Zeledon.pdf)

Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2012, p.37). *Resultados Generales, X Censo Nacional de Población y VI de Vivienda 2011*. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018, de [https://www.cipacdh.org/pdf/Resultados\\_Generales\\_Censo\\_2011.pdf](https://www.cipacdh.org/pdf/Resultados_Generales_Censo_2011.pdf)

Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2018). *Estimaciones y Proyecciones de Población*. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018, de <http://www.inec.go.cr/poblacion/estimaciones-y-proyecciones-de-poblacion>

Johnson, B. y Onwuegbuzie, A. (2004). Mixed Methods Research: A Research Paradigm Whose Time Has Come [Los métodos de investigación mixtos: un paradigma de investigación cuyo tiempo ha llegado]. Educational Researcher.

Méndez A., Carlos E. (2001). Metodología. Guía para la elaboración de diseños de investigación en ciencias Económicas, Contables, Administrativas. McGraw-Hill. México

Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2013, parr. 4). *Estado de situación de las PYMES en Costa Rica*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2018, de [http://www.kas.de/wf/doc/kas\\_18591-1442-4-30.pdf?160304190320](http://www.kas.de/wf/doc/kas_18591-1442-4-30.pdf?160304190320)

Mundo Forestal. (2016, párr 1). Especies de plantas medicinales y aromáticas. Recuperado el 25 de Septiembre de 2018, de <http://www.elmundoforestal.com/medicinales-aromaticas/>

Rodríguez, J. (2000). Cómo administrar pequeñas y medianas empresas. México: ECAFSA.

Rosales Posas, Ramón. (2005). La Formulación y la evaluación de proyectos con énfasis en el sector agrícola, San José Costa Rica UNED.

Sapag C. Nassir. (2003) Preparación y evaluación de proyectos. (4ta edición) México: Editorial McGraw – Hill Interamericana.

Tapias, D. (2014, p.4). *Escuela Politécnica Superior*. Recuperado el 10 de septiembre de 2018, de [http://arantxa.ii.uam.es/~proyectos/teoria/C3\\_Tipos%20de%20proyectos.pdf](http://arantxa.ii.uam.es/~proyectos/teoria/C3_Tipos%20de%20proyectos.pdf)

Ukessays. (2016). *El estudio de proyectos*. Recuperado el 11 de septiembre de 2018, de <https://www.ukessays.com/essays/foreign-language/el-estudio-de-proyectos.php>

Waldemar .B, Jörn B. N y Rainer D. (2010). Desarrollo de proyectos de investigación Guía para un seminario. Alemania. Universidad de Bremen, Servicio Alemán de Intercambio Académico (DAAD)

-Leyes

Sistema de Banca para el Desarrollo, Ley N. ° 8634, San José – Costa Rica: La Gaceta, 10 de abril del 2008.

Fortalecimiento para la Innovación y Desarrollo Tecnológico de las PYME, Ley N. ° 36575, San José – Costa Rica: La Gaceta, 2 de mayo del 2002.

Ley de Fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa y sus Reformas, Ley N. ° 8262, San José – Costa Rica: La Gaceta, 2 de mayo del 2002.

## Anexos



## Anexo 1

Herramienta utilizada para la medición de la disponibilidad de la compra del té de jengibre con canela.

### Preguntas de Filtro

**1. ¿Reside usted en Pérez Zeledón?**

Si, en el distrito de \_\_\_\_\_

No

**2. ¿En qué rango de edad se encuentra usted?**

Menos de 29 años

De 30 a 55 años

Más de 56 años

**3. ¿Consume regularmente infusiones de té a base de hierbas (Ej: manzanilla, menta, frutas, etc.) ?**

Si

No

Fecha: \_\_\_\_\_

*Encuesta sobre la disponibilidad para compra de té de jengibre con canela*

Encuesta N ° \_\_\_\_\_

Nombre del entrevistador \_\_\_\_\_

Buenos (as) días / tardes

La presente encuesta tiene como objetivo principal conocer la disponibilidad para compra del té de jengibre con canela. La información que usted nos brinde es para fines exclusivamente académicos.

La encuesta le ocupará un tiempo máximo de 10 minutos.

Gracias por su colaboración.

1. ¿Consumen regularmente infusiones de té a base de hierbas en su familia?

1.1 ( ) Sí.

1.2 ( ) No.

2. ¿Qué tipo de té a base de hierbas consumen con más frecuencia?

2.1 ( ) Manzanilla.

2.2 ( ) De sabores.

2.3 ( ) Negro.

2.4 ( ) Aromáticos.

2.5 ( ) Verde.

2.6 ( ) Otros: \_\_\_\_\_

3. Con respecto a la pregunta anterior ¿Porque prefiere ese tipo de té?

3.1 ( ) Saludable.

3.2 ( ) Relajante.

3.3 ( ) Sabor.

3.4 ( ) Calidad.

3.5 ( ) Otros: \_\_\_\_\_

4. ¿Con qué frecuencia consume bebidas de té de hierbas?

4.1 ( ) 1 vez a la semana.

4.2 ( ) 2 veces a la semana.

4.3 ( ) 3 veces a la semana.

4.4 ( ) 1 vez al mes.

4.5 ( ) Otros: \_\_\_\_\_

5. ¿Dónde lo compra usualmente? (Marcar solo una respuesta)

5.1 ( ) Pulperías.

5.2 ( ) Supermercados/autoservicios.

5.3 ( ) Mercados municipales.

5.4 ( ) Otros: \_\_\_\_\_

6. Al comprar té de hierbas ¿Cuál presentación es de su preferencia?

6.1 ( ) Caja de 20 sobres.

6.2 ( ) Caja de 25 sobres.

6.3 ( ) Bolsa plástica.

6.4 ( ) Otros: \_\_\_\_\_

7. ¿Qué es lo que más valora al comprar té de hierbas? (Seleccionar 3 opciones por orden de importancia).

7.1 ( ) Marca.

7.2 ( ) Precio.

7.3 ( ) Sabor.

7.4 ( ) Beneficios a la salud.

7.5 ( ) Presentación del producto.

7.6 ( ) Origen del producto.

8. ¿Qué marca de té de hierbas consume con mayor frecuencia?

8.1 ( ) Mondaisa.

8.2 ( ) Manza té.

8.3 ( ) Twinings.

8.4 ( ) Té Supremo.

8.5 ( ) Lipton.

8.6 ( ) Otros: \_\_\_\_\_

9. Partiendo de la base que el precio de este producto le pareciera aceptable ¿qué probabilidad hay de que lo compre?

9.1 ( ) Lo compraría en cuanto estuviese en el mercado.

9.2 ( ) Lo compraría en un tiempo.

9.3 ( ) Puede que lo comprase en un tiempo.

9.4 ( ) No creo que lo comprase.

9.5 ( ) No lo compraría.

10. ¿Compraría este producto a un precio de ₡2000?

10.1 ( ) Muy probablemente.

10.2 ( ) Probablemente.

10.3 ( ) Es poco probable.

10.4 ( ) No es nada probable.

10.5 ( ) No lo sé.

11. Este producto es de una pyme DE LA REGION BRUNCA ¿Eso lo hace más, o menos interesante para usted?

11.1 ( ) Más interesante

11.2 ( ) Menos interesante

11.3 ( ) Ni más ni menos interesante, no hay diferencia

11.4 ( ) No lo sé

12. ¿Estaría dispuesto(a) a degustar el té de jengibre con canela?

12.1 ( ) Si      12.2 ( ) No

¡Muchas gracias por su disposición!


## Anexo 2

Herramienta para medir la observación de las marcas de té disponibles en el mercado.

<b>FICHA DE OBSERVACIÓN DE LAS MARCAS DE TÉ POSICIONADAS EN EL MERCADO</b>	
Marca	
Tipos/ Sabores	
Origen/ Procedencia	
Presentación/ Gramos	
Empaque	
Slogan	
Código de barra	
Fecha de vencimiento	
Precio	
Observaciones	

### Anexo 3

Formulario para adquirir el permiso de uso de suelo para la construcción de la planta procesadora del té de jengibre con canela.

	<b>MUNICIPALIDAD DE SAN JOSE</b> Solicitud de Licencias Urbanas		<b>CT</b> <input style="width: 100px; height: 20px;" type="text"/>
	Para el trámite de:	<input type="checkbox"/> Visado de Planos	<input type="checkbox"/> Uso de Suelo y Alineamiento
<b>DATOS DE PROPIETARIO</b>			
Nombre o Razón Social _____		Género M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>	
Nº de Cédula física o jurídica _____		Teléfono _____ Fax _____	
Firma _____ (Sólo en caso de visado o VB para catastrar en propiedades del Estado o propiedades en trámite de información posesoria)			
<b>DATOS DE LA PROPIEDAD</b>			
Plano Catastro _____		Distrito _____ Frente propiedad _____ metro lineal	
Dirección _____		Área Total _____ m2	
<b>En caso de tramitar <u>USO DE SUELO</u> completar adicionalmente los siguientes espacios:</b>			
<b>USO SOLICITADO</b>			
<input type="checkbox"/> Residencial	<input type="checkbox"/> Industria	<input type="checkbox"/> Recreativo	<input type="checkbox"/> Permiso de Salud
<input type="checkbox"/> Institucional	<input type="checkbox"/> Comercio y servicios	<input type="checkbox"/> Otros	
Especifique Actividad _____		Área para Actividad _____ m2	
<b>CON EL FIN</b>			
<input type="checkbox"/> Construcción	<input type="checkbox"/> Patente	<input type="checkbox"/> Consulta	
<b>EN CASO DE TRAMITAR UNICAMENTE VISADO O VB PARA CATASTRAR DEBERA COMPLETAR LOS ESPACIOS CORRESPONDIENTES A LOS DATOS DEL PROPIETARIO, DATOS DE LA PROPIEDAD Y DATOS DEL SOLICITANTE</b>			
Nombre del Solicitante _____		Género M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>	
Nº de Cédula _____		Teléfono _____ Fax _____	
Firma _____			
<b><u>USO DE OFICINA</u></b>			
Localización _____		Mapa _____ Parcela _____	
<b>UNICAMENTE PARA USO DE SUELO</b>			
El Reglamento de Uso de Suelo en sus Artículos N° _____ para zona _____			
debe cumplir los siguientes requisitos:			
Superficie mínima del Lote	<input type="text"/>	m	<input type="text"/>
Frente mínimo del lote	<input type="text"/>	ml	<input type="text"/>
Antejardín -retiro	<input type="text"/>	ml	<input type="text"/>
			C.A.S <input type="text"/>
			Espacios de estacionamiento <input type="text"/>
			Unid <input type="text"/>
<b>RESOLUCIONES</b>			
<input type="checkbox"/> <b>USO DE SUELO</b>	<input type="checkbox"/> PERMITIDO	<input type="checkbox"/> DENEGADO	<input type="checkbox"/> NO CONFORME <input type="checkbox"/> CONDICIONADO
<input type="checkbox"/> <b>VISADO</b>	<input type="checkbox"/> APROBADO	<input type="checkbox"/> DENEGADO ( ) Urbanización no recibida por la Municipalidad	( ) Resto de finca no cumple normativa para ser visado
<input type="checkbox"/> <b>VB PARA CATASTRAR</b>	<input type="checkbox"/> APROBADO	<input type="checkbox"/> DENEGADO	
<b>USO SOLICITADO</b> _____			
Observaciones o Condiciones Generales _____			
_____			
_____			
_____			
_____			
_____			
Nombre y firma del analista: _____		Nombre y firma Encargado de Proceso: _____	
<b>MSJ - F - SPP - OOI</b>	<b>Fecha de aprobación: 03-06-09</b>	<b>Versión: 1.0</b>	

## Anexo 4

Formulario para solicitar el permiso sanitario de funcionamiento para la planta procesadora del té de jengibre con canela, asignado por el Ministerio de Salud.

<b>SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO</b> ( FORMULARIO UNIFICADO )										
<b>A: INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO:</b> ( No dejar espacios en blanco, escribir claro de preferencia letra imprenta o de molde. libre de tachaduras ).										
<b>1</b>	MOTIVO DE PRESENTACIÓN:		<b>2</b>	GRUPO DE RIESGO:			<b>3</b>	CÓDIGO CIU	<b>4</b>	TIPO DE ACTIVIDAD O SERVICIO PRINCIPAL :
	1 ERA VEZ			A	B	C				ACCESORIA (S):
	RENOVACION									
<b>5</b>	NOMBRE COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO QUE SOLICITA PSF:									
<b>6</b>	PROVINCIA:	<b>7</b>	CANTON:					<b>8</b>	DISTRITO:	
<b>9</b>	DIRECCIÓN EXACTA DEL ESTABLECIMIENTO (OTRAS SEÑAS ESPECIFICAS):									
<b>10</b>	TELÉFONO:	<b>11</b>	Nº DE FAX PARA NOTIFICACIONES:		<b>12</b>	APDO. POSTAL:	<b>13</b>	CORREO ELECTRÓNICO:		
<b>14</b>	NOMBRE DE LA PERSONA FÍSICA O JURÍDICA PROPIETARIA DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:						<b>15</b>	CÉDULA DE IDENTIDAD O JURÍDICA:		
<b>16</b>	LUGAR DE NOTIFICACIÓN PERSONA FÍSICA O JURÍDICA PROPIETARIA DEL ESTABLECIMIENTO EMPRESA O NEGOCIO :									
<b>17</b>	TELÉFONO	<b>18</b>	Nº DE FAX PARA NOTIFICACIONES:		<b>19</b>	APDO. POSTAL:	<b>20</b>	CORREO ELECTRÓNICO:		
<b>21</b>	RAZÓN SOCIAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO				<b>22</b>	CÉDULA JURÍDICA				
<b>23</b>	NOMBRE DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE, O SU REPRESENTANTE LEGAL EN CASO DE PERSONA JURÍDICA:						<b>24</b>	CEDULA DE IDENTIDAD		
<b>25</b>	LUGAR DE NOTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE O SU REPRESENTANTE LEGAL EN CASO DE PERSONA JURÍDICA:									
<b>26</b>	TELÉFONO	<b>27</b>	Nº DE FAX PARA NOTIFICACIONES:		<b>28</b>	APDO. POSTAL:	<b>29</b>	CORREO ELECTRÓNICO:		
<b>30</b>	Nº TOTAL DE EMPLEADOS:	<b>31</b>	Nº HOMBRES:		Nº MUJERES:		<b>32</b>	No .TOTAL DE CLIENTES U OCUPANTES:		
<b>33</b>	HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE):				<b>34</b>	HORARIO DE ATENCIÓN DE USUARIOS:				



### D. REQUERIMIENTOS DE LA SOLICITUD

1. DECLARACIÓN JURADA ( )
2. COPIA COMPROBANTE DE PAGO DE SERVICIOS ( )
3. COPIA DE LA CÉDULA DE IDENTIDAD ( )
4. CERTIFICACIÓN REGISTRAL O NOTARIAL DE LA PERSONERÍA Y CÉDULA JURÍDICAS VIGENTES ( )
5. LISTADO DEL PERSONAL PROFESIONAL Y TÉCNICO EN CIENCIAS DE LA SALUD Y AFINES A LA SALUD ( )

35	ÁREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS :					
36	DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS OFERTADOS : ( Ver instrucciones al dorso usar hojas adicionales si es necesario)					
37	GENERA DESECHOS PELIGROSOS: ( ) SI ( ) NO			CANTIDAD POR MES :		
<b>B: INFORMACIÓN ESPECÍFICA PARA ESTABLECIMIENTOS DE SALUD Y AFINES:</b>						
38	NOMBRE DEL RESPONSABLE TÉCNICO (EN CASO DE SERVICIOS DE SALUD O AFINES):			39	No. CEDULA:	
40	LUGAR DE NOTIFICACION RESPONSABLE TÉCNICO:					
41	TELÉFONO:	42	Nº FAX PARA NOTIFICACIONES:	43	APDO. POSTAL:	
44				44	CORREO ELECTRÓNICO:	
45	PROFESIÓN DEL RESPONSABLE TÉCNICO:	46	ESPECIALIDAD DEL RESPONSABLE TÉCNICO:		47	REGISTRO DEL COLEGIO PROFESIONAL:
48	Nº PERSONAL PROFESIONAL:			49	Nº PERSONAL TÉCNICO	
50	FIRMA DEL RESPONSABLE TÉCNICO (EN CASO DE ESTABLECIMIENTOS DE SALUD O AFINES):					
51	FIRMA DEL PROPIETARIO DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO: AUTENTICACION:					
<b>C: LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD ( Deben llenarse conforme lo señala el instructivo ).</b>						
52	FECHA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:	53	NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD			
54	SELLO			55	Nº DE SOLICITUD	

### INSTRUCTIVO PARA LLENAR LA SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO (PSF)

INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO PARA EL CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO:


<b>Casilla Nº 1 Motivo de presentación: Marcar con una "x" la Casilla correspondiente:</b>	<b>Solicitud PSF por primera vez:</b> Aplica para establecimientos, empresas o negocios que nunca han solicitado PSF, para aquellos que van a iniciar operaciones. <b>Renovación PSF:</b> aplica para todos los establecimientos, empresas o negocios a los cuales se les ha otorgado el PSF y se encuentra ha un mes de su vencimiento.
<b>Casilla Nº 2 Grupo de riesgo:</b>	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 <i>Tabla de clasificación de establecimientos y actividades según riesgo sanitario ambiental y Anexo 2 del presente Reglamento</i> ).
<b>Casilla Nº 3 Código CIU:</b>	Anotar el número de código que la "clasificación industrial internacional uniforme" asigna a su actividad, usando como referencia el anexo 1 y 2 del presente Reglamento.

<b>Casilla Nº 4 Tipo de actividad:</b>	Anotar el tipo de actividad principal (aquella actividad que se considera de mayor riesgo sanitario o ambiental según se señala en los Anexos Nos. 1 y 2 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.
<b>Casilla Nº 5 Nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio que solicita PSF:</b>	Anotar claramente el nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio para el cual solicita el PSF.
<b>Casillas Nº 6, 7, 8:</b>	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.
<b>Casilla Nº 9 dirección exacta del establecimiento (otras señas específicas):</b>	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.
<b>Casillas Nº 10, 11, 12, 13:</b>	Anotar claramente los números telefónicos, apartado postal y direcciones electrónicas, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
<b>Casilla Nº 14 nombre de la persona física o jurídica propietaria de la actividad o establecimiento.</b>	En caso de ser persona física debe anotar forma legible el nombre y apellidos del propietario de la empresa o negocio que solicita el PSF, si es persona jurídica indicar el nombre y apellidos del representante legal.
<b>Casilla Nº 15: cedula de identidad o jurídica:</b>	Anotar el número de cédula de identidad según sea el caso. Los extranjeros que no cuenten con cédula, podrán utilizar el Nº de pasaporte o permiso de residencia vigente.
<b>Casilla Nº 16: Lugar de notificación persona física o jurídica propietaria del establecimiento, empresa o negocio</b>	Anotar en forma legible la dirección para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente a la persona física o jurídica propietaria de la actividad o establecimientos.
<b>Casillas Nº 17, 18, 19, 20:</b>	Anotar claramente los números telefónicos, apartado postal y direcciones electrónicas, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
<b>Casillas Nº 21 Y 22 Razón social de la actividad o establecimiento</b>	Anotar claramente la razón social de la actividad o establecimiento y el número de cédula jurídica
<b>Casilla Nº 23 y 24 Nombre del propietario del inmueble o su representante legal</b>	Anotar el nombre y apellidos, del propietario del inmueble o su representante legal en caso de persona jurídica y su Nº de cédula de identidad.
<b>Casillas Nº 25: Lugar de notificación del propietario del inmueble o su representante legal</b>	Anotar en forma legible la dirección para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al propietario del inmueble o su representante legal.
<b>Casillas Nº 26,27,28 y 29:</b>	Anotar claramente los números telefónicos, apartado postal y direcciones electrónicas, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
<b>Casillas Nº 30 y 31 Total de empleados por sexo</b>	Anotar la suma total de trabajadores que laboran en el establecimiento, empresa o negocio, seguidamente anotar el número empleados según sexo.
<b>Casilla Nº 32 Número total de clientes u ocupantes</b>	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).
<b>Casilla Nº 33: Horario de trabajo (apertura y cierre):</b>	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.
<b>Casilla Nº 34: Horario de atención de usuarios:</b>	Anotar la hora de inicio de atención a los usuarios y la hora en que finaliza. Cuando sea diferente al horario de trabajo.
<b>Casilla Nº 35 Área de trabajo en metros cuadrados :</b>	Anotar el tamaño en metros cuadrados del local o establecimiento.
<b>Casillas Nº 36 Descripción de los servicios ofertados</b>	Describir en forma detallada la oferta de servicios que prestará el establecimiento si el espacio no es suficiente puede hacerlo en hojas adicionales, poner sobre todo lo referente a procesos o procedimientos.
<b>Casillas Nº 37 Genera desechos peligrosos</b>	Indicar si se generan desechos peligrosos producto del funcionamiento de la empresa o la actividad. En este caso debe contar con un Plan de Manejo de Desechos de acuerdo a lo establecido en este Reglamento.
<b>Casilla Nº 38 Nombre del responsable técnico (en caso de servicios de salud o afines)</b>	Se llenará únicamente cuando el establecimiento cuente con un director (ra) diferente al propietario. La persona cuyo nombre está esta Casilla debe aportar fotocopia del título profesional y certificación del colegio profesional respectivo. Es la persona autorizada para ejercer, en razón de su profesión, la dirección técnica o científica del establecimiento.
<b>Casilla no. 39 Número de cédula del responsable técnico</b>	Anotar el número de cédula de identidad del responsable técnico, los extranjeros que no cuenten con cédula, podrán utilizar el Nº de pasaporte o permiso de residencia vigente.

<b>Casillas de la Nº 40 Lugar de notificación del Responsable Técnico</b>	Anotar en forma legible la dirección para recibir notificaciones y cualquier otra señal que permita ubicar correctamente al Responsable Técnico.
<b>Casilla Nº 41, 42, 43 y 44</b>	Anotar claramente los números telefónicos, apartado postal y direcciones electrónicas, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
<b>Casilla Nº 45 Profesión del Responsable Técnico</b>	Debe anotar claramente la profesión acorde a la oferta en los servicios.
<b>Casilla Nº 46 Especialidad del Responsable Técnico</b>	Se llena solamente cuando el responsable técnico posee alguna especialidad académica de acuerdo con los servicios ofertados.
<b>Casilla Nº 47 Registro del Colegio Profesional</b>	Se debe anotar el número de código bajo el cual está Registrado el Colegio Profesional Correspondiente
<b>Casillas Nº 48 y 49 Número de personal profesional y técnico</b>	Se debe anotar el número de personal profesional y el número del personal técnico.
<b>Casilla Nº 50 Firma del responsable técnico</b>	En este espacio se debe consignar la firma del Responsable técnico solo en casos en que sea diferente al Propietario de la Actividad o Establecimiento.
<b>Casilla Nº 51 Firma del Propietario de la actividad o establecimiento</b>	En este espacio se debe consignar la firma del Propietario de la actividad o establecimiento. En caso de que no sea el propietario de la actividad quien presente la solicitud esta firma debe ser autenticada por un abogado.

## Anexo 5

Solicitud de permiso de construcción para la planta procesadora del té de jengibre con canela.

	<b>MUNICIPALIDAD DE SAN JOSÉ</b> Sección de Permisos de Construcción Solicitud de Permisos Urbanos	Código: MSJ-SPC-P02-SPC-FM01
	Fecha de liberación: 06/12/2017	Versión: 2.2
<b>CT</b>		
Para el trámite de	<input type="checkbox"/> Obra menor <input type="checkbox"/> Obra mayor <input type="checkbox"/> Publicidad Exterior	<input type="checkbox"/> Demolición <input type="checkbox"/> Movimiento Tierras y Escombros <input type="checkbox"/> Otros Especifique: _____
		<input type="checkbox"/> Urbanizaciones <input type="checkbox"/> Condominios
<b>DATOS DE PROPIETARIO</b>		
Nombre o Razón Social _____		Género M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>
Cédula _____	Teléfono _____	
Firma del propietario _____		Timbre Colegio de Abogados
Nombre, firma y carne del autenticante (solo en caso que la solicitud sea presentada por un tercero)		
Dirección _____		
<b>DATOS DE LA PROPIEDAD</b>		
Plano Catastro SJ _____	Distrito _____	Finca _____
Dirección _____		Área Total _____
<b>DATOS DEL SOLICITANTE</b>		
Nombre del Solicitante _____		Teléfono _____
Firma _____	Cédula _____	
En caso de tramitar <b>OBRA MAYOR, OBRA MENOR, DEMOLICION, MOVIMIENTO DE TIERRA O ESCOMBROS, URBANIZACIONES O CONDOMINIOS</b> debe completar adicionalmente los siguientes espacios:		
<b>PARA OBRA MAYOR Y OBRA MENOR DETALLE EL TIPO DE OBRA:</b>		
<input type="checkbox"/> Construcción <input type="checkbox"/> Remodelación <input type="checkbox"/> Ampliación <input type="checkbox"/> Ocupación espacio público <input type="checkbox"/> Restauración		
<input type="checkbox"/> Otros Especifique: _____		
Área de construcción _____ m <sup>2</sup>	Material pisos _____	Material techos _____
Material paredes _____	(Solo para residencia) N° aposentos _____	N° dormitorios _____
<b>PROFESIONAL RESPONSABLE</b>		
Nombre _____	Teléfono _____	Registro # _____
Firma _____	Cédula _____	Fax _____
N° Contrato CFIA _____	Monte tasado de la obra \$ _____	Correo electrónico _____
Descripción de la Obra _____		
En caso de tramitar <b>PUBLICIDAD EXTERIOR</b> completar adicionalmente los siguientes espacios:		
<b>TIPO DE ROTULO</b> <input type="checkbox"/> Rótulo de funcionamiento <input type="checkbox"/> Valla Publicitaria <input type="checkbox"/> Otros                    Nombre Fantasia _____		
LUMINOSOS	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Cantidad rótulos _____
Dimensiones _____		N° Caras _____
<b>USO DE OFICINA</b>		
ALINEAMIENTO _____	CANTIDAD DE NIVELES _____	CERTIFICADO DE U. DE S. _____
LOCALIZACION _____	FOLIO REAL _____	DERECHOS MUNICIPALES _____
DESCRIPCION CONSTRUCCION _____		# ENTERO _____
FECHA _____		
PLANO CATASTRADO _____		
AREA _____ m <sup>2</sup>	MONTO TOTAL \$ _____	SJ- _____
VALOR POR M2 \$ _____	IMPUESTO 1% \$ _____	N° POLIZA CONSTRUCCION _____
OBSERVACIONES _____		
FECHA DE VENCIMIENTO _____		
FIRMA/ FECHA APROBACION _____		
<b>FIRMA ANALISTA</b>	<b>V'B* PARA PAGAR</b>	<b>PERMISO N°</b>
		<b>SELLO</b>

## Anexo 6

Solicitud para la inscripción de la planta procesadora del té de jengibre con canela, en el Ministerio de Hacienda.

<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	
16 Apartado postal		17 Código postal		19 Correo electrónico	
				15 Número de fax	
<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	
				Número de fax	
Apartado postal		Código postal		Correo Electrónico:	
Representación: Conjunta <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/> 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	
				Número de fax	
Apartado postal		Código postal		Correo Electrónico:	
Poder con que actúa					
<b>Para uso exclusivo de la Administración Tributaria</b>				08	<b>Fecha de recepción</b>
<b>IX. Obligaciones Tributarias o impuestos</b>				<b>Inscripción</b>	
<b>Impuesto sobre las ventas</b>					
Contribuyente sistema tradicional				54	<input type="checkbox"/>
Declarante y/o exento				62	<input type="checkbox"/>
<b>Impuesto sobre la Renta</b>					
Contribuyente				85	<input type="checkbox"/>
Declarante y/o exento				88	<input type="checkbox"/>
<b>Régimen de Tributación Simplificada</b>					
Impuesto sobre las ventas				90	<input type="checkbox"/>
Impuesto sobre la renta				67	<input type="checkbox"/>
<b>Otros impuestos o registros:</b>					
Firma del funcionario y sello					
Nuestros servicios son gratuitos					

Original: Administración Tributaria

Copia: Contribuyente