

UNIVERSIDAD NACIONAL
SEDE REGIONAL CHOROTEGA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

Tema:

**PLAN DE INVERSIÓN PARA EL ACONDICIONAMIENTO DEL CENTRO DE
EMPAQUE DE PUPAS DEL MARIPOSARIO DE LA ASOCIACIÓN DE MUJERES
ECOLÓGICAS Y ARTESANAS DEL PORVENIR, UPALA, PARA EL AÑO 2025**

**MEMORIA DE SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR POR EL GRADO DE
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN CON ÉNFASIS EN GESTIÓN FINANCIERA**

Estudiantes:

Centeno León Joanny Eduardo, 504080060

Méndez Angulo Johan Alejandro, 504150853

Rivas Aragón Marissa de los Ángeles, 504210588

Víctor González Josselyne, 504230076

Campus Liberia

Guanacaste, Costa Rica

Junio, 2024

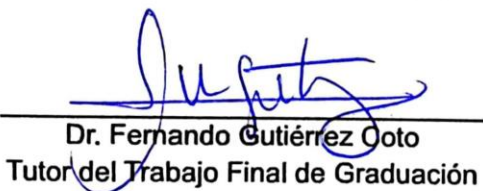
Tribunal examinador



MGFP. Arnoldo Martínez Solís
Representante del Decano SRCH



MSc. Elena Dorado Mayorga
Representante de la Dirección Académica Campus Liberia



Dr. Fernando Gutiérrez Ooto
Tutor del Trabajo Final de Graduación



MBA. Johansson Vega Cruz
Lector del Trabajo Final de Graduación

MSc. Mauro Angulo Ruíz
Lector del Trabajo Final de Graduación

Dedicatoria

Primeramente, le dedico este trabajo a Dios, por permitirme estar con salud y poder darme la fortaleza y sabiduría, asimismo, dedico este logro principalmente a mis padres Eduardo Centeno Matarrita y Graciela León Gómez, y también a mis seres queridos que estuvieron para mí, en todo momento, brindándome su apoyo incondicional. De igual manera, a mis compañeros y profesores, quienes fueron de gran apoyo en este proceso.

Joanny Eduardo

Dedicar este trabajo final de graduación a las personas que han sido piezas fundamentales en mi formación profesional es un privilegio.

A Dios, por todas las bendiciones que me ha dado hasta hoy. A mi madre, Jeimy Angulo Cortés, por todo su amor, apoyo incondicional, esfuerzo y sacrificio en todos los momentos de mi vida, sobre todo, en este largo camino llamado universidad. A mis familiares y amigos que, de una u otra manera, han contribuido con este logro, han sido fuente de inspiración para alcanzar esta meta.

Johan Alejandro

Dedicatoria

A Dios, por brindarme sabiduría y permitirme culminar mi carrera.

A mi madre, Mayra Aragón Pérez y a mi padrastro, Luis Abad Hernández Espinoza, por su amor y apoyo incondicional a lo largo de mi recorrido universitario, por creer en mí y darme fuerzas para alcanzar y perseguir mis sueños.

Marissa de los Ángeles

A Dios, por guiarme y bendecirme en este camino universitario, por brindarme salud y conocimiento, a mi madre, Yamileth Víctor González, por su confianza, dedicación, esmero y amor, en el proceso de mi formación profesional, ya que fue la motivación para alcanzar y cumplir cada una de mis metas y sueños.

Josselyne

Agradecimiento

Agradecemos a Dios, por la sabiduría, perseverancia y oportunidades que nos brindó durante todo este proceso académico.

A nuestras familias integrales, por su decidido apoyo permanente.

A nuestro tutor, Dr. Fernando Gutiérrez Coto y a los lectores, Ing. Johansson Vega Cruz y M.Sc Mauro Antonio Angulo Ruiz, por su tiempo, dedicación y compromiso con nuestro grupo para la finalización de este trabajo de investigación.

Nuestra gratitud a cada uno de los académicos de la Sede Regional Chorotega, Campus Liberia, que formaron parte de la formación profesional de excelencia.

Igualmente, a la Universidad Nacional de Costa Rica, por formarnos como profesionales.

Tabla de Contenidos

Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	v
Lista de siglas y abreviaturas	xviii
Resumen ejecutivo	xix
Executive summary.....	xxii
Capítulo I. Aspectos metodológicos	1
1.1 Planteamiento y descripción del problema.....	1
1.1.1 Interrogante de la investigación.....	3
1.1.2 Justificación de la investigación.....	4
1.1.3 Delimitación temporal, espacial, institucional y/o empresarial.....	5
1.2 Objetivos de la investigación	6
1.2.1 Objetivo general	6
1.2.2 Objetivos específicos.....	6
1.3 Modelo de análisis.....	7
1.3.1 Relaciones e interrelaciones	11
1.4 Estrategia de investigación aplicada	12
1.4.1 Tipo de investigación.....	12
1.4.2 Fuentes de investigación.....	12

1.4.3 Población	13
1.4.4 Recopilación de los datos	14
1.4.5 Análisis e interpretación de la información	15
Capítulo II. Marco de Referencia.....	21
2.1 Generalidades de la empresa	21
2.1.1 Ubicación.....	21
2.1.2 Generalidades del área.....	22
2.1.3 Generalidades de estado actual de la empresa.....	22
2.1.4 Generalidades de departamentos	22
2.1.5 Antecedentes de la institución	23
2.1.6 Perfil del negocio.....	24
2.1.7 Organigrama	25
2.1.8 Descripción y análisis de Puestos.	25
2.2 Aspectos que afectan a la empresa en forma directa y/o indirectamente	30
2.3. Diagnóstico de la situación actual de la empresa.	31
Capítulo III. Marco Conceptual	33
3.1 Concepto relacionado, según la variable diagnóstico del objetivo específico uno	33
3.1.1 Diagnóstico.....	33
3.1.2 Observación.....	34
3.1.3 Análisis de la situación	35

3.1.4 Oportunidad.....	36
3.1.5 Estrategias.....	38
3.2 Concepto relacionado, según la variable estudio técnico del objetivo específico dos	39
3.2.1 Estudio Técnico	39
3.2.2 Infraestructura.....	40
3.2.3 Requerimientos.....	42
3.2.4 Costos	43
3.2.5 Financiamiento	44
3.3 Concepto relacionado, según la variable fuentes de financiamiento del objetivo específico tres	46
3.3.1 Fuentes de financiamiento	46
3.3.2 Crédito bancario	47
3.3.3 Capital social	48
3.3.4 Financiamiento social.....	49
3.3.5 Costo de capital	50
3.3.6 Flujo de caja.....	51
3.3.7 Indicadores financieros.....	52
Capítulo IV. Análisis de los Resultados	54
4.1 Diagnóstico.....	54
4.1.1 Análisis de situación.....	54

4.1.2 Observación.....	55
4.1.3 Oportunidad.....	56
4.1.4 Estrategias.....	56
4.2 Estudio técnico.....	56
4.2.1 Infraestructura.....	57
4.2.2 Requerimientos.....	57
4.2.3 Costos.....	58
4.2.4 Financiamiento.....	58
4.3 Fuentes de financiamiento.....	59
4.3.1 Capital social.....	59
4.3.2 Créditos bancarios.....	59
4.3.3 Financiamiento social.....	60
Capítulo V. Conclusiones, recomendaciones y propuesta.....	61
5.1 Conclusiones.....	61
5.1.1 Variable 1: Diagnóstico.....	61
5.1.2 Variable 2: Estudio técnico.....	62
5.1.3 Variable 3: Fuentes de financiamiento.....	63
5.2 Recomendaciones.....	65
5.2.1 Variable 1: Diagnóstico.....	65
5.2.2 Variable 2: Estudio técnico.....	67

5.2.3 Variable 3: Fuentes de financiamiento.....	69
5.3 Propuesta	71
5.3.1 Justificación de la propuesta.....	71
5.3.2 Objetivo de la propuesta	72
5.3.3 Análisis del mercado.....	73
5.3.4 Estudio técnico	85
5.3.5 Fuentes de financiamiento	111
Referencias.....	128
Anexos	134

Índice de Figuras

Figura 1	
<i>Relaciones e interrelaciones</i>	11
Figura 2	
<i>Ubicación, Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir (AMEAP)</i>	21
Figura 3	
<i>Organigrama de AMEAP</i>	25
Figura 4	
<i>Propuesta de Logo para AMEAP</i>	29
Figura 5	
<i>Pupas de mariposas</i>	81
Figura 6	
<i>Pupas producidas en AMEAP</i>	83
Figura 7	
<i>Centro de empaque de pupas de AMEAP, El Porvenir de Aguas Claras</i>	85
Figura 8	
<i>Distribución laboratorio/centro de empaque y equipo</i>	86
Figura 9	
<i>Mesa de trabajo de acero inoxidable</i>	87

Figura 10	
<i>Silla de oficina tela</i>	88
Figura 11	
<i>Lámpara de escritorio flexible</i>	89
Figura 12	
<i>Laptop HP</i>	90
Figura 13	
<i>Baterías de tubo de metal</i>	91
Figura 14	
<i>Rollo de malla anti-áfidos</i>	92
Figura 15	
<i>Alfombra sanitaria</i>	93
Figura 16	
<i>Aire acondicionado</i>	94
Figura 17	
<i>Extintor</i>	95
Figura 18	
<i>Algunas de las cuarenta especies de mariposas de AMEAP</i>	98
Figura 19	
<i>Planta hospedera para mariposas de AMEAP</i>	99

Figura 20	
<i>Mariposas alimentándose de las frutas</i>	100
Figura 21	
<i>Ejemplo de cómo se utilizan las macetas en AMEAP</i>	101
Figura 22	
<i>Flujograma de las etapas de producción de AMEAP</i>	107
Figura 23	
<i>Definición y aclaraciones de los permisos y requisitos para el acondicionamiento del centro de empaque de AMEAP</i>	109

Índice de Tablas

Tabla 1	
<i>Análisis de variables del diagnóstico</i>	7
Tabla 2	
<i>Análisis de variables del estudio técnico</i>	8
Tabla 3	
<i>Análisis de variables de las fuentes de financiamiento</i>	9
Tabla 4	
<i>Detalle de instrumentos de recolección de datos del diagnóstico</i>	17
Tabla 5	
<i>Detalle de instrumentos de recolección de datos del estudio técnico</i>	18
Tabla 6	
<i>Detalle de instrumentos de recolección de datos de fuentes de financiamiento</i>	19
Tabla 7	
<i>Descripción y análisis de puestos</i>	26
Tabla 8	
<i>Mobiliario y equipo para el centro de empaque de pupas de mariposas de la AMEAP</i>	57
Tabla 9	
<i>Acondicionamiento del centro de empaque de pupas de mariposas de la AMEAP</i>	58
Tabla 10	

<i>Clientes de AMEAP</i>	73
Tabla 11	
<i>Análisis F.O.D.A de AMEAP</i>	74
Tabla 12	
<i>Análisis M.E.C.A de AMEAP</i>	76
Tabla 13	
<i>Resumen de la inversión inicial y depreciación de AMEAP en mobiliario y equipo en dólares ..</i>	96
Tabla 14	
<i>Resumen de la inversión inicial de AMEAP en acondicionamiento de estructura en dólares</i>	97
Tabla 15	
<i>Costos hundidos en dólares de AMEAP</i>	97
Tabla 16	
<i>Insumos de AMEAP para la producción de pupas de mariposas en dólares</i>	102
Tabla 17	
<i>Costos fijos mensuales en dólares de AMEAP</i>	103
Tabla 18	
<i>Costos variables mensuales en dólares de AMEAP</i>	103
Tabla 19	
<i>Gastos operativos en dólares de AMEAP</i>	104
Tabla 20	

<i>Ingresos de venta individual en dólares de AMEAP</i>	106
Tabla 21	
<i>Resumen de datos para el financiamiento social</i>	113
Tabla 22	
<i>Resumen de datos para el financiamiento bancario</i>	114
Tabla 23	
<i>Costo de ventas en dólares de AMEAP</i>	115
Tabla 24	
<i>Capital de trabajo en dólares</i>	116
Tabla 25	
<i>Estructura de Modelo CAPM</i>	117
Tabla 26	
<i>Valor de desecho económico del proyecto en dólares</i>	118
Tabla 27	
<i>Proyección de ventas mensual en dólares de AMEAP</i>	119
Tabla 28	
<i>Proyección de ingresos anual en dólares de AMEAP</i>	120
Tabla 29	
<i>Proyección de egresos anual en dólares de AMEAP</i>	121
Tabla 30	

<i>Amortización anual en dólares del préstamo del Banco Nacional de Costa Rica</i>	122
Tabla 31	
<i>Flujo de caja del inversionista anual proyectado en dólares</i>	123
Tabla 32	
<i>Flujo de caja del activo anual proyectado en dólares</i>	124
Tabla 33	
<i>Flujo de caja de la deuda anual proyectado en dólares</i>	125
Tabla 34	
<i>Cálculo del VAN ajustado en dólares</i>	125
Tabla 35	
<i>Cálculo del punto de equilibrio en unidades y en unidades monetarias en dólares</i>	126

Lista de siglas y abreviaturas

AMEAP:	Asociación de Mujeres Emprendedoras y Artesanas del Porvenir.
CCSS:	Caja Costarricense del Seguro Social.
FODA:	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.
FONADE:	Fondo Nacional para el Desarrollo
FOFIDE:	Fondo de Financiamiento para el Desarrollo
FDC:	Fondo de Crédito para el Desarrollo
INA:	Instituto Nacional de Aprendizaje.
INAMU:	Instituto Nacional de las Mujeres.
IMAS:	Instituto Mixto de Ayuda Social.
MECA:	Mantener, Explorar, Corregir y Adaptar.
MINAE:	Ministerio de Ambiente y Energía.
ONU:	Organización de las Naciones Unidas.
PROCOMER:	Promotora de Comercio Exterior.
PYMES:	Pequeñas y Medianas Empresas.
PE:	Punto de Equilibrio.
PR:	Período de Recuperación
SINAC:	Sistema Nacional de Áreas de Conservación.
SBD:	Sistema de Banca y Desarrollo
SUGEF:	Superintendencia General de Entidades Financieras
SUGEVAL:	Superintendencia General de Valores
TIR:	Tasa Interna de Retorno
VAN:	Valor Actual Neto

Resumen ejecutivo

La elaboración de un plan de inversión para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas del mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, para el año 2025, ayudará a determinar todos los elementos de inversión y los costos correspondientes vinculados con dicho acondicionamiento durante la fase inicial, para posteriormente identificar una fuente de financiamiento adecuada.

Según informe de la Universidad de Costa Rica en 2019, alrededor de cuatrocientas familias costarricenses viven directamente de la venta de pupas de mariposas, generando no solo un impacto positivo económico, sino también, aumentando la concienciación ambiental. Dentro de estas familias se encuentra AMEAP, una asociación conformada por diecinueve mujeres en el Porvenir de Aguas Claras, dedicadas a dicha actividad.

Sumado a esto, AMEAP desea incrementar sus ventas para poder aumentar sus ingresos, de ahí la necesidad de acondicionar adecuadamente su lugar de trabajo, para obtener una mayor comodidad y disminuir el riesgo de pérdidas de producto, resultado de los traslados que deben hacer hasta la casa de la presidenta, lugar donde empacan actualmente.

El trabajo fue desarrollado mediante el planteamiento metodológico de enfoque mixto con alcance descriptivo y analítico, ya que fue necesario la realización de un diagnóstico para identificar los activos requeridos para el acondicionamiento, así como los costos de inversión.

Se ahondó en la recolección de datos, mediante fuentes de información primaria, llevando a cabo un focus group, con dieciséis de las diecinueve mujeres integrantes de la asociación, incluyendo a la presidenta, para conocer datos relevantes sobre la asociación y su funcionamiento. Como fuentes de información secundaria, se realizó una exhaustiva revisión bibliográfica, basada en webgrafía,

libros, periódicos en línea y documentos pdf, que contenían información sobre conceptos claves, historia del mercado, precios, que ayudaron a comprender y elaborar el desarrollo del trabajo.

Entre los resultados se obtuvo que, AMEAP es una asociación de mujeres que aún no ha logrado exportar directamente, sino por medio de intermediarios nacionales, debido a la falta de información de parte de ellas, además de no contar con un área de trabajo acondicionado debidamente a sus necesidades, que les permita poder aumentar su capacidad de producción.

Sin embargo, a pesar de lo anterior, debido a la calidad del producto en cuanto al cuidado que tienen para revisar cada pupa y evitar enviar producto dañado, han logrado mantener a los clientes desde que iniciaron con el negocio.

AMEAP no incurre en costos para adquirir la materia prima, dado que las especies de mariposas que ellas tienen autorizado vender, fueron capturadas por ellas mismas, en las zonas verdes de su alrededor. Las plantas hospederas las siembran ellas. Las frutas no son exclusivamente compradas para las mariposas, sino que utilizan la fruta que está echándose a perder en sus hogares, o bien, en las siembras de su patio. Y como macetas utilizan envases de plástico que reciclan.

La inversión inicial para el acondicionamiento, comparado con otros es relativamente baja, y se enfoca principalmente en equipo y mobiliario, ya que AMEAP cuenta con la infraestructura donde está ubicado el laboratorio, y solo falta acondicionar el centro de empaque adecuadamente, para mejorar la producción y evitar pérdidas del producto.

Se determinó que la fuente de financiamiento adecuada es un crédito bancario, un préstamo de \$2458,92 en el Banco Nacional de Costa Rica, dado que es el banco que tiene la tasa de interés más baja de 10,83 %. Para esto se tomó en cuenta un aporte de un 30 % con recursos propios y el 70 % de deuda.

Se considera que una vez que AMEAP realice el acondicionamiento del centro de empaque, sus ventas y sus ingresos pueden incrementar, dada la alta demanda que tienen las pupas de mariposas y a su gran cantidad de especies. En su lugar, se recomienda que se acerquen a las diversas instituciones que brindan asesoramiento sobre la utilización de plataformas digitales para promocionar su producto, el uso básico de Microsoft Excel y Microsoft Word, para que puedan llevar un control de costos, gastos y producción. Además de información sobre cómo exportar, con el propósito de que logren sacar el mayor provecho a su negocio.

Palabras claves: Inversión – fuentes de financiamiento – ingresos – asociación – acondicionamiento – crédito bancario – tasa de interés.

Executive summary

The development of an investment plan for the conditioning of the butterfly pupa packaging center of the Association of Ecological and Artisan Women of Porvenir, Upala, for the year 2025, will help determine all investment elements and corresponding costs linked to said conditioning during the initial phase, subsequently identifying an appropriate source of financing.

According to a 2019 report by the University of Costa Rica, around four hundred Costa Rican families directly rely on the sale of butterfly pupae, generating not only a positive economic impact but also increasing environmental awareness. Among these families is AMEAP, an association of nineteen women in Porvenir de Aguas Claras dedicated to this activity.

Additionally, AMEAP wishes to increase its sales to boost its income, hence the need to properly condition their workplace to enhance comfort and reduce the risk of product loss resulting from transfers to the president's house, where they currently pack.

The work was developed using a mixed-methodological approach with a descriptive and analytical scope, requiring a diagnosis to identify the assets required for conditioning, as well as investment costs.

Data collection was deepened through primary information sources, conducting a focus group with sixteen of the nineteen association members, including the president, to gather relevant information about the association and its operations. Secondary information sources included an exhaustive review of web-based literature, books, online newspapers, and PDF documents containing information on key concepts, market history, and prices, aiding in understanding and developing the work.

Among the findings, it was revealed that AMEAP is an association of women that has not yet managed to export directly but through national intermediaries, due to their lack of information, as well as not having a properly conditioned workspace tailored to their needs to increase their production capacity.

However, despite this, due to the quality of the product in terms of the care taken to inspect each pupa and avoid sending damaged goods, they have managed to retain customers since they started the business.

AMEAP does not incur costs to acquire raw materials, as the butterfly species they are authorized to sell were captured by themselves in the green areas around them. They themselves plant the host plants. The fruits are not exclusively purchased for the butterflies, but rather they use fruit that is going bad in their homes or from their backyard plantings. And they recycle plastic containers as pots.

The initial investment for conditioning, compared to others, is relatively low, focusing mainly on equipment and furniture since AMEAP already has the infrastructure where the laboratory is located, and only needs to properly condition the packaging center to improve production and avoid product losses.

It was determined that the appropriate source of financing is a bank loan, a loan of \$2,458.92 from Banco Nacional de Costa Rica, as it offers the lowest interest rate of 10.83%. For this, a thirty percent contribution with own resources and seventy percent debt was considered.

It is believed that once AMEAP conditions the packaging center, its sales and income can increase due to the high demand for butterfly pupae and their large number of species. Instead, it is recommended that they approach various institutions that provide advice on the use of digital

platforms to promote their product, basic use of Microsoft Excel and Microsoft Word to keep track of costs, expenses, and production. As well as information on how to export. This is so that they can make the most of their business.

Keywords: Investment – source of financing – increase – association – conditioning – bank loan – interest rate.

Capítulo 1. Aspectos metodológicos

1.1 Planteamiento y descripción del problema

Para generar habilidades y adquirir conocimientos que permitan desarrollar actividades de extensión e investigación que garanticen la ayuda a los emprendimientos y, de esta forma, fomentar el desarrollo de una comunidad o en el mejoramiento de estas, el presente documento contempla el diseño de un plan de inversión para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir (AMEAP), ubicado en Upala, Alajuela, conformada por un grupo de mujeres campesinas que se dedican a la práctica de la zocría de pupas de mariposas.

En un artículo redactado por National Geographic (2022), se menciona que, hace aproximadamente 100-200 millones de años de antigüedad, existen las mariposas en la tierra, pertenecientes a una especie de insectos llamados Lepidóptera, grupo en el que van incluidas las mariposas y las polillas, las cuales están asociadas a las flores que aparecieron por primera vez en la tierra.

Durante la época Victoriana, se inicia la recolección de mariposas, con el propósito de identificarlas, además de ser parte del coleccionismo, para posteriormente empezar a ser estudiadas por diferentes profesiones dedicadas al tema.

Con el paso del tiempo, por la pérdida de hábitats, producto del cambio climático y, en ocasiones, por el mal manejo de zonas boscosas, las diferentes especies de mariposas pueden verse amenazadas. Lo anterior, puede desequilibrar el ecosistema, al ser insectos polinizadores que contribuyen a la reproducción de nuevas plantas y, por ende, a la formación de nuevos frutos.

Además de ser especies atractivas, que también se destinan a exhibiciones en mariposarios y jardines con ambientes controlados.

A raíz de esto, surge un nuevo negocio, la zoocría y la producción de pupas de mariposas para la comercialización, lo que ha generado que muchos costarricenses tengan que invertir en acondicionar áreas que reúnan las condiciones necesarias para la supervivencia de las mariposas en cautiverio, las cuales son denominadas mariposarios. Además, estos mariposarios contienen un espacio o laboratorio con los suministros básicos adecuados para el correcto almacenamiento y empaquetado de las pupas, las cuales son la estadía inicial, antes de nacer como mariposa.

La producción de pupas de mariposas para la exportación en diversos países del mundo es un gran atractivo turístico, ya que, al realizar la crianza de mariposas de diversas especies, se logra la comercialización nacional e internacional, involucrando a un sector productivo y un sector comercial, donde se pueden encontrar a los productores, los compradores locales, exhibicionistas, que generan gran impacto en esta producción de zoocría de mariposas.

Asimismo, a nivel nacional, se logra observar cómo gracias a la gran abundancia de bosques tropicales, Costa Rica se ha posicionado como uno de los países con mayor hábitat para que exista una gran variedad de especies de mariposas y, por ende, situarlo actualmente como uno de los países con mayor exportación a nivel mundial.

El Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir (AMEAP), ubicado en El Porvenir de Upala, genera diversas fuentes de ingresos para las mujeres que son parte de esta asociación realizando la zoocría de pupas de mariposas, además, el clima tropical que predomina en Upala es esencial para el hábitat de estos insectos, con una gran vegetación para su alimentación. Actualmente, las pupas de mariposas que ellas producen son

entregadas a un intermediario para luego ser exportadas a países como Estados Unidos, Inglaterra y Alemania.

Esta asociación de mujeres cuenta con tres compradores y tienen la intención de llegar a más. El espacio que tienen para el empaqueo de las pupas está en muy malas condiciones y, en ocasiones, se utiliza la casa de la presidenta de esta asociación para realizar este proceso. Por lo que necesitan contar con un espacio más amplio, que cuente con los equipos e insumos necesarios para el correcto manejo y empaque de las pupas de mariposas para evitar daños y pérdidas.

Es así como este plan de inversión es de suma importancia para las mujeres de esta asociación, dado que contarán con información financiera relevante y, de esta forma, podrán realizar la proyección financiera para el acondicionamiento de este centro de empaque, garantizando la planificación de los recursos con los que se cuenta y esto permitirá, que los objetivos planteados sean cumplidos correctamente.

1.1.1 Interrogante de la investigación

A continuación, se detalla la interrogante del presente plan de inversión para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala.

¿Cuál sería el plan de inversión para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, 2025?

1.1.2 Justificación de la investigación

El presente trabajo final de graduación se basa en un plan de inversión para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala.

La zootecnia y producción de pupas de mariposas para la comercialización y exportación es una oportunidad de negocio, que genera ingresos a esta asociación de mujeres, contribuyendo a la economía, sin dañar el ambiente. Para dedicarse a esta actividad, además de adaptar un espacio con plantas hospederas, es importante también contar con un centro de empaque que cuente con los suministros necesarios, con el fin de preparar y empaquetar las pupas de mariposas para luego ser transportadas a su destino final.

Como se indicó en el planteamiento del problema, el Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, actualmente, no reúne las condiciones necesarias para un centro de empaque, por tal razón, este plan de inversión brindará información sobre los requerimientos necesarios para adaptarlo a sus necesidades y, de esta manera, ser utilizado. Lo anterior debido a que las mujeres tienen que desplazarse hasta la casa de habitación de la presidenta para realizar el proceso de empaquetado para su exportación.

Es así como este plan de inversión está orientado a la necesidad de aprovechar el espacio con el que cuenta dicha asociación, el que no cumple con los requisitos y estándares para ser utilizado como centro de empaque de pupas de mariposas. De este modo, se pretende aprovechar la estructura con la que se cuenta, lo que podría permitir que se dé una mejor manipulación en la selección y empaquetado de las pupas.

De esta forma, se verán beneficiadas las mujeres dueñas de los diferentes mariposarios que están incorporadas a la asociación, puesto que, al contar con el centro de empaque apto para realizar los procesos respectivos, existirá un menor riesgo de comprometer la calidad-condiciones-estado del producto. Asimismo, esto podría ser una ventana de oportunidades para ellas.

Por otra parte, dicha asociación podrá conocer y evaluar la cantidad de capital que deberá invertir para acondicionar dicho espacio con sus respectivos insumos y materiales que se requieren para la comodidad de las beneficiadas y el adecuado empaque del producto, sin dejar de cumplir con sus demás obligaciones financieras.

Además, se proporcionará a la asociación toda la información financiera requerida, mediante el diseño de una estructura detallada de costos, que contemple los materiales, insumos, equipo necesario y otros gastos asociados y, también, las fuentes de financiamiento que pueden ser utilizadas para llevar a cabo el acondicionamiento del centro de empaque. Esto les permitirá examinar la rentabilidad del proyecto y tomar decisiones informadas sobre la inversión.

Asimismo, mediante el análisis de flujos de caja se podrá identificar el tiempo de recuperación de la inversión en términos del capital utilizado. Por otra parte, se estará identificando y evaluando los tipos de financiamiento más factibles para el acondicionamiento del centro de empaque, considerando opciones como ayudas gubernamentales, préstamos comerciales o programas de apoyo a emprendimientos sostenibles.

1.1.3 Delimitación temporal, espacial, institucional y/o empresarial

Delimitación temporal: Periodo 2023-2025.

Delimitación espacial: Upala, Alajuela.

Delimitación empresarial: Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas, ubicada en El Porvenir, Upala.

Enfoque: Inversión, Acondicionamiento, Financiamiento.

Ámbito: Administración financiera.

Área: Acondicionamiento de centro de empaque de pupas.

Moneda: dólares.

1.2 Objetivos de la investigación

1.2.1 Objetivo general

- Elaborar un plan de inversión para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, para el año 2025.

1.2.2 Objetivos específicos

1. Realizar un diagnóstico para la identificación de los activos requeridos para el acondicionamiento del centro de empaque de las pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala.
2. Elaborar un estudio técnico para el conocimiento de información relacionada con los costos totales que implicaría el acondicionamiento del centro de empaque de las pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala.

3. Determinar las fuentes de financiamiento y costos para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala.

1.3 Modelo de análisis

Tabla 1

Análisis de variables del diagnóstico

Realizar un diagnóstico para la identificación de los activos requeridos para el acondicionamiento del centro de empaque de las pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala

Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Diagnóstico	Método para identificar, resolver y controlar problemas en las empresas, muestra que, a los directivos, independientemente de la disciplina que tengan, una forma sencilla de aplicar el método que les permitirá conocer los signos vitales, procesos críticos que se presentan en su empresa al operar e interactuar en su ambiente interno y externo. (Valdez, 2005, cómo se citó en Cano, 2022, p. 230)	La variable se hará operativa de la siguiente manera: Lo primero que se realizará será un análisis de la situación del centro de empaque, dado que, según las integrantes de la asociación, está en muy malas condiciones, lo que dificulta la manipulación y el empacado de las pupas. Además, se llevará a cabo un proceso de observación por parte del grupo investigador para constatar las condiciones en el que se encuentra el centro de empacado. Asimismo, esto representa una	La instrumentalización está dada por lo siguiente: Se realizará un focus group con las integrantes de la asociación para la determinación del análisis de situación del centro de empacado, además, se utilizará el método de observación para la identificación de las necesidades más apremiantes del centro de empaque, donde se puedan obtener resultados estratégicos y. con esto. analizar los elementos que son necesarios para lograr un correcto funcionamiento. Esto representa una oportunidad que les brindará optar por un

oportunidad para centro de empaque que recopilar información esté correctamente necesaria para el estudio acondicionado. técnico, y posteriormente esta información será utilizada para la propuesta de estrategias que ayuden a esta asociación con el presente plan de inversión.

Nota. Elaboración propia del equipo investigador (2023).

Tabla 2

Análisis de variables del estudio técnico

Elaborar un estudio técnico para el conocimiento de información relacionada con los costos totales que implicaría el acondicionamiento del centro de empaque de las pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala

Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Estudio técnico	<p>Para Carrillo Rosero, Vega Falcón y Navas Alcívar (2019), el estudio técnico:</p> <p>Analiza la ubicación, tamaño óptimo de la planta de producción, local comercial o establecimiento; de ser el caso; así como las maquinarias, equipos, hardware y software necesario para el desarrollo del proyecto. (p. 40)</p>	<p>La variable se hará operativa de la siguiente manera:</p> <p>Se procederá a realizar un análisis del estado de la infraestructura del centro de empaque. Además, se determinará los requerimientos que se necesitará para acondicionar el centro de empaque de pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, así como los diferentes costos en los</p>	<p>Una vez realizado el diagnóstico, se podrá llevar a cabo el estudio técnico, en donde se contará con información producto de focus group y se realizará un listado con todos los materiales, mano de obra, maquinaria y equipo necesario para el acondicionamiento del centro de empaque. Además, se realizará cotizaciones con diferentes proveedores, con la finalidad de elegir los más convenientes, tomando en cuenta factores como</p>

que se incurrirá para llevar a cabo la transformación de este espacio y, de esta manera, pueda ser utilizado por las mujeres de la asociación. Además, se deberá determinar la forma en la que se financiará el monto total que conlleva el acondicionamiento, incluye la remodelación, mano de obra y el equipo apto, con la finalidad de que se pueda efectuar y el centro de empaque pueda funcionar de forma correcta.

precio, calidad, garantía, condiciones de pago y entrega, lo que permitirá conocer el costo total de inversión que conlleva realizar el acondicionamiento de este centro de empaque. Por último, se identificará si los recursos financieros que se utilizará para financiar el monto total de la inversión serán propios de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, o será por medio de financiamiento externo, es decir, por medio de un préstamo bancario, lo cual es necesario para que se pueda llevar a cabo la ejecución del acondicionamiento del centro de empaque de pupas de mariposas.

Nota. Elaboración propia del equipo investigador (2023).

Tabla 3

Análisis de variables de las fuentes de financiamiento

Determinar las fuentes de financiamiento y costos para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala

Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Fuentes de Financiamiento	Son las vías utilizadas por organizaciones y personas para conseguir los recursos	La variable se hará operativa de la siguiente manera:	La instrumentalización está dada por lo siguiente:

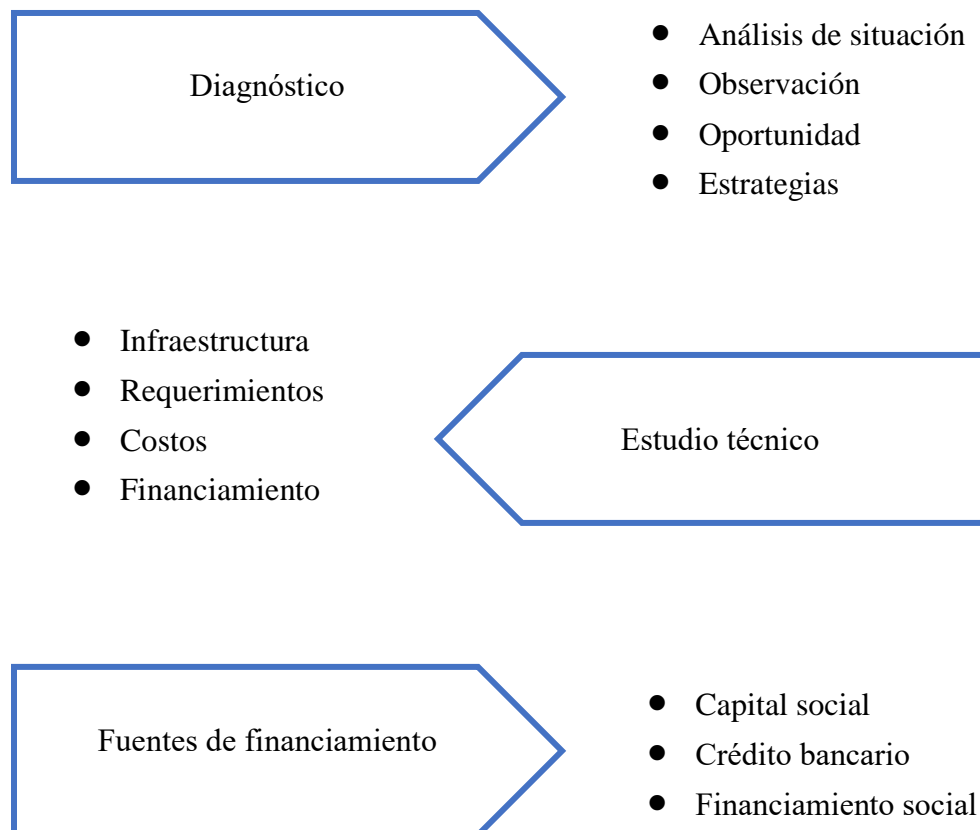
<p>financieros necesarios y llevar a cabo determinada actividad.</p>	<p>Determinar un análisis detallado de las posibles fuentes de financiamiento, así como de los costos asociados al proceso de acondicionamiento del centro de empaque. Este análisis deberá abarcar la identificación de opciones como ayudas gubernamentales, préstamos bancarios o programas de apoyo a emprendimientos sostenibles.</p>	<p>Se determinará la fuente de financiamiento más conveniente para el acondicionamiento del centro de empaque, esto tomando en cuenta ciertos aspectos, tales como; tasa de interés, cuota y plazo otorgado. Además, la asociación considerará deuda y patrimonio. Por otra parte, con información extraída del estudio técnico, las hojas de cálculo de Microsoft Excel serán de gran utilidad para la construcción del flujo de caja en el que se deberá considerar aspectos como; ingresos y egresos de operación, egresos de inversión inicial.</p>
<p>Dichas fuentes de financiamiento otorgan un margen de garantías, permitiendo no solo el desarrollo cotidiano de sus funciones, sino que también la realización de nuevos proyectos y metas. (Frederick, 2019, párr. 1)</p>	<p>Esto les permitirá obtener claridad en la toma de decisiones que se llevarán a cabo. Además, la realización del flujo de caja les proporcionará información sobre las entradas y salidas de efectivo esperadas, de tal manera que la asociación podrá planificar mejor sus recursos financieros y tomar decisiones informadas sobre la asignación de recursos. Por otra parte, se aplicará una serie de indicadores financieros para la obtención de información valiosa sobre la rentabilidad del proyecto.</p>	

Nota. Elaboración propia del equipo investigador (2023).

1.3.1 Relaciones e interrelaciones

Figura 1

Relaciones e interrelaciones



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2023).

Las relaciones e interrelaciones de las variables mencionadas son las que se utilizará para desarrollar el marco conceptual, estas serán utilizadas para el desarrollo de este trabajo, ya que se explicará detalladamente cada concepto, con la finalidad de obtener mayor claridad y entendimiento de estos.

1.4 Estrategia de investigación aplicada

La presente investigación se llevará a cabo por medio de una serie de procedimientos metodológicos, que aportará al desarrollo y enriquecimiento de la información requerida para el desarrollo e implementación de esta, por lo cual, se detallará a continuación.

1.4.1 Tipo de investigación

El presente trabajo final de graduación se desarrollará desde el planteamiento metodológico del enfoque mixto, dado que es el que se adecua con las características de este, porque contempla aspectos cualitativos y cuantitativos. Por medio de este enfoque se pretenderá tener una mejor recolección, interpretación y desarrollo de la información para poder finalizar de forma correcta.

Este trabajo se desarrollará desde el enfoque descriptivo y analítico. Lo anterior, dado que se realizará un focus group, lo cual es una técnica cualitativa utilizada para la descripción y obtención de información relevante acerca del tema en estudio. Además, se determinará diferentes fuentes de financiamiento y costos de inversión propios de la técnica cuantitativa.

1.4.2 Fuentes de investigación

Para un mejor desarrollo del trabajo final de graduación se utilizará fuentes primarias y secundarias, dado que esto permite que se dé una mejor recolección e interpretación de la información.

1.4.2.1 Fuentes primarias

Las fuentes primarias son de suma importancia para el desarrollo de este trabajo, dado que por medio de estas se puede obtener información básica sobre el tema de estudio. Para recolectar

información esencial sobre el Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, se realizará un focus group, que involucrará a la presidenta y a las mujeres que conforman esta asociación para conocer detalladamente la realidad de los hechos y las necesidades del estudio.

1.4.2.2 Fuentes secundarias

Para una vigencia más clara de la información, teniendo en cuenta la importancia sobre el uso adecuado de estas fuentes para un mejor desarrollo del trabajo, se utilizará fuentes secundarias como libros, tesis, seminarios de graduación, artículos y bases de datos de la universidad, dado que, por medio de esto, se podrá sustentar la investigación, se tendrá un mejor desarrollo de esta, y se logrará un documento final con información verificada y confiable.

1.4.3 Población

1.4.3.1 Caracterización de la población de estudio

La población que se verá involucrada en el estudio de la presente investigación, encierra a la presidenta y mujeres de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, siendo estas en la totalidad diecinueve mujeres que conforman dicha asociación, la cual, en su mayoría, son mujeres amas de casa o campesinas, que desarrollan esta actividad para tener un ingreso de dinero extra.

1.4.3.2 Definición de la selección de la población

En el presente trabajo de investigación se tomó como referencia a las mujeres de AMEAP como población de interés, teniendo en cuenta que esta población pertenece a El Porvenir de Aguas

Claras, Upala, por lo cual se trabajará con la población total, la cual es de diecinueve mujeres, por tal razón, se llevará a cabo un censo.

1.4.4 Recopilación de los datos

La recopilación de datos es de suma importancia para obtener la información necesaria para el óptimo desarrollo de este trabajo, por lo tanto, establecer diversos métodos y técnicas que se serán interpretados, según la necesidad del tema que se está investigando.

1.4.4.1 Métodos, técnicas e instrumentos utilizados

Focus group

Este método se realizará involucrando en él a la presidenta y a las mujeres que son parte de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, con el propósito de obtener la información precisa del funcionamiento del mariposario, de esta manera, se tendrá una recopilación más detallada en cuanto a la necesidad del centro de empaque, para generar el plan de inversión y un correcto acondicionamiento de esta área.

Revisión bibliográfica

Recopilar información teórica de documentos pdf, libros y tesis de grado sobre diferentes conceptos claves que enriquecen la investigación, debido a que esto ayudará a comprender y elaborar el desarrollo del trabajo, siendo fuentes confiables para su utilización.

Webgrafía

Recopilar información teórica de sitios web y blogs para la elaboración del marco conceptual en el que se incluye conceptos claves del trabajo.

1.4.4.2 Procedimientos aplicados

Para la recopilación de datos del presente plan de inversión, el cual se llevará a cabo en la comunidad del Porvenir de Upala, es necesario efectuar un censo, debido a las características del trabajo.

Un censo es el proceso de recopilar datos de cada uno de los miembros de una población, en este caso, la población total son las diecinueve mujeres que están incorporadas a la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala.

El censo se elige con el propósito de enriquecer y ampliar el conocimiento que se posee, ya que, para la realización del focus group, se requiere información de cada una de las mujeres, para conocer los requerimientos necesarios en el acondicionamiento del centro de empaque, así este podrá ser adaptado a cada una de sus necesidades.

1.4.5 Análisis e interpretación de la información

Una vez que se cuente con la información recolectada, se procederá a analizar los datos para una revisión y, de esta manera, obtener la interpretación adecuada con la necesidad de este trabajo.

La información que se obtendrá en la realización del focus group será sustancial para el óptimo desarrollo del trabajo, ya que se hará de forma directa y presencial con la presidenta y las mujeres que pertenecen a la asociación, así, se podrá estudiar más en detalle las necesidades principales que tiene el centro de empaque de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, con esto, se podrá generar recomendaciones y conclusiones acertadas para

que se puedan brindar las condiciones esenciales para el correcto funcionamiento de este centro de empaque de pupas de mariposa.

Además, la revisión bibliográfica será una de las fuentes con mayor apoyo para el desarrollo de este plan de inversión, debido a que se obtendrá información concisa para el desenvolvimiento de este trabajo, con la utilización de fuentes confiables, que favorezcan un enriquecimiento.

Por otra parte, el uso de webgrafía, tales como sitios web y blogs, serán útiles para consultar conceptos para la elaboración del marco conceptual, con el fin de tener un mejor conocimiento y orientar la investigación.

Tabla 4*Detalle de instrumentos de recolección de datos del diagnóstico*

Objetivo general	Objetivos específicos	Variable	Indicadores	Instrumento o parte de instrumento	Fuente
Elaborar un plan de inversión para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, para el año 2025.	Realizar un diagnóstico para la identificación de los activos requeridos para el acondicionamiento del centro de empaque de las pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala.	Diagnóstico	Análisis de situación Observación Oportunidad Estrategias	de Focus group. Método de observación. Resultados estratégicos. Análisis de los elementos.	Focus group: de Mediante el focus group se obtendrá la información necesaria de la presidenta y de las mujeres que forman parte de esta asociación, con el propósito de conocer las necesidades que tiene el centro de empaque para el acondicionamiento adecuado.

Nota. Elaboración propia del equipo investigador (2023).

Tabla 5

Detalle de instrumentos de recolección de datos del estudio técnico

Objetivo general	Objetivos específicos	Variable	Indicadores	Instrumento o parte de instrumento	Fuente
Elaborar un plan de inversión para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, para el año 2025.	Elaborar un estudio técnico para el conocimiento de información relacionada con los costos totales que implicaría el acondicionamiento del centro de empaque de las pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala.	Estudio técnico	Infraestructura Requerimientos Costos Financiamiento	Información del focus group. Lista de materiales. Cotizaciones. Análisis de recursos.	Diagnóstico: Mediante la información obtenida del diagnóstico realizado, por medio del focus group se obtendrá información sobre los materiales que son necesarios para el acondicionamiento del mariposario.

Nota. Elaboración propia del equipo investigador (2023).

Tabla 6

Detalle de instrumentos de recolección de datos de fuentes de financiamiento

Objetivo general	Objetivos específicos	Variable	Indicadores	Instrumento o parte de instrumento	Fuente
Elaborar un plan de inversión para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, para el año 2025.	Determinar las fuentes de financiamiento y costos para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala.	Fuentes de Financiamiento	de Capital social. Crédito bancario. Financiamiento social.	Costo de la deuda y costo del patrimonio. Microsoft Excel. Periodo de recuperación (PR), depreciación, flujo de caja, punto de equilibrio, valor de desecho.	Estudio técnico: Mediante información elaborada en el estudio técnico, los resultados obtenidos facilitarán información sobre los costos, gastos y las fuentes de financiamiento para cubrir el acondicionamiento del centro de empaque. Revisión bibliográfica:

Mediante libros, documentos pdf, tesis de grado, se obtendrá información que ayudará a determinar las fuentes de financiamiento adecuadas para el acondicionamiento del centro de empaque.

Nota. Elaboración propia del equipo investigador (2023).

Capítulo II. Marco de Referencia

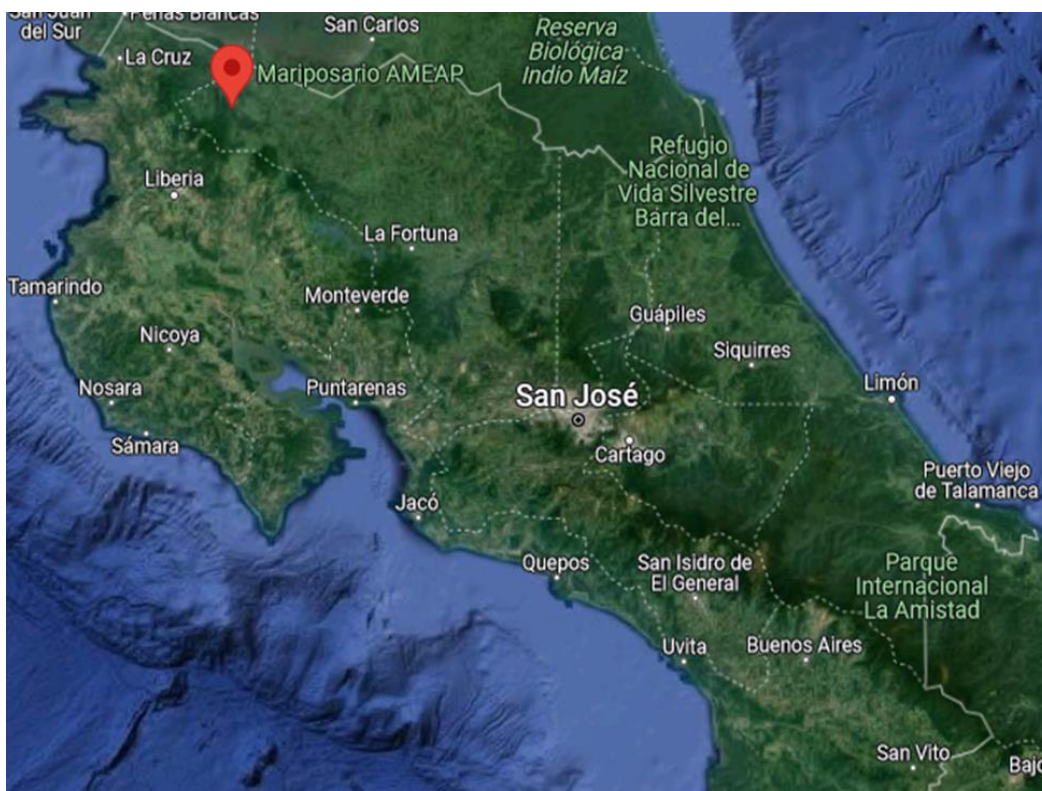
2.1 Generalidades de la empresa

2.1.1 Ubicación

La Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas de El Porvenir (AMEAP), está ubicada en la comunidad de El Porvenir de Aguas Claras, Upala.

Figura 2

Ubicación, Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir (AMEAP)



Fuente: Google Maps (2023).

2.1.2 Generalidades del área

La Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir (AMEAP) está ubicada en El Porvenir de Upala, esta comunidad cuenta con alrededor de 630 habitantes distribuidos en 36 km², con casi el 52 % de porcentaje femenino aproximadamente, sus principales actividades económicas son la agricultura, ganadería y la crianza de larvas para las ventas de pupas de mariposas. Esta comunidad también cuenta con un Liceo y una escuela como centros educativos. (A. Pizarro, comunicación personal, 7 de abril de 2023)

2.1.3 Generalidades de estado actual de la empresa

Esta organización se dedica a la crianza y cuidado de larvas para obtener pupas o crisálidas de mariposas y, posteriormente, estas pupas de mariposas se venden a intermediarios para su exportación, ya que, esta asociación, no cuenta con un mercado directo para su debida exportación, lo que les genera pérdidas económicas considerables.

Actualmente, esta asociación cuenta con un centro de acopio con plano y escritura, el cual mide 2263,51 m², también está conformada por aproximadamente 21 mujeres asociadas que rondan entre las edades que van desde los 30 hasta 70 años, de estas, solo se encuentran 19 activas de las 21 que conforman la asociación.

2.1.4 Generalidades de departamentos

Esta asociación no está conformada por departamentos, pero cuenta con una junta directiva para representación de las diecinueve mujeres que conforman la asociación, cuya estructura se visualiza en la figura 3, organigrama de AMEAP.

2.1.5 Antecedentes de la institución

Esta es una microempresa que se dedica a la crianza y exportación crisálidas de mariposas para la comercialización a nivel nacional e internacional, la cual está ubicada en El Porvenir de Aguas Claras, Upala, una zona muy rica en biodiversidad y con un clima apropiado para el desarrollo de dicha actividad comercial. Fue fundada el 15 de octubre del año 1996, con el nombre de Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir (AMEAP), siendo primeramente constituida por las señoras:

- Ana Patricia Mendieta.
- Esperanza Cruz Chevez.
- Lidia Alvarado Esquivel.
- Carmelina León Gómez.
- Flora Esquivel Villegas.
- María Magdalena Gómez Jiménez.
- María Álvarez Álvarez.
- Piedades Esquivel Villegas.
- María de los Ángeles Espinoza Lara.
- Adalia Barrantes Espinoza.

En la actualidad, de todas estas fundadoras, solo se encuentran dos no activas de las 21 integrantes que conforman el emprendimiento.

Su principal motivo para llevar a cabo este negocio es la idea de satisfacer las necesidades económicas con las que contaban cada una de las asociadas, por la escasa oferta laboral que se cuenta en la comunidad y en zonas aledañas.

2.1.6 Perfil del negocio

La Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir (AMEAP), básicamente consiste en la zoocría de pupas de mariposas para la exportación, esta asociación fue fundada en 1996 y lleva más de 25 años ofreciendo productos de alta calidad, esto se ve reflejado en la alta demanda que se presenta en el mercado nacional e internacional, siendo esta una de las microempresas líderes en la zona norte por la gran variabilidad de especies, con las que logran cubrir las necesidades de los clientes.

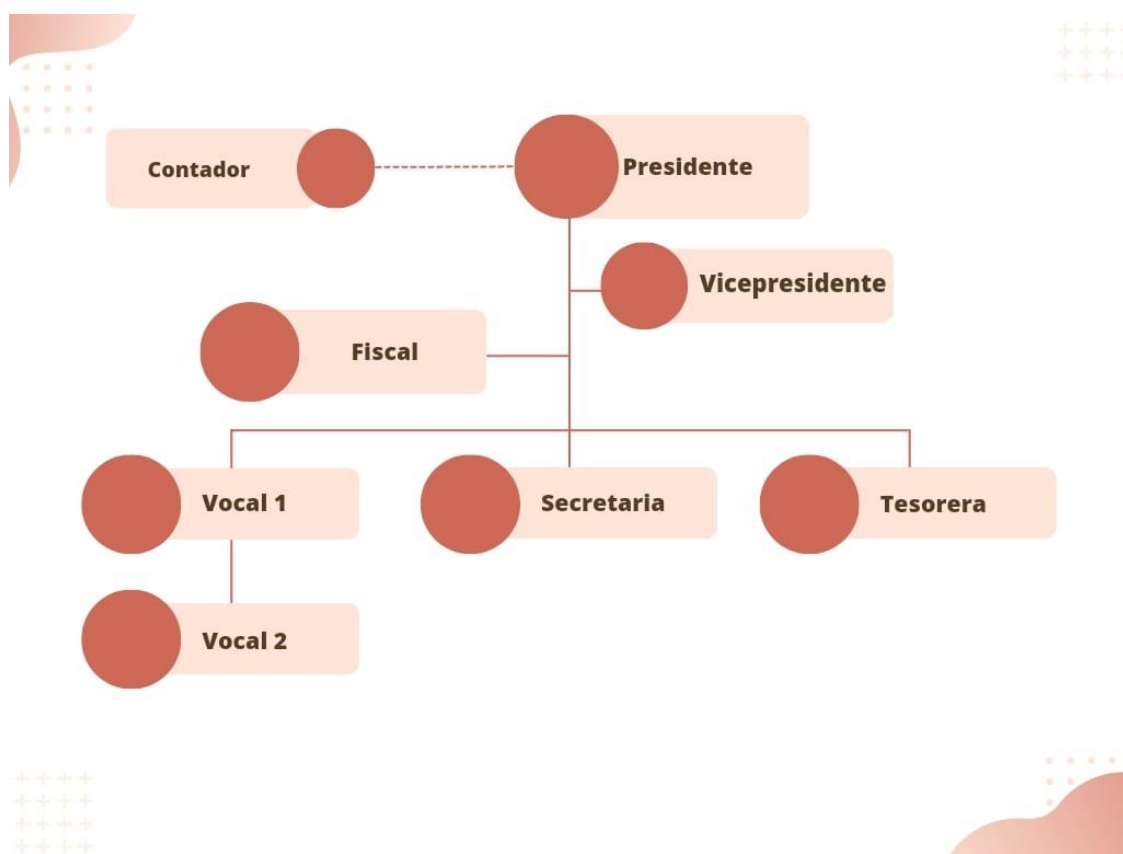
Además, cuentan con una alta experiencia en el ámbito de reproducción y crianza de cada una de las especies con las que trabajan, siendo este un punto alto en su negocio. Por otro lado, son una empresa con un excelente potencial y mercado, el cual está ubicado en la zona norte del país, específicamente, en El Porvenir de Aguas Claras-Upala, en una zona muy alta de biodiversidad y que cuenta con una infinidad de plantas hospederas que facilitan los procesos logísticos en la reproducción de las pupas, siendo esto una de las más grandes fortalezas con las que cuentan.

2.1.7 Organigrama

La estructura organizacional de AMEAP se encuentra compuesta principalmente por una junta directiva, encargada de toda el área administrativa de la asociación.

Figura 3

Organigrama de AMEAP



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2023).

2.1.8 Descripción y análisis de Puestos

En este apartado, se explica los puestos que conforman la Asociación de Mujeres Emprendedoras y Artesanas de El Porvenir.

Tabla 7*Descripción y análisis de puestos*

Puesto	Descripción	Responsabilidades
Presidencia	El presidente es el líder principal de una junta directiva, comité, organización o empresa y sirve como figura central para la toma de decisiones importantes.	Sus responsabilidades incluyen representar a la asociación en negociaciones y acuerdos comerciales, de igual manera, en atender las visitas o charlas de escuelas, colegios o universidades, coordinar las actividades de la asociación, supervisar el cumplimiento de regulaciones y estándares, así como fomentar el desarrollo y bienestar de los miembros.
Vicepresidencia	El vicepresidente es un miembro de una junta directiva, comité u organización que ocupa el segundo puesto en jerarquía, después del presidente. En ausencia del presidente, el vicepresidente asume sus responsabilidades y lidera las actividades designadas.	Sus responsabilidades suelen incluir asistir al presidente en la toma de decisiones estratégicas, liderar proyectos específicos, representar a la asociación en ausencia del presidente, supervisar comités o grupos de trabajo designados, y colaborar estrechamente con otros miembros de la junta directiva para garantizar el cumplimiento de los objetivos y metas establecidos.
Fiscal	El rol del fiscal incluye la revisión de los informes financieros, el control de los registros contables, la presentación de informes sobre la situación financiera de la asociación, y la vigilancia del cumplimiento	El fiscal dentro de una asociación o junta directiva tiene la responsabilidad de supervisar y garantizar la integridad financiera y el cumplimiento de las normativas legales y estatutarias.

	de las leyes fiscales y regulatorias.	
Tesorerera	El rol de tesorera en AMEAP es esencial, ya que implica la gestión y supervisión de los recursos financieros.	Las responsabilidades habituales de este puesto abarcan la supervisión de transacciones financieras para el pago de los diferentes gastos y salarios.
Secretaría	La secretaría dentro de una asociación o junta directiva desempeña un papel fundamental en la gestión de la documentación, la comunicación y la coordinación de reuniones y eventos.	Sus responsabilidades suelen incluir la redacción y distribución de actas, el mantenimiento de archivos y registros, la comunicación con los miembros de la asociación, la coordinación logística para reuniones y eventos, así como el apoyo administrativo general para garantizar el funcionamiento eficiente de la asociación.
Vocal 1	El puesto de vocal dentro de una organización, como una asociación o junta directiva, implica ser un miembro activo en la toma de decisiones y en la representación de los intereses de los miembros	Las responsabilidades típicas de este puesto incluyen participar en las reuniones y deliberaciones, aportar ideas y opiniones, votar en asuntos relevantes, así como comunicar las decisiones tomadas a los miembros.
Vocal 2	Dentro de una junta directiva, el vocal 2 es un miembro que cumple un papel activo en la toma de decisiones y representación de la asociación.	Sus responsabilidades pueden incluir participar en reuniones de la junta directiva, aportar ideas y opiniones en la toma de decisiones estratégicas, liderar o colaborar en comités o grupos de trabajo específicos, y representar a la asociación en eventos o actividades designadas.

Contador	Es una persona externa del centro y se encarga de llevar el control de toda la información de las transacciones de compra y venta de la organización para cumplir con las obligaciones fiscales correspondientes.	Sus responsabilidades incluyen la preparación y análisis de estados financieros, la gestión de registros contables, el cumplimiento de obligaciones fiscales y regulatorias, la elaboración de presupuestos y proyecciones financieras, y el asesoramiento a la dirección en asuntos relacionados con aspectos financieros y contables.
----------	---	---

Nota. Elaboración propia del equipo investigador (2023).

A continuación, se mostrará la misión y la visión de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, actualmente, la asociación no contaba con estas por lo que fueron elaboradas por el grupo investigador.

Misión

“En AMEAP somos una empresa dedicada a la zootecnia, producción, comercialización de mariposas que cuenta con los mejores estándares de calidad en nuestros procesos productivos para poder ofertar lo mejor de nuestros productos y, además, manteniendo una relación amigable con el medio ambiente”.

Visión

“Ser una empresa líder en la producción, comercialización y exportación de pupas de mariposas, posicionando nuestro producto en los mercados internacionales y, además, promoviendo el cuidado de la naturaleza, las especies y el medio ambiente”.

Logo

Este es un logo confeccionado por el grupo investigador, fue realizado en el curso de Relaciones Públicas de la Universidad Nacional de Costa Rica, campus Liberia. Este se dio como resultado de un trabajo en el que se debía escoger una microempresa para diseñar un logo mediante la utilización de distintos programas de diseño, en ese entonces, se escogió a AMEAP para realizarlo.

Figura 4

Propuesta de Logo para AMEAP



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2023).

Valores

Respeto: AMEAP siempre impulsa este valor entre cada una de las asociadas.

Trabajo en equipo: En AMEAP siempre se procura impulsar el trabajo en equipo para que se vea reflejado en las ventas y rentabilidad del negocio.

Calidad: En AMEAP siempre se apela a cumplir con todos los parámetros en sus planes de manejo para poder brindar un producto garantizado y de alta calidad en el mercado.

Pasión: En AMEAP este valor es primordial, porque cada socia tiene que disfrutar lo que hace y así transmitir esa motivación externa por su trabajo.

Honestidad: Este valor es uno de los más principales de AMEAP, ya que es un conjunto de transparencia, sinceridad y franqueza que son las herramientas para ganarse la confianza y credibilidad de los clientes.

Puntualidad en las entregas: En AMEAP siempre se preocupan por ser puntuales en sus entregas del producto.

Excelencia: Este es uno de los valores más sugestivos, porque invita a cada una de las socias de AMEAP a superarse día a día y no caer en la autocomplacencia.

2.2 Aspectos que afectan a la empresa en forma directa y/o indirectamente

Existen una gran variedad de aspectos, ya sea directos o indirectos, que vienen a ser perjudiciales para la microempresa, entre los principales son:

Cambios de clima: Estos pueden impactar directamente, ya que son patrones de lluvia que suelen afectar significativamente la reproducción y supervivencia de las mariposas en su entorno natural.

Pérdida de hábitat: La deforestación y la destrucción de los hábitats naturales de las mariposas pueden tener un impacto negativo en su población. Si los lugares donde estas

especies se reproducen y se alimentan son alterados o destruidos, esto dificultará la obtención de mariposas para AMEAP.

Regulaciones y restricciones: Algunas especies de mariposas están protegidas por regulaciones nacionales o internacionales, debido a su estado de conservación. Estas regulaciones pueden limitar la captura, cría y exportación de ciertas especies. Las AMEAP deben asegurarse de cumplir con todas las regulaciones aplicables para evitar sanciones legales y restricciones comerciales.

Enfermedades y plagas: Las mariposas pueden verse afectadas por enfermedades o plagas que pueden reducir su población o afectar directamente la producción. Estos problemas pueden propagarse rápidamente en un entorno de cría de mariposas y causar pérdidas significativas para la empresa.

Fluctuaciones del tipo de cambio: Para las AMEAP, el tipo de cambio puede afectar el precio y la competitividad de sus productos en los mercados internacionales. Esto puede tener un impacto en los ingresos y la rentabilidad de la empresa, aunque no se vean afectadas directamente, porque trabajan bajo un intermediario, si viene a ser perjudicial para la microempresa.

2.3. Diagnóstico de la situación actual de la empresa

Actualmente, la asociación de mujeres emprendedoras y artesanas del Porvenir AMEAP no cuenta con un centro de empaque acondicionado correctamente, por lo que su producción se ve afectada en muchas ocasiones y, por ende, los ingresos.

Al recibir el pago por parte de los compradores (intermediarios), se cancela los diferentes gastos fijos y variables, producto de la operación, y luego se divide el monto que sobra entre las integrantes. Sin embargo, se ha identificado que el monto que le corresponde a cada una de las socias es muy bajo, dado que la mayoría de ellas son jefas de hogar, dicho monto ni se aproxima al salario mínimo de Costa Rica.

Por otro lado, la asociación no tiene aseguradas a las mujeres asociadas. Aunque AMEAP no está en la obligación de hacerlo, porque no existe una relación obrero-patronal. Con este plan de inversión se busca mejorar la producción y, por ende, los ingresos, para que en el futuro se pueda asegurar a las integrantes de la asociación o que ellas puedan pagar seguro como trabajadoras independientes.

Capítulo III. Marco Conceptual

A continuación, se desarrollará las variables incluidas en el presente plan de inversión, con el propósito de enriquecer y ampliar la información para la comprensión integral del tema por parte de los lectores.

3.1 Concepto relacionado según la variable diagnóstico del objetivo específico uno

3.1.1 Diagnóstico

En una pequeña y mediana empresa siempre va a ser de utilidad contar con indicadores y herramienta que sean necesarias para realizar un análisis organizacional, y que este permita entender lo que está pasando en todos los aspectos, tanto interno como externo; esto se puede realizar mediante distintos modelos, dependiendo de lo que se necesite evaluar.

En el mundo empresarial, el diagnóstico se ha vuelto imprescindible para identificar problemas, detectar oportunidades y marcar el rumbo hacia la mejora continua. Asimismo, es una herramienta que permite evaluar el estado actual de una empresa y proporciona información clave para la toma de decisiones estratégicas. Como lo menciona Portugal (2017) “El diagnóstico se compone de una herramienta simple de gran utilidad con el fin de conocer la situación actual de una organización y los problemas que imposibilitan su progreso”. (pag.9).

Por lo tanto, realizar un diagnóstico sobre cómo se encuentran organizacional y administrativamente las empresas, es de importancia, ya que esta investigación tiene como objetivo poder observar cuáles son las falencias o debilidades con que cuenta la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, y así poder generar acciones de mejora en estas empresas.

Asimismo, el diagnóstico en una investigación es un proceso importante pues permite identificar el problema o situación que se desea estudiar, este implica la evaluación de los síntomas y la realización de pruebas para determinar la causa raíz del problema, además, el diagnóstico se lleva a cabo antes de comenzar la investigación real, y es necesario para asegurarse que se está investigando el problema correcto y que se están utilizando los métodos de investigación adecuados. (Meneses, Rodríguez, & Valero, 2019)

Por último, hacer un diagnóstico en las empresas es esencial para lograr identificar problemas, oportunidades y mejorar su desempeño general, ya que esto proporcionará información valiosa para la toma de decisiones estratégicas, y llegará a permitir una planificación efectiva y así optimizar recursos. Además, promueve la mejora continua y ayuda a las empresas a mantenerse competitivas. En un entorno empresarial cada vez más dinámico y cambiante, el diagnóstico empresarial se convierte en una herramienta esencial para alcanzar el éxito y el crecimiento sostenido a largo plazo.

3.1.2 Observación

La observación en una investigación se refiere al proceso de recopilar datos mediante la observación directa de un fenómeno o evento. Esta técnica es comúnmente utilizada en estudios de campo en los que el investigador observa el comportamiento o las interacciones de las personas, animales o el medio ambiente.

La observación puede ser sistemática y estructurada, en la que se establece categorías predefinidas para clasificar los datos, o puede ser no estructurada, en la que se permite al observador recopilar datos sin un marco predefinido, la observación es una técnica importante en la investigación cualitativa ya que permite al investigador obtener información

detallada y contextualizada sobre un fenómeno, lo que puede ayudar a comprender mejor los procesos y comportamientos subyacentes. Mías (2018)

Por lo tanto, una observación efectiva en una empresa ofrece una serie de beneficios, desde la identificación de áreas de mejora, hasta la optimización de procesos mejorando la experiencia del cliente y desarrollando el talento de los empleados. De igual manera, fomenta una cultura de mejora continua y se convierte en una herramienta poderosa para el crecimiento y el éxito a largo plazo de la empresa.

Asimismo, la observación en la empresa puede ser una herramienta muy útil para identificar oportunidades de mejora y optimizar los procesos en la organización. Al permitir obtener información de primera mano sobre cómo se realiza el trabajo y cómo se relacionan las personas, la observación puede ser una herramienta valiosa para mejorar la productividad, la calidad y la satisfacción de los clientes Internos y externos. Según Linda (2023): “La observación en la empresa es una herramienta clave para identificar los procesos y prácticas que funcionan bien y los que necesitan mejoras” (párr.1).

3.1.3 Análisis de la situación

El análisis de la situación es una parte fundamental de cualquier investigación, ya que permite al investigador comprender y evaluar el contexto en el que se desarrolla el problema o tema de estudio. Este análisis implica la identificación de factores sociales, culturales, políticos o económicos que puedan estar influyendo en la situación que se está investigando. Para llevar a cabo este análisis, es necesario recopilar información y datos relevantes, así como realizar una revisión exhaustiva de la literatura existente sobre el tema. (Yuni, 2020)

El objetivo del análisis de la situación es proporcionar una visión clara y completa del entorno en el que se está llevando a cabo la investigación, lo que permitirá al investigador tomar decisiones informadas sobre el enfoque, la metodología y las herramientas que se utilizará para llevar a cabo la investigación. (Yuni, 2020).

Por lo tanto, el análisis de la situación es un paso crucial en cualquier investigación, ya que permite al investigador tener una comprensión profunda y completa del contexto en el que se está llevando a cabo la investigación.

Además, el análisis de la situación también puede ayudar al investigador a identificar posibles obstáculos o limitaciones que puedan surgir durante el proceso de investigación, lo que le permitirá tomar medidas preventivas. (Yuni, 2020)

En efecto, se puede decir, entonces, que las organizaciones se pueden definir como sistemas abiertos, colectivos, de carácter social y que se encuentran en constante evolución. Es por esta evolución y diversidad tan característica de estas, que es necesario desarrollar diferentes tipos de estrategias que ayuden a proporcionar diagnósticos precisos y puedan guiar a saber su situación actual, desde procesos financieros, comerciales y económicos, hasta aspectos más relacionados al capital humano y, por ende, a la cultura organizacional.

3.1.4 Oportunidad

Una oportunidad hace referencia a un momento o circunstancia por medio de la cual se realiza una acción y se obtiene beneficios. Existen oportunidades para diferentes ámbitos, las cuales son ajenas a este.

Al tratarse de un trabajo final de graduación enfocado en una microempresa, se le dará un enfoque de oportunidades en el ámbito empresarial. Según Pursell (2021), “las oportunidades de una empresa son aquellos factores externos a la organización que representan un panorama positivo para que la compañía genere una acción que le reditúe e impulse su negocio” (párr. 3).

Las oportunidades son ajenas a una persona o empresa, estas se crean en el entorno y aparecen en ciertos momentos con la finalidad de que sean tomadas y aprovechadas correctamente para conseguir beneficios.

Sin embargo, estas deben identificarse para poder tomarlas y sacarles el máximo provecho. Es por ello, por lo que personas con conocimiento deben estudiar si esa oportunidad puede ser desarrollada con éxito, y si va a generar beneficios, de esto dependerá, si se toma o se rechaza. Según Carrera et al. (2019), “lo más importantes es la información conocida por el emprendedor, el conocimiento y la experiencia previa influye para reconocer la oportunidad del negocio para emprender” (p. 24).

Después de identificar, analizar y aceptar una oportunidad, esta puede ser explotada y generar beneficios a nivel de empresa o puede permitir que la empresa obtenga una ventaja competitiva. Para Pursell (2021), “las oportunidades para una empresa representan posibilidades abiertas para cambiar, crecer, mejorar o evolucionar. Cuantas más posibilidades tenga una organización, más campo de acción tendrá en muchas de sus áreas” (párr. 6).

Dentro de las oportunidades se encuentra el costo de oportunidad, el cual juega un papel muy importante a la hora de tomar decisiones, es por ello, por lo que las oportunidades

deben ser analizadas, de esta manera, se puede determinar cuál opción le permitiría a la empresa obtener mejores beneficios. Según Virreira Ávila (2020):

Los costos de oportunidad representan el valor o beneficio que un recurso genera en su mejor uso alternativo. A diferencia de los costos hundidos, sí deben ser incluidos en el flujo de fondos, ya que representan el beneficio que se está dejando de recibir por utilizar un cierto activo en el proyecto. (p. 65)

3.1.5 Estrategias

La estrategia hace referencia a una serie de pasos por seguir con una finalidad determinada. Estas son muy importantes para las empresas, ya que la implementación de una buena estrategia podría permitir a la empresa alcanzar la meta planteada y obtener beneficios satisfactorios. Según Santos (2023), “una estrategia es un plan de acción diseñado para lograr un objetivo específico o una serie de metas. Implica identificar recursos, establecer prioridades, tomar decisiones y asignar tareas para aumentar las posibilidades de éxito” (párr. 3).

Por otro lado, Jones & George (como se citó en Segura Villarreal, 2020), define estrategia como “conjunto de decisiones y acciones gerenciales relacionadas entre sí que ayudan a una organización a alcanzar sus metas. De ahí que la planeación sea tanto un proceso de toma de decisiones como de formulación de estrategias” (p. 21).

Hoy es importante que las microempresas desarrollen estrategias para poder permanecer en un mercado tan competitivo, sin embargo, estas estrategias deben ser formuladas por una persona capacitada, que tenga claridad del estado en el que se encuentra

la empresa y la necesidad que tiene. Para Ireland, Covin & Kuratko (como se citó en Valencia-Arias et al., 2016), “el entorno empresarial demanda que las empresas establecidas adopten estrategias emprendedoras como camino hacia el éxito” (p. 145).

Basado en lo anterior, se puede decir que una estrategia bien implementada puede traer grandes beneficios a una empresa, es por ello por lo que para el desarrollo de estas se debe tener un panorama claro de la empresa, y se debe seguir los pasos respectivos, de esta manera, se hará una formulación encaminada al éxito. Para Ireland, Covin & Kuratko (como se citó en Valencia-Arias et al., 2016):

Para lograrlo, es importante que los emprendedores y empresarios planteen para cada nivel de la empresa los objetivos que se desea alcanzar y cómo lo van a hacer—esto último corresponde a la estrategia—. Los principales beneficios que las empresas obtienen se traducen en ventaja competitiva y mayores retornos de la inversión, y dichos beneficios se encuentran basados en la búsqueda de recursos únicos y en el aprovechamiento eficiente de los recursos que se poseen en la actualidad. Adicionalmente, la estrategia permite no solo que la empresa esté consciente de sus riesgos y de las herramientas que posee para contrarrestarlos, sino también de las fuentes de ventaja competitiva que el medio le ofrece. (p. 145)

3.2 Concepto relacionado según la variable estudio técnico del objetivo específico dos

3.2.1 Estudio Técnico

El estudio técnico es el estudio donde se establece la forma en la que se va a desarrollar el proyecto para lograr la producir correctamente el bien o servicio por brindar. En este se establece los diferentes procesos y herramientas que se debe utilizar para la

obtención del bien o servicio deseado. Para Carrillo Rosero, Vega Falcón y Navas Alcívar (2019), el estudio técnico “analiza la ubicación, tamaño óptimo de la planta de producción, local comercial o establecimiento; de ser el caso; así como las maquinarias, equipos, hardware y software necesario para el desarrollo del proyecto” (p. 40).

Basado en lo anterior, se puede decir que es de suma importancia realizar un estudio técnico, antes de llevar a cabo un proyecto, de esta manera, se podrá conocer información relevante acerca de estructura, materiales y equipo, y se podrá planificar la producción y los recursos materiales y económicos. Según Rodríguez Aranday (2018):

El estudio técnico posee diferentes aspectos esenciales que se deben analizar antes de su desarrollo y así poder tomar decisiones acertadas, por lo que se necesitan argumentos sólidos para cada uno de estos aspectos que contempla, los cuales son:

- Estudio de las materias primas.
- Tamaño del proyecto.
- Localización del proyecto.
- Proceso de producción.

3.2.2 Infraestructura

La infraestructura hace referencia a instalaciones físicas, que permiten transportarse a diferentes lugares y permiten el desarrollo de diferentes actividades a lo largo de mundo. Según Cerón López (2018):

La infraestructura es todo sistema, estructura física (obra), red u organización necesarias que dan soporte funcional, óptimo y eficiente para el buen funcionamiento

de una sociedad y su economía. Esta puede pertenecer al sector público o privado según quien sea su dueño o administrador principal. (p. 7)

Existen diferentes formas de ver la infraestructura, esto depende de la necesidad que tenga la población, ya que se pueden desarrollar infraestructuras nuevas para generar acceso a otras zonas y desarrollar actividades de comercio o se puede realizar mantenimiento y ampliaciones a infraestructuras existentes, con la finalidad de tener una mejora. Según Cerón López (2018):

Debido a que la población de los países siempre está en crecimiento, la relación oferta – demanda de infraestructura varía, es por esto que para que exista un crecimiento equitativo, la infraestructura siempre debe estar en desarrollo mediante alguna de las siguientes formas:

- Por construcción: Implica generar nueva infraestructura para satisfacer la demanda existente.
- Por ampliación, adecuación y mantenimiento: Se realiza para infraestructura ya existente, donde es necesario aumentar su capacidad, implementar nuevas tecnologías o realizar servicios de mantenimiento para evitar que disminuya su eficiencia y capacidad. (p. 9)

Es importante mencionar que la infraestructura es relevante para las personas. Por medio de esta se da el desarrollo de los países y estos tienen acceso al comercio nacional como internacional, por ende, se puede decir que las diferentes infraestructuras que existen contribuyen con el desarrollo económico y social.

3.2.3 Requerimientos

Toda grande, mediana o pequeña empresa debe contar con los materiales y suministros necesarios para respaldar sus operaciones, ya sean objetos físicos como máquinas o herramientas u objetos intangibles como servicios de tecnología de la información. Todo con el propósito de crear productos finales de calidad.

El proceso de elección de materiales e insumos es un paso de vital importancia que influye en la calidad del producto. Minimizar los costos y mejorar la eficiencia se logra mediante una búsqueda exhaustiva de los materiales, lo que garantiza que se elija las mejores opciones con integridad estructural y calidad, asegurando el más alto nivel posible para el producto terminado.

Es por esto por lo que conocer los requerimientos necesarios para acondicionar el centro de empaque de mariposas para la asociación es de suma importancia, al utilizar los materiales, insumos y equipos adecuados el riesgo de daños al producto final se minimiza drásticamente, lo que generará una mayor rentabilidad. Como menciona Esterkin (2019), “Los requerimientos son declaraciones que identifican atributos, características, capacidades, cualidades que necesita cumplir un entregable para que tenga valor y utilidad” (párr. 1).

En este sentido, la adquisición de materiales, insumos y equipos será útil y de ayuda para que la asociación siga funcionando de manera eficiente, lo que garantiza que puedan realizar su trabajo con el profesionalismo y la calidad que se requiere para hacer entrega de su producto final, por lo tanto, es esencial que los materiales que se compra cumplan con los estándares necesarios.

Hacer una lista de todos los equipos y suministros que se necesita para iniciar con el acondicionamiento del centro de empaque puede ser una valiosa herramienta de planificación. Una lista completa de equipos y suministros puede ayudar a identificar y organizar todos los artículos que se necesita comprar o adquirir. Esto puede ayudar a garantizar que se cuente con todo lo necesario para la comodidad de las mujeres de la asociación, además de ayudar a prevenir demoras o complicaciones inesperadas.

3.2.4 Costos

Evidentemente, todos los proyectos que lleva a cabo una empresa costarán dinero. Normalmente, el costo de un proyecto se puede considerar como una de las limitaciones principales en la realización de cualquier proyecto. Es importante determinar con la mayor exactitud posible cuánto costará un proyecto, para esto se debe crear un presupuesto razonable para poder asignar los recursos adecuados y administrar el presupuesto para lograr maximizar el valor y minimizar el gasto.

Los costos del proyecto representan los desembolsos por insumos, materiales, personal y otros rubros necesarios para el ciclo productivo del proyecto. Al igual que con los ingresos, se deben incluir solamente los costos generados por la realización del proyecto (costos incrementales). (Virreira, 2020, p.37)

Generalmente, los costos se dividen en dos tipos, los costos directos y los costos indirectos. Los primeros suelen incluir mano de obra, materiales y equipos, estos están directamente relacionados con el proyecto además de ser necesarios para concluirlo. Los segundos incluyen el costo de servicios públicos, alquiler, pago de seguros, entre otros. Los costos indirectos ocurren al mismo tiempo que el proyecto, pero no son directamente causados por él.

Gestionar y controlar los costos de un proyecto es importante para tener una idea más clara del estado financiero del proyecto, ya que, ayuda a predecir gastos futuros y poder actuar en consecuencia. El éxito o el fracaso del proyecto dependerá, en gran medida, en el manejo de los costos, una estimación inexacta de estos puede ser una de las principales razones por la que se pueda superar el presupuesto y fracasar.

El presupuesto del proyecto básicamente es la cantidad de dinero estimada, planificada y asignada para que se lleve a cabo dicho proyecto. Cuando se administra los costos para poder cumplir con el presupuesto establecido, prácticamente se está dejando que el presupuesto guíe las decisiones que se tome en el camino. Si no se gestionan los costos, se puede salir de control y desviarse del camino hacia el fracaso.

En general, una gestión adecuada de los costos va a ayudar que el proyecto se complete con éxito, pero también ayudará a reducir gastos innecesarios. Un proyecto solo tendrá éxito, si se planifica los recursos, se estima el costo, se determina el presupuesto y se controlan los costos.

3.2.5 Financiamiento

El financiamiento es una solución financiera a un proyecto empresarial, es el proceso de proporcionar fondos para la ejecución del proyecto, ofrece ciertos beneficios tanto para las pequeñas como para las grandes empresas al permitir compartir riesgos y reducir costos generales. “Se entiende por financiamiento o financiación al capital que recibe una empresa o individuo para poner en marcha un proyecto, obtener determinados bienes, o ejecutar algún tipo de inversión” (Chávez, 2023, párr. 2).

La financiación de proyectos genera un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento, es decir, la forma en que se financiará una empresa va a repercutir en su riesgo. Normalmente las empresas se financian con deuda y patrimonio, estos son fuentes cruciales de financiación.

La financiación con deuda es cuando básicamente se pide dinero prestado a alguna institución bancaria o cooperativa y este se paga con intereses. La financiación con capital es cuando se utiliza dinero financiado completamente de las actividades diarias de la empresa. El mejor financiamiento para un proyecto será aquel que respalde los objetivos y las necesidades empresariales, además de que ayude a mitigar los riesgos.

Los acreedores van a depender del capital de trabajo y los ingresos que generará el proyecto para recuperar las inversiones iniciales. Lo que significa que la empresa deberá comprender y analizar los flujos financieros y entender que la manera de pagar la deuda es generando beneficios. En otras palabras, el proyecto debe tener la capacidad de financiarse a sí mismo.

El objetivo principal del financiamiento básicamente es proveer a las empresas el dinero necesario para iniciar, sustentar y completar el proyecto con un retorno de la inversión como resultado final.

Un concepto importante dentro de este es el costo de capital, el costo de capital es la tasa a la que se evalúan los proyectos de inversión, mide los costos en que incurre la empresa al obtener fondos mediante deuda y capital. Al calcularlo y evaluar el riesgo relacionado con cada una de las fuentes de financiamiento, las empresas pueden tomar decisiones más informadas con su dinero, conocer la viabilidad del proyecto y garantizar la maximización del rendimiento.

Ancalla (2023), menciona al respecto:

El costo de capital se utiliza para evaluar la viabilidad de los proyectos de inversión. Al comparar el rendimiento esperado de un proyecto con el costo de capital, se puede determinar si el proyecto generará un rendimiento adecuado para los inversores. Si el rendimiento esperado es inferior al costo de capital, el proyecto puede no ser rentable y, por lo tanto, puede no ser una decisión financiera favorable. (párr. 3)

3.3 Concepto relacionado según la variable fuentes de financiamiento del objetivo específico tres

3.3.1 Fuentes de financiamiento

Son las vías utilizadas por organizaciones y personas para conseguir los recursos financieros necesarios y llevar a cabo determinada actividad.

Dichas fuentes de financiamiento otorgan un margen de garantías, permitiendo no solo el desarrollo cotidiano de sus funciones, sino que también la realización de nuevos proyectos y metas. (Frederick, 2019, párr. 1-2)

Las fuentes de financiamiento son la forma en la que las empresas captan recursos económicos para su operación. Estas son muy importantes para las pymes hasta para las empresas ya consolidadas, pues es una forma de financiar los proyectos que desean desarrollar, en algunas ocasiones, porque la empresa no tiene capacidad de financiamiento, o para no comprometer el capital social de esta.

Existen diferentes fuentes de financiamiento que pueden contribuir al cumplimiento de los objetivos de las empresas, dentro de estas se encuentra el capital social, crédito bancario y hasta financiamiento social para diferentes grupos.

Para optar por cualquier tipo de financiamiento es importante analizar la capacidad de pago, condiciones de pago, moneda en la que se va a solicitar el crédito, fluctuación del tipo de cambio y la tasa de interés que se debe pagar, y, aceptar la que se adapte a las necesidades de la empresa.

3.3.2 Crédito bancario

Los préstamos bancarios son de suma importancia para las personas y empresas, por medio de estos, muchas personas físicas o jurídicas logran alcanzar sus objetivos, a corto, mediano o largo plazos. En Costa Rica existen diferentes entidades públicas y privadas en las que se puede solicitar un préstamo bancario, dentro de esas entidades públicas hay unas que tienen un sistema de banca para el desarrollo, el cual busca al crecimiento de estas, este sistema se caracteriza por tener tasas de interés bajas, por lo que es beneficioso para las empresas.

Además, es importante mencionar que las entidades del sistema bancario nacional son reguladas y fiscalizadas por la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF).

Un préstamo bancario, por lo tanto, es el crédito que concede un banco. Por lo general, esta operación comienza cuando una persona acude a la entidad bancaria para solicitar dinero prestado. Al recibir el pedido, el banco analizará la capacidad de pago y aprobará la entrega de un cierto monto bajo determinadas condiciones. La ganancia del banco estará en que, al devolver el dinero, la persona tendrá que entregar un adicional en concepto de intereses. (Pérez & Merino, 2022, párr. 3)

3.3.2.1 Sistema de banca para el desarrollo

El sistema de banca para el desarrollo es un programa destinado al desarrollo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. Según el Banco Nacional de Costa Rica (2020), “El Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD) busca convertirse en un brazo financiero y crear mecanismos para impulsar proyectos productivos, al mejorar las condiciones de financiamiento dirigidas a todas las actividades de emprendimiento” (párr. 1).

Existen diferentes entidades públicas que tienen diferentes programas de sistema de banca para el desarrollo. Según el Banco de Costa Rica (2024):

El Sistema de Banca para Desarrollo (SBD - Ley No. 9274) es un mecanismo orientado a financiar e impulsar proyectos viables y factibles de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Este sistema cuenta con tres fuentes de recursos:

1. El Fondo Nacional para el Desarrollo (FONADE), cuyos fondos provienen de presupuestos públicos y otros fideicomisos.
2. El Fondo de Crédito para el Desarrollo (FCD), que se compone del dinero proveniente del 17 % de las captaciones a la vista que realizan los bancos privados.
3. El Fondo de Financiamiento para el Desarrollo (FOFIDE), compuesto por el 5 % de las utilidades netas anuales de los bancos estatales y que son administrados por cada Banco. (párr. 1)

3.3.3 Capital social

El capital social es un elemento muy importante dentro de las empresas, este permite que se lleve a cabo la operación de estas y sirve de respaldo, en caso de tener que afrontar deudas. Sin embargo, a la hora de desarrollar un nuevo proyecto es importante que este no

sea financiado al ciento por ciento con el capital social, se debe financiar también con deuda, de esta manera, se evita la limitación de liquidez y riesgo financiero.

César Martínez Dueñas (2022), indica que el capital social “Son todos los aportes monetarios, bienes y derechos que los socios de una empresa aportan al momento de su constitución. Este capital otorgará, dependiendo del porcentaje, derechos de voto y participación en las decisiones de la compañía” (párr. 5).

3.3.4 Financiamiento social

El financiamiento social hace referencia a otorgar recursos a personas físicas o jurídicas en condiciones desfavorables para que emprendan, desarrollen un proyecto o negocio y por medio de este puedan generar mejores condiciones de vida. Este tipo de financiamiento es otorgado por instituciones gubernamentales, y pueden ser recursos económicos o recursos materiales, depende de la operativa de la microempresa.

En Costa Rica existen diferentes entidades gubernamentales que otorgan este tipo de financiamiento.

3.3.4.1 FOMUJERES

Es un programa de la institución gubernamental “INAMU” que está enfocado en ayudar a mujeres, sin importar en la etapa de proyecto en la que se encuentren, es decir, desde que se tiene la idea de negocio hasta que ya se encuentra operando. Según el INAMU (2024):

Es un fondo no reembolsable, el cual desde su inicio en el año 2013 hasta el 2021 distribuyó los fondos mediante procesos concursables, para el año 2023 se rediseña implementando un proceso de selección continuo en el cual las mujeres (persona física o

jurídica) a nivel nacional pueden postular su proyecto, cumpliendo con la normativa establecida. (párr. 1)

3.3.4.2 FIDEIMAS

Es una alternativa que facilita el acceso a recursos técnicos y financieros para fortalecer actividades productivas de forma individual o grupal de mujeres y familias en situación de pobreza. Se creó en el marco de la Ley 7769, en adición de un nuevo artículo 9 a la Ley de Atención a las Mujeres en Condiciones de Pobreza, y se crea la Ley 8184 de autorización al IMAS de crear un fideicomiso con la finalidad de “establecer mecanismos ágiles de apoyo a las actividades e iniciativas microempresariales que beneficien a las mujeres y familias en condiciones de pobreza, como un medio para lograr la inserción laboral y productiva y mejorar la calidad de vida de las personas beneficiarias”. (IMAS, 2024, párr. 1-3)

3.3.5 Costo de capital

El Costo de Capital es el costo de financiar los activos de una empresa y se constituye en la rentabilidad mínima que deben producir dichos activos. Si todos los activos de la empresa se financiaran con recursos del inversionista, el costo de capital sería su tasa de oportunidad. Si existieran diferentes fuentes de financiamientos (que es lo práctico para cualquier empresa), cada una con un costo diferente, el costo de capital sería el costo promedio ponderado de todos los costos de las fuentes de financiamiento (estructura financiera). (Meza, 2017, p.233)

Por lo tanto, el costo de capital es la tasa de rendimiento que una empresa espera, esto al realizar diversas inversiones, ya que con esto se pueden evaluar las oportunidades que se

tienen para la empresa a la hora de realizar una inversión y determinar cuál es la más acertada, según el objetivo que tiene la empresa.

El costo de capital refleja el costo que se tiene para realizar un financiamiento, debido a que una empresa debe obtener de los proyectos en los que invierte una tasa de retorno, con la finalidad de mantener su valor en el mercado.

3.3.6 Flujo de caja

El flujo de caja es un mecanismo financiero que permite encender las alarmas de una empresa, cuando está en peligro de afectación la rentabilidad, este monitoreo de las salidas y entradas de dinero, permiten tomar las previsiones necesarias para evitar situaciones incómodas a nivel financiero y operativo. Una representación gráfica, permite visualizar los datos que componen el flujo de caja. (CEIPA, s.f., como se citó en Boada y Vahos, 2021, p.123)

Es de suma importancia conocer los movimientos y variaciones del dinero de una empresa, ya que es el flujo de dinero que entra y sale, por lo tanto, mantener un control adecuado de estas entradas y salidas que muestran la solvencia y liquidez de la compañía, para optar por las mejores decisiones estratégicas.

Es importante mencionar que se pueden determinar deficiencias o desviaciones del efectivo y, de esta manera, prevenir futuros errores, debido a que se debe evaluar la capacidad que tiene un negocio, con la finalidad de determinar el funcionamiento de la empresa.

3.3.7 Indicadores financieros

Los indicadores financieros juegan un papel importante en las empresas, ya que con esto se pueden evaluar las situaciones financieras y, de esta manera, detectar situaciones que afecten el rendimiento de la compañía.

Además, analizar más a detalle los proyectos de inversión que se presenten en las compañías, ya que de esta manera se puede evaluar la rentabilidad que les puede generar en un periodo.

3.3.7.1 Valor Actual Neto (VAN)

Determinar la viabilidad de un proyecto es de gran importancia, ya que se puede conocer la inversión inicial que se hará y, de esta manera, determinar la rentabilidad que éste tendrá. Según Liporace, (2022), “Es un indicador financiero que consiste en actualizar los ingresos y egresos de un proyecto para conocer los beneficios o pérdidas que tendrá la inversión” (párr. 4). Por lo tanto, se puede establecer si el proyecto de inversión traerá consigo ganancias para la compañía, qué es lo que se va a generar a lo largo de la inversión que se realice.

3.3.7.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR es conocida como la tasa interna de retorno, la cual expone la rentabilidad promedio del proyecto; esta asume que los excedentes generados por cada período son reinvertidos en el mismo proyecto; así pues, la convierte en una tasa única de acuerdo con las características propias de cada negocio. (Boada y Vahos, 2021, p.127)

La Tasa Interna de Retorno, permite visualizar la rentabilidad que tiene un proyecto y. de esta forma, se podrá comprobar si es factible realizar una inversión para que una compañía obtenga beneficios u oportunidades.

Por lo tanto, si se determina que el proyecto es rentable, se hará las inversiones correspondientes, ya que esto establece que se obtendrán ganancias y será aceptado.

3.3.7.3 Periodo de Recuperación (PR)

Este indicador es de gran relevancia en los proyectos de inversión, debido a que cuando una compañía decide invertir en un proyecto, se desea saber el periodo en el que se tendrá nuevamente lo invertido. Según Clavijo (2023), “Se refiere al tiempo que le toma a un negocio recuperar el capital invertido inicialmente” (párr. 3). Por lo tanto, el periodo de recuperación demuestra el tiempo que puede tardar una empresa en recuperar su capital invertido, esto puede tardar meses o incluso años.

Capítulo IV. Análisis de los Resultados

En este capítulo se explica cuál fue el resultado de la aplicación de las variables en el presente plan de inversión resultado del instrumento aplicado, por medio de figuras, cuadros y tablas, con el fin de esclarecer el panorama y las condiciones reales para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala.

Importante, hay que mencionar que la información recolectada mediante el focus group, fue proporcionada por dieciséis de las diecinueve mujeres integrantes de la asociación, incluyendo la presidenta. Las cuales se dividieron en dos grupos de ocho para realizar la respectiva entrevista grupal a cargo de dos integrantes del grupo investigador por cada grupo de mujeres.

4.1 Diagnóstico. Realizar un diagnóstico para la identificación de los activos requeridos para el acondicionamiento del centro de empaque de las pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala.

4.1.1 Análisis de situación

Una vez recopilada toda la información por medio del focus group, se logró identificar la necesidad que presenta la Asociación de Mujeres Emprendedoras y Artesanas del Porvenir, debido a que no cuentan con un centro de empaque con todas las condiciones adecuadas para el uso continuo de la producción y así genera a la microempresa pérdidas de su producto.

Además, durante el análisis FODA realizado en las entrevistas, se identificó que la principal fortaleza de la asociación radica en la calidad y el cuidado con el que crían las pupas, así como en la amplia variedad de especies con las que trabajan. Sin embargo, la

debilidad más evidente es la ausencia de un centro de empaque adecuado, lo que les impide mitigar una gran cantidad de pérdidas en su producto.

Por otro lado, la oportunidad más destacada radica en el potencial aumento en la producción y ventas que vendría con el acondicionamiento de un centro de empaque adecuado. En cuanto a las amenazas más sobresalientes, se encuentran las extensas fumigaciones realizadas por los agricultores en fincas cercanas, así como la volatilidad económica.

4.1.2 Observación

La observación desempeña un papel crucial en la identificación de áreas de mejora y deficiencias, tanto internas como externas, dentro de una empresa. Por medio de entrevistas aplicadas, se ha observado que AMEAP ha logrado consolidarse en el mercado durante sus más de 25 años de existencia, lo cual representa una ventaja significativa para todos los miembros de la asociación.

A pesar de haber superado numerosos obstáculos, como la obtención de permisos legales y la falta de conocimiento en zocoría de mariposas, se han evidenciado diversas debilidades que han afectado a esta microempresa en los últimos años. Entre estas debilidades se encuentran problemas administrativos, limitaciones financieras, deserción de miembros que debilitan a AMEAP, falta de acceso a un mercado directo, excesiva burocracia gubernamental, escasa publicidad y la ausencia de un laboratorio para facilitar la zocoría y el empaque de las pupas. Estas deficiencias pueden ocasionar un deterioro potencial en la calidad de las pupas, debido a condiciones inadecuadas en su empaque y zocoría. Por otro lado, la aplicación del focus group ha brindado una comprensión más profunda y detallada del funcionamiento diario en la producción de mariposas.

4.1.3 Oportunidad

La posibilidad de acondicionar un centro de empaque con todas las condiciones óptimas para su operación es de vital importancia para AMEAP. Esta oportunidad sería fundamental para alcanzar los objetivos y metas a corto, mediano y largo plazos, tales como el crecimiento sostenido, la mejora continua y la expansión estratégica del centro de empaque. Además, al contar con instalaciones adecuadas, se lograría un incremento significativo en la eficiencia y calidad de la producción, lo que, a su vez, se traduciría en un aumento considerable de las ventas de la asociación.

4.1.4 Estrategias

En los últimos años AMEAP ha implementado diferentes estrategias para cumplir sus objetivos. Dentro de estas se encuentra la ubicación del laboratorio de zootecnia dentro del centro de empaque, lo cual les ha permitido alcanzar una mayor eficiencia en sus labores diarias, ya que se dividen en grupo y trabajan simultáneamente. Con este plan de inversión se pretende acondicionar el centro de empaque y el laboratorio que se ubica dentro de este, de esta manera, no tendrán tanto producto dañado, porque no deberán trasladarse a otro lugar y tendrán más capacidad de producción, para poder satisfacer la demanda de los clientes en temporada alta e, incluso, buscar más compradores.

4.2 Estudio técnico. Elaborar un estudio técnico para el conocimiento de información relacionada a los costos totales, que implicaría el acondicionamiento del centro de empaque de las pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala.

4.2.1 Infraestructura

Actualmente, la Asociación (AMEAP) cuenta con la infraestructura del centro de empaque, laboratorio de cría y mariposarios donde ese encuentran las diferentes especies de mariposa que tienen. La estructura del centro de empaque se encuentra en buen estado, pero no es utilizada, porque no está correctamente acondicionada para empacar el producto terminado. Sin embargo, se puede hacer mejoras en la infraestructura, como pintar las paredes, poner cielorraso, etc. Para un mejor ambiente a las mujeres de la asociación.

4.2.2 Requerimientos

Para el acondicionamiento del centro de empaque se requiere diferentes equipos que son indispensables para un correcto funcionamiento del centro. Esto permitiría alcanzar una mejor calidad de empaque y se minimizaría el riesgo de daño al producto final. Además, permitiría producir más pupas de mariposa y, de esta manera, buscar otros compradores.

Tabla 8

Mobiliario y equipo para el centro de empaque de pupas de mariposas de la AMEAP

Mobiliario y equipo	Unidad de medida	Cantidad
Mesas acero	Unidad	4
Sillas	Unidad	4
Lámparas	Unidad	4
Computadora	Unidad	1
Aire acondicionado	Unidad	1
Extintor	Unidad	1
Baterías (cajones de tubo)	Unidad	12
Malla anti áfidos	Rollo	1
Alfombra	Unidad	1

Nota. Elaboración propia del equipo investigador (2024).

Tabla 9

Acondicionamiento del centro de empaque de pupas de mariposas de la AMEAP

Acondicionamiento de estructura: Unidad de medida Cantidad de unidades		
Pintura (interno y externo)	Cubeta	2
Sellador para madera	Galón	3
Rótulo publicitario	Unidad	1
Instalación de aire acondicionado		1

Nota. Elaboración propia del equipo investigador (2024).

4.2.3 Costos

Los costos fijos y los costos variables fueron proporcionados por las mujeres de la asociación mediante las preguntas que fueron realizadas durante el focus group. Los cuáles son importantes para cumplir con la producción y el empaque de pupas de mariposas. Dichos costos se muestran en el capítulo cinco en la tabla 17 y tabla 18.

4.2.4 Financiamiento

Para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas, se optará por la búsqueda de fuentes de financiamiento externo, como instituciones públicas que ofrezcan ayudas a las asociaciones conformadas por mujeres como es el caso de AMEAP.

O bien, se consultará a diferentes entidades bancarias de Costa Rica sobre planes de financiamiento en apoyo a las asociaciones de mujeres con tasas de interés cómodas y cuotas accesibles.

4.3 Fuentes de financiamiento. Determinar las fuentes de financiamiento y costos para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala.

4.3.1 Capital social

La asociación actualmente no cuenta con un capital social que pueda cubrir la totalidad de lo necesario para cumplir con el acondicionamiento del centro de empaque de pupas de mariposas.

Así mismo, el aporte de capital social será clave para este proyecto, ya que existirá un balance al obtener la totalidad del monto necesario para el acondicionamiento.

Como se ha mencionado, la asociación dispone de una única cuenta bancaria, donde los ingresos son divididos entre las 19 mujeres que la conforman, de estos ingresos se estaría obteniendo el capital social aportado por dichas mujeres.

4.3.2 Créditos bancarios

La asociación al invertir en acondicionar el centro de empaque se quiere realizar con un 70 % a crédito y se pretende obtener un 30 % de capital social, por lo tanto, se valorará las tasas de interés que las distintas entidades bancarias ofrecen, con la finalidad de obtener un préstamo llamativo.

Además, se tomará en cuenta las opciones que se ofrezcan en las entidades bancarias, debido a que es una asociación conformada por mujeres y en reiteradas ocasiones hay opciones favorables a la hora de realizar un préstamo.

A la hora de elegir dicho préstamo, se tomará en cuenta la tasa de interés que mejor se ajuste, el plazo del préstamo y el monto a disposición.

4.3.3 Financiamiento social

El financiamiento social puede ser una opción bastante beneficiosa para la asociación, ya que, al estar conformada por mujeres, en reiteradas ocasiones, se ofrecen programas u opciones de ayudas monetarias, con el propósito de que estas puedan seguir creciendo en el mercado nacional, entre estas instituciones se puede encontrar el IMAS y el INAMU.

Con esta opción se pretende cumplir con los requisitos establecidos, según cada institución, con la finalidad de aprovechar esta ayuda social que se les puede brindar, debido a que el dinero remunerado no debe ser reintegrado a la institución.

Capítulo V. Conclusiones, recomendaciones y propuesta

A continuación, se presenta las conclusiones, recomendaciones y propuesta de la presente investigación.

Al finalizar con este plan de inversión para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas del Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, se concluye lo siguiente:

5.1 Conclusiones

5.1.1 Variable 1: Diagnóstico

5.1.1.1 Gracias al diagnóstico realizado se logró identificar que la AMEAP no utiliza el centro de empaque, porque este no cuenta con los activos requeridos para su correcto funcionamiento. Por lo anterior, este plan de inversión está diseñado para que las integrantes de dicha asociación tengan información clara y puedan tomar decisiones acertadas, en caso de llevar a cabo el acondicionamiento de dicho centro de empaque.

5.1.1.2 Además, mediante la técnica de observación, se logró identificar cada una de las necesidades que tiene el centro de empaque, las hay desde activos, hasta mejoras en la estructura. En caso de que se lleve a cabo el acondicionamiento, contribuiría a que las integrantes de AMEAP desarrollen sus labores diarias en un espacio físico adecuado, por lo que habría más motivación y, por ende, un mejor desarrollo.

5.1.1.3 Por otro lado, basado en información proporcionada por las integrantes de AMEAP, se logró identificar estrategias que han venido desarrollando desde hace varios, dentro de estas se encuentra la instalación del laboratorio contiguo al centro de empaque, esto

les ha permitido dividirse en grupo y trabajar simultáneamente, buscando una mayor productividad.

5.1.1.4 También, dicho acondicionamiento es considerado una oportunidad, ya que, por medio de este, las mujeres de AMEAP pueden aumentar su producción, por ende, aumentaría la oferta y sus ingresos.

5.1.2 Variable 2: Estudio técnico

5.1.2.1 Con respecto al estudio técnico, es importante mencionar que este es fundamental para todo tipo de proyecto que se quiera desarrollar, ya que dentro de este se analiza factores importantes como localización, tamaño de las instalaciones, entre otros. Sin embargo, la AMEAP ya tiene un centro de empaque construido, por lo que no se estudió la ubicación ni tamaño de las instalaciones, dado que lo que se va a realizar es un acondicionamiento.

5.1.2.2 Por otro lado, toda grande, mediana o pequeña empresa debe contar con el mobiliario, equipo y suministros necesarios para su operación, ya sean objetos físicos como máquinas o herramientas u objetos intangibles como servicios de tecnología de la información. Todo con la finalidad de crear productos de calidad. Dentro del estudio técnico de este trabajo se logró determinar cada uno de los materiales y equipos que necesita la AMEAP para el acondicionamiento del centro de empaque y su respectiva distribución, la cual abarca el área de empaquetado y el laboratorio.

5.1.2.3 Además, una vez identificados cada uno de los requerimientos que necesita el centro de empaque, se determinó que todos los materiales se pueden adquirir en Costa Rica,

por lo que se realizó cotizaciones en diferentes almacenes del país, buscando el mejor precio, sin dejar de lado la calidad del bien.

5.1.2.4 Por lo anterior, se logró determinar que la inversión inicial que necesita la AMEAP para desarrollar el acondicionamiento del centro de empaque es de \$3612,29, por lo que se analizó diferentes fuentes de financiamiento para identificar cuál es la mejor para esta asociación.

5.1.3 Variable 3: Fuentes de financiamiento

5.1.3.1 Las fuentes de financiamiento juegan un papel muy importante en las pequeñas, medianas y grandes empresas, por medio de estas las empresas se fortalecen, les permite operar, desarrollar nuevos proyectos y crecer en un mercado tan competitivo.

Dado que la asociación actualmente no cuenta con un capital social que pueda cubrir la totalidad de lo necesario para cumplir con el acondicionamiento del centro de empaque de pupas de mariposas, se planteó que, para llevar a cabo el acondicionamiento de dicho centro, se debe adquirir financiamiento del setenta por ciento del monto total de la inversión y el otro treinta por ciento será del capital social de dicha asociación.

5.1.3.2 También, a como el financiamiento es importante en el desarrollo de las empresas, también puede jugar un papel muy desfavorable, si no se adquiere correctamente. Es por ello por lo que las empresas deben financiar sus proyectos con deuda y capital, esto les permitirá tener más liquidez y menos riesgos. Sin embargo, a la hora de adquirir un crédito es importante tener en cuenta factores como plazo, mensualidades, tasa de interés y solicitar el crédito en la moneda de curso del país, ya que, si se solicita en dólares, se corre el riesgo de que esta suba y se tenga que pagar un monto más alto en las mensualidades.

5.1.3.3 Por otro lado, es importante mencionar que, en Costa Rica, en los bancos del Estado, existe un sistema que está enfocado en impulsar proyectos productivos de emprendimiento, dicho sistema se conoce como “Sistema de Banca para el Desarrollo” lo cual es muy importante para todas esas pequeñas empresas que buscan crecer. También, después de haber analizado diferentes fuentes de financiamiento externo, se determinó que el Banco Nacional es el que tiene la tasa de interés más baja, en comparación con el Banco Popular y Banco de Costa Rica, y, es el que más se adecua con las necesidades de AMEAP.

5.1.3.4 Además, en Costa Rica también existe el financiamiento social, el cual es muy importante para aquellas personas físicas o jurídicas con emprendimientos que deseen crecer. Hay entidades gubernamentales que apoyan el desarrollo empresarial. Estas cuentan con programas sociales que ayudan a este sector poco favorecido o excluido. Se determinó que el INAMU tiene un programa llamado FOMUJERES, este es un fondo no reembolsable, el cual fue rediseñado en el año dos mil veintitrés para beneficiar a más mujeres y se puede solicitar todo el año, solamente se debe cumplir con la normativa correspondiente.

Por lo anterior, se puede afirmar que AMEAP tiene diferentes opciones para financiar el acondicionamiento del centro de empaque. En dado caso que no quieran optar por un crédito para no endeudarse, pueden solicitar financiamiento social en las diferentes entidades gubernamentales. De esta manera, podrán llevar a cabo el acondicionamiento y cumplir con sus objetivos planteados a mediano y largo plazos.

5.2 Recomendaciones

5.2.1 Variable 1: Diagnóstico

5.2.1.1 Sería recomendable realizar un análisis detallado de todas las herramientas, equipos y materiales específicas, identificando los activos exactos que se requieren para su correcto funcionamiento y así para optimizar las operaciones del centro de empaque. Además, se sugiere llevar a cabo una investigación sobre las opciones disponibles para adquirir o mejorar los activos requeridos, considerando tanto la calidad de los equipos como su disponibilidad en el mercado. Esto permitirá a las integrantes de la asociación tomar decisiones informadas sobre cómo proceder con el acondicionamiento del centro de empaque.

Asimismo, se recomienda establecer un plan claro para la implementación de los activos necesarios, incluye un cronograma detallado, presupuesto estimado. Esto proporcionará a las integrantes de la AMEAP una visión clara del proceso y les permitirá tomar decisiones fundamentadas en relación con el plan de inversión para el centro de empaque.

5.2.1.2. Implementar un acondicionamiento estructural del centro de empaque que asegure un entorno de trabajo seguro. Además, considerar la instalación de iluminación adecuada, ventilación y mobiliario ergonómico para contar con todo el equipo necesario y así minimizar la pérdida de pupas en el empaque y, de igual manera, la fatiga visual de las asociadas, durante el proceso de empaque. La ventilación adecuada es esencial para mantener una buena calidad del aire, reduciendo el riesgo de enfermedades para las pupas creando un ambiente de trabajo más agradable.

Se debe instalar un sistema de ventilación que permita la circulación de aire fresco y sin posibilidad de contaminar las pupas de envío. El mobiliario ergonómico, como sillas ajustables y mesas a la altura correcta, ayudará a prevenir lesiones musculoesqueléticas y mejorará la comodidad y la productividad de las asociadas. Asimismo, se recomienda crear áreas de descanso adecuadas donde las trabajadoras puedan relajarse durante sus pausas, promoviendo un equilibrio entre el trabajo y el bienestar personal.

5.2.1.3 Continuar desarrollando y optimizando las estrategias de trabajo en equipo y la organización interna, fomentando así la capacitación continua en buenas prácticas de manejo y empaque. Se deben organizar sesiones de capacitación regulares que aborden temas como técnicas avanzadas de empaque, manejo adecuado de herramientas y equipos, y mejores prácticas de higiene y seguridad.

Además, es importante desarrollar un programa de mentoría con entidades gubernamentales como el INA, donde puedan obtener charlas o cursos gratuitos para tener un mejor uso en el empaquetado de las pupas y adquirir más conocimiento y habilidades para dicho proceso. Implementar un sistema de evaluación del desempeño permitirá identificar áreas de mejora y ofrecer retroalimentación constructiva a las trabajadoras.

También, se debe promover una cultura de comunicación abierta y colaborativa, donde todas las integrantes se sientan escuchadas y valoradas, incentivando así un ambiente de trabajo positivo y productivo.

5.2.1.4 Explorar y asegurar diferentes fuentes de financiamiento, tanto públicas como privadas, para apoyar el proyecto de acondicionamiento. Crear un plan de mercadeo que aproveche la mayor capacidad productiva y que busque expandir la base de clientes y

penetrar nuevos mercados. Se deben investigar y aplicar a programas de financiamiento y subvenciones disponibles para proyectos de desarrollo comunitario, especialmente aquellos enfocados en mujeres emprendedoras.

Además, la elaboración de un plan de mercadeo integral es crucial para aumentar la visibilidad del mariposario y atraer nuevos clientes. Este plan debe incluir estrategias de marketing digital, participación en ferias y exposiciones, y la creación de alianzas con otras empresas y organizaciones.

También es recomendable invertir en campañas de publicidad en redes sociales y medios locales para aumentar el alcance y reconocimiento de la marca. Es importante desarrollar contenido atractivo y relevante para el público objetivo, destacando los valores y la misión de la asociación, así como los beneficios de sus productos.

5.2.2 Variable 2: Estudio técnico

5.2.2.1 Llevar a cabo una evaluación técnica periódica del centro de empaque para asegurar que todas las instalaciones cumplan con los estándares de calidad y eficiencia. Mantener un registro de mantenimiento para prever y evitar futuros inconvenientes. Las evaluaciones técnicas deben realizarse al menos una vez al año, y deben incluir inspecciones detalladas de todas las áreas y equipos del centro de empaque.

Cualquier problema identificado debe ser abordado de inmediato para prevenir fallos mayores que puedan interrumpir la producción y empaquetado de pupas. Un registro de mantenimiento permitirá programar tareas de mantenimiento preventivo, asegurando que los equipos funcionen correctamente y prolongando su vida útil. Además, este registro ayudará

a identificar patrones de fallos recurrentes, permitiendo abordar problemas de raíz y mejorar continuamente las operaciones.

5.2.2.2 Establecer un programa de adquisición de equipos y suministros que garantice la disponibilidad de estos. Buscar proveedores confiables y considerar la calidad y durabilidad de los productos adquiridos para asegurar un retorno adecuado de la inversión. Es importante realizar una investigación exhaustiva de proveedores, comparando precios, condiciones de venta y garantías ofrecidas.

Se deben establecer relaciones a largo plazo con aquellos proveedores que ofrezcan las mejores condiciones, buscando acuerdos que incluyan descuentos por volumen, plazos de pago flexibles y servicios postventa. Además, se debe mantener un inventario actualizado de equipos y suministros, permitiendo anticipar y planificar las compras necesarias para evitar interrupciones en la producción. Además, se pueden implementar sistemas de gestión de inventarios automatizados que faciliten el seguimiento y control de los suministros.

5.2.2.3 Continuar con la práctica de cotización en múltiples proveedores para obtener el mejor precio, sin comprometer la calidad. Establecer relaciones a largo plazo con proveedores clave para obtener beneficios adicionales como descuentos por volumen y servicios postventa. Las cotizaciones deben revisarse periódicamente para asegurar que se van a obtener los mejores precios del mercado. Es beneficioso negociar contratos anuales con proveedores claves, garantizando precios fijos y condiciones favorables a lo largo del año.

Además, se debe evaluar regularmente las relaciones con los proveedores para asegurar que cumplen con los estándares de calidad y servicio requeridos por la asociación y

no poner en peligro el proceso de empaque de pupas. Se recomienda la implementación de un sistema de evaluación de proveedores, que permita calificar su desempeño en términos de calidad, facilitando la toma de decisiones informadas sobre la continuidad o cambio de proveedores.

5.2.2.4 Evaluar y seleccionar las mejores opciones de financiamiento disponibles, considerando las tasas de interés, plazos y condiciones generales. Crear un plan financiero detallado que incluya proyecciones de ingresos y egresos para asegurar la sostenibilidad del proyecto. Este plan debe contemplar varios escenarios financieros, incluye los más optimistas y los más pesimistas, para preparar a la asociación ante diferentes contingencias.

Además, se deben identificar y priorizar las inversiones necesarias para el acondicionamiento del centro de empaque, asegurando que los recursos se utilicen de la manera más eficiente posible. Es crucial mantener una buena gestión financiera, con registros precisos y actualizados de todos los ingresos y gastos, y con informes financieros periódicos que permitan evaluar el progreso del proyecto y tomar decisiones informadas.

5.2.3 Variable 3: Fuentes de financiamiento

5.2.3.1 Diversificar las fuentes de financiamiento, considerando opciones, tanto bancarias como de organismos gubernamentales y ONG, que apoyen proyectos de asociaciones de mujeres. Comparar las condiciones y beneficios de cada opción para tomar la mejor decisión.

Es recomendable crear un informe detallado del proyecto que se pueda presentar a diferentes entidades financieras y organismos de apoyo, destacando los beneficios sociales y económicos del proyecto. Además, se deben buscar oportunidades de financiamiento por

medio de concursos y convocatorias específicas para proyectos de desarrollo comunitario y sostenible. Asimismo, la diversificación de fuentes de financiamiento reducirá la dependencia de una sola y aumentará las probabilidades de obtener los fondos necesarios.

5.2.3.2 Dado que AMEAP está buscando financiamiento para el acondicionamiento de su centro de empaque de pupas de mariposas, es crucial que considere cuidadosamente la forma en que adquiere este financiamiento. Se sugiere que la asociación explore la posibilidad de obtener tanto deuda como capital para sus proyectos, con el fin de mantener un equilibrio que les permita tener la liquidez necesaria y reducir riesgos financieros.

Además, al momento de adquirir un crédito, es esencial que AMEAP evalúe detenidamente factores como el plazo del crédito, las mensualidades, la tasa de interés y la moneda en la que se solicita el crédito. Estos aspectos son fundamentales para asegurarse de que el financiamiento adquirido sea sostenible y no genere una carga excesiva para la asociación.

Asimismo, se recomienda solicitar a AMEAP el crédito en la moneda local, evitando así el riesgo de fluctuaciones cambiarias que puedan impactar negativamente en el costo del crédito y las obligaciones financieras.

5.2.3.3 Sería recomendable que AMEAP considere la posibilidad de aprovechar el Sistema de Banca para el Desarrollo ofrecido por los bancos del Estado en Costa Rica, especialmente, el Banco Nacional, debido a su tasa de interés más baja, en comparación con otras entidades financieras como el Banco Popular y el Banco de Costa Rica. Dado que este sistema está enfocado en impulsar proyectos productivos de PYMES, siendo esta una opción atractiva, ya que buscan crecer, como es el caso de la AMEAP.

Asimismo, se sugiere que la asociación se acerque a las sucursales del Banco Nacional para obtener información detallada sobre los productos financieros y líneas de crédito disponibles mediante este sistema, así como los requisitos y condiciones para acceder a ellos.

Además, se recomienda que AMEAP analice cuidadosamente las necesidades financieras específicas relacionadas con el acondicionamiento del centro de empaque de pupas de mariposas, y evalúe cómo las opciones ofrecidas por el "Sistema de Banca para el Desarrollo" del Banco Nacional se adecuan a dichas necesidades.

5.2.3.4 Sería recomendable que en AMEAP, considere la posibilidad de explorar el financiamiento social disponible por medio de programas como FOMUJERES, ofrecido por el INAMU. Dado que este programa es un fondo no reembolsable diseñado para beneficiar a más mujeres, es importante que las asociadas en solicitarlo se informen sobre los requisitos y procedimientos necesarios para acceder a este apoyo.

5.3 Propuesta

Seguidamente, se expone la propuesta como aporte sustantivo a la investigación realizada, la cual está relacionada con el punto de las recomendaciones y el capítulo número cuatro, correspondiente al análisis de los datos.

5.3.1 Justificación de la propuesta

Antes de comenzar a invertir en algún proyecto siempre es importante tener una ruta que describa objetivos y direcciones claras, y plantee un horizonte financiero que permita la planificación de dicha inversión. La Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del

Porvenir quiere aumentar su producción y, por ende, sus ventas, de esta manera, poder expandir sus compradores y, en algún punto, llegar a exportar directamente hacia otros países.

Es claro que se debe iniciar por invertir en su espacio de trabajo, por esta razón, pretenden acondicionar la estructura que poseen, como un centro de empaque con sus respectivos materiales, insumos y equipos, que le permitan poder producir y empacar en un mismo sitio, evitando tener que trasladarse a la casa de la presidenta de la asociación para poder empacar. De esta manera, evitar daños y pérdidas en el producto, al tratarse de especies delicadas que requieren un mayor cuidado.

Importante hay que mencionar que, el no contar con un espacio apto limita la posibilidad de poder producir más para lograr vender más, ya que el traslado de un lugar a otro, en ocasiones, les complica su trabajo. Si se cuenta con buenas herramientas y equipos, el ambiente de trabajo se convierte en un lugar cómodo, lo que contribuye a aprovechar su energía, aumentar la concentración y lograr el desempeño deseado.

5.3.2 Objetivo de la propuesta

El objetivo de la propuesta está enfocado en proporcionar a la asociación información completa que le permita evaluar las fuentes de financiamiento para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas del mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, Upala, y evitar la toma de decisiones precipitadas.

En contexto, acondicionar el centro de empaque de pupas de mariposas es importante para proporcionarles a las mujeres de la asociación un lugar de trabajo con el equipo adecuado que les permita mejorar su productividad, ya que les va a permitir trabajar de manera más eficiente aprovechando el tiempo, al evitar traslados innecesarios.

Como resultado obteniendo una mejor calidad del producto generando en sus clientes actuales una mayor confianza y mayores expectativas, lo que ayudaría a crecer el mariposario y, poco a poco, alcanzar las metas y objetivos de corto, mediano y largo plazos.

5.3.3 Análisis del mercado

Recopilar datos que ayudan a comprender la manera en que los clientes reales e, incluso, los clientes potenciales perciben la empresa, ayuda a conocer la manera de cómo conectar con ellos y mostrar cómo se compara con la competencia, lo cual es esencial para tener éxito en el mercado y tomar decisiones acertadas que impulsen el negocio.

La Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir, actualmente cuenta con tres clientes.

Tabla 10

Cientes de AMEAP

Año 2024
1. El Bosque Nuevo
2. Ennio Di Gangi
3. Maikol Rojas

Nota. Elaboración propia del equipo investigador (2024).

AMEAP desea aumentar sus clientes con el acondicionamiento del centro de empaque, por tanto, su mercado meta en un mediano plazo está dirigido a aquella población costarricense que sea proveedora global de pupas de mariposas tropicales de alta calidad. Y en un largo plazo, ser capaces de poder exportar directamente a diversos países del mundo.

5.3.3.1 Análisis FODA

El análisis FODA le permitirá a la asociación obtener una comprensión más profunda sobre su entorno interno y externo. Analizando tanto sus puntos fuertes como los débiles. Ayudándole en la toma de decisiones, mediante una planificación estratégica que contribuya en su crecimiento y en su éxito.

Tabla 11

Análisis F.O.D.A de AMEAP

Fortalezas (F)	Debilidades (D)
<ul style="list-style-type: none"> • Alta variedad de especies de mariposas. Actualmente la asociación cuenta con 40 especies de mariposas. • Ubicación favorable debido a la gran biodiversidad que se encuentra en el lugar. • Producción de calidad, ya que, a pesar de las circunstancias son cuidadosas al enviar las pupas en buen estado y sin ningún daño. • Clientes fijos, la asociación ha logrado mantener a los clientes desde que iniciaron con el negocio e hicieron sus primeras ventas. • Formar parte de una asociación de mujeres, ya que, poseen ciertos beneficios y apoyo de diversas instituciones públicas como IMAS o INAMU con ayudas económicas, con equipo de trabajo o capacitaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Debilidad administrativa, algunas de las asociadas que cuentan con un puesto dentro de la estructura organizacional están poco informadas de las funciones que deben desempeñar. • Abandono de integrantes que debilitan AMEAP, ya que, en el último año se han desintegrado dos de las asociadas, si esto continúa, la asociación puede llegar a desaparecer, junto con sus beneficios. • Falta de mercado internacional directo, ya que, la asociación no exporta directamente, sino por medio de intermediarios nacionales que son proveedores globales. • Poca publicidad, al no contar con redes sociales activas donde puedan promocionar el producto. • El laboratorio/centro de empaque no cuenta con las condiciones adecuadas que facilite la producción y empaque de las pupas. • Pérdidas de pupas por constantes traslados para empaque de estas, al no contar con un espacio fijo.

Oportunidades (O)	Amenazas (A)
<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de la producción a través del acondicionamiento de centro de empaque. • Apoyo de instituciones que ayudan y fortalecen a las asociaciones de mujeres. • Probabilidad de exportar directo. • Desarrollo de servicios digitales, ya que, actualmente la digitalización ha permitido empezar y hacer crecer los negocios. Es por ello por lo que diversas instituciones, tanto públicas como privadas ofrecen capacitaciones sobre el tema de forma gratuita y de paga. • Alto porcentaje de acceso a internet de personas alrededor del mundo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tendencia a la baja del tipo de cambio, ya que AMEAP recibe el pago de las pupas en colones. Si el dólar baja, los clientes quieren pagar en dólares, lo que significa menos colones para AMEAP. • Fenómenos naturales. Los vientos fuertes, las intensas lluvias, el calor extremo o la sequía pueden provocar daños en los mariposarios, en las plantas hospederas y causando la muerte de la mariposa. • Fumigaciones de agricultores, pueden desplazarse muy lejos de donde se aplican, contaminando la tierra, el agua y el aire, provocando daño o muerte de las mariposas y las orugas. • Regulaciones gubernamentales que pueden afectar la operación de AMEAP. • Aumento del costo de los insumos mensuales necesarios.

Nota. Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.3.2 Análisis MECA

El análisis MECA viene siendo un elemento complementario del análisis FODA, ya que aquí se desarrolla posibles estrategias de mejora a los aspectos encontrados en el diagnóstico anterior (FODA). Explotar las oportunidades que identificó la asociación va a permitir que las fortalezas se mantengan, al mismo tiempo que afrontar las amenazas va a evitar que luego se conviertan en debilidades, que será necesarias corregir o eliminar para que no influyan en el desarrollo del negocio.

Tabla 12

Análisis M.E.C.A de AMEAP

Mantener (M)	Corregir (C)
<ul style="list-style-type: none"> • Sembrar y dar mantenimiento a plantas específicas que permitan a las distintas especies de mariposas realizar el ciclo de la metamorfosis, alimentarse y depositar sus huevos. • Ordenar todos los permisos o licencias que son necesarios para el funcionamiento del mariposario, de esta manera, seguir aprovechando la ubicación. • Monitorear y medir el desempeño de la calidad del producto mediante la satisfacción del cliente y porcentaje de defectos aplicando encuestas y haciendo inspecciones. Además de implementar acciones preventivas en daños del producto. • Personalizar la experiencia del cliente con herramientas como los catálogos de producto, que le permita al cliente acceder a dicha información en cualquier momento y en cualquier parte del mundo. Responder rápidamente a las consultas de los clientes. Tomar en cuenta comentarios del cliente. • Ordenar y controlar los documentos, permisos, leyes y demás necesarios para la vigencia de la asociación. Mantener un fondo monetario, caja chica, disponibles para solventar cualquier desembolso imprevisto de la asociación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar y estudiar cada una de las funciones que cada miembro de la estructura organizacional debe realizar. Para mantener un mayor control operativo. • Incentivar la comunicación asertiva para generar un ambiente propicio para la colaboración. • Investigar maneras para poder llegar al mercado internacional, y evaluar la capacidad de producción actual del mariposario. • Impulsar la publicidad en redes sociales tales como Facebook, Instagram, Tiktok o Twitter, identificando y organizando a los clientes potenciales. Tener a una persona a cargo de dicha tarea. • Acondicionar el laboratorio/centro de empaque acorde con las necesidades de las asociadas, de tal manera permita la comodidad de ellas y el correcto cuidado de las pupas. • Destinar un espacio fijo para la producción y empaque de pupas de mariposas.
Explotar (E)	Adaptar (A)
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar un análisis del presente plan de inversión, con el fin de comprender la viabilidad del proyecto, realizar los trámites correspondientes para llevar a cabo el acondicionamiento del centro de empaque. • Optar por capacitaciones y asesorías que brindan instituciones como el INA, INAMU, IMAS con el fin de fortalecer las capacidades de las mujeres. Así 	<ul style="list-style-type: none"> • Asesoría financiera que ayude a afrontar la volatilidad del tipo de cambio al tomar decisiones informadas y estratégicas sobre el precio de las pupas. • Medidas estructurales estables, reforzadas y adecuadas para evitar el impacto, tanto del viento como de las fuertes lluvias. Mantener el lugar del

-
- como de aprovechar ayudas de aporte económico y de equipo de trabajo para el mejoramiento de la producción.
- Asesorarse y capacitarse con programas que brinda PROCOMER para brindar orientación personalizada. Investigar los pasos y trámites de exportación necesarios. Participar en actividades de promoción comercial para que se dé a conocer el producto a clientes potenciales.
 - Capacitarse para manejar y aprovechar las plataformas digitales como Facebook, Instagram, TikTok, siendo capaces de promocionar su producto y así llegar a más clientes. Además, es importante mantenerse activo en las redes sociales para generar mayor confianza.
 - Según la ONU el 67 % de la población mundial tiene acceso a internet, lo cual es importante para que AMEAP logre posicionarse en internet para seguir siendo competitivo.
- mariposario, en riego constante, en caso de sequías.
 - Adaptar el mariposario a un espacio con la temperatura adecuada para las mariposas, que evite la afectación por fumigación.
 - Concienciación social, impulso de un modelo agrícola respetuoso con el ambiente.
 - Asesoría legal para evitar la frustración que pueda ocasionar la renovación de los permisos establecidos por el Reglamento de Vida Silvestre y los requisitos del Sistema Nacional de Áreas de Conservación.
 - La compra de materiales en grandes volúmenes puede favorecer el aprovechamiento de descuentos.
-

Nota. Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.3.3 Análisis de las 5 fuerzas de Porter

Las cinco fuerzas de Porter funcionan como una herramienta poderosa que le permitirá a AMEAP identificar las principales fuentes de competencia que existe en el mercado. De esta manera, poder ajustar las estrategias para aumentar la rentabilidad y mantenerse por delante de la competencia.

Dentro del modelo, Porter destaca que hay cinco fuerzas que representan las fuentes clave de presión competitiva dentro de una industria o mercado, las cuales se describe a continuación:

5.3.3.3.1 Amenaza de nuevos competidores

AMEAP es una asociación que se dedica a la producción de pupas y, en este sector, socio-productivo se encuentra diversos emprendimientos que también se dedican a la venta de pupas.

La competencia por lo general siempre va a ser una amenaza potencial para todas las empresas. Sin embargo, la entrada de nuevos competidores hace que las empresas tengan que estar en constante innovación, y no solo eso, sino que también deben tener algo característico que siempre las pueda diferenciar ante las demás.

Por lo tanto, las empresas deben estar informadas del entorno, y conociendo las nuevas empresas que ingresan en su área de negocios. Por tal motivo, AMEAP deberá estar al margen de los nuevos competidores y tener eventualmente un plan estratégico para poder enfrentar esta amenaza.

Entre los principales competidores se puede encontrar los siguientes mariposarios:

- Mariposario Sonya, ubicado en El Porvenir de Upala.
- Mariposario Darlinga, ubicado en El Porvenir de Upala.
- Mariposario del Bosque Nuevo, ubicado en Santa Cecilia de La Cruz.
- Mariposario Peniél, ubicado en Bijagua de Upala.

5.3.3.3.2 Poder de negociación de los proveedores

AMEAP pretende mantener activa su asociación, por ende, la relación que se tengan con los proveedores siempre será la más adecuada y la mejor en todo sentido.

Además, existen proveedores que pueden ayudar a la empresa con los productos / insumos necesarios para el centro de empaque. El mantener una relación adecuada con los proveedores puede obtener ciertas ventajas, tales como descuentos u ofertas, siendo estos provechos para la asociación y, de esta manera, puedan ser aprovechados con la finalidad de obtener mayor rentabilidad y utilidad de estos.

5.3.3.3 Poder de negociación de los clientes

Los clientes de AMEAP son primordiales para su funcionamiento, ya que esto lo que hace es que esta pueda obtener utilidad y hacer que esta crezca. Por lo tanto, es de suma importancia mantener o preocuparse por la satisfacción de ellos, ya sea por la calidad, el precio, el buen servicio, empaque correctamente, higiene adecuada, entre otros. Los clientes son la base fundamental del mariposario, razón por la cual se debe garantizar una buena relación con ellos.

5.3.3.4 Amenaza de productos sustitutos

Los productos sustitutos representan una amenaza para una empresa, ya que, al encontrar gran variedad en el mercado, pueden verse afectados de forma directa, en cuanto a las ventas.

Es importante mencionar que AMEAP ofrece una variedad de aproximadamente 40 especies de pupas de mariposas, sin embargo, entre los productos sustitutos a nivel nacional se pueden encontrar criaderos de grillos, criadero de palomas y criadero de colibríes, ya que estos pueden ser llamativos para los clientes y pueden ser utilizados para promover actividades turísticas, eventos e, incluso, exportaciones de estos.

5.3.3.3.5 Rivalidad entre competidores existentes.

Existen competidores en El Porvenir de Upala, lo que promueve que la rivalidad se mantenga activa. Si bien es cierto, la competencia logra que las empresas ofrezcan lo mejor de sí mismas, ya sea en productos o servicios, y con se quiere lograr que se mantenga una innovación de métodos para poder prevalecer en el mercado tan grande y competitivo.

Sin embargo, al ser una asociación constituida correctamente les proporciona una serie de beneficios por encima de la competencia, ya que facilita muchos trámites y genera más confianza a los compradores.

Es por ello, por lo que se quiere con la asociación de AMEAP proporcionar al cliente una perspectiva diferente al realizar la compra de sus productos, y ser involucrados en el proceso.

5.3.3.4 Análisis de las 4 P

El análisis de las cuatro P le ayudará a AMEAP a comercializar su producto frente a las necesidades y preferencias de los clientes, ya que este modelo incluye factores específicos importantes que le permitirá conocer lo que los consumidores prefieren, cómo estos perciben el producto, cómo se posiciona en el mercado frente a la competencia y la percepción de los clientes hacia AMEAP. Cada una de estas se explicará a continuación:

5.3.3.4.1 Producto

La Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir (AMEAP), ofrece al mercado una amplia variedad de 40 pupas de mariposas para sus clientes, las cuales son exportadas por medio de un intermediario.

La siguiente imagen corresponde al estado de la mariposa conocido como pupa, esta es la que se comercializa.

Figura 5

Pupas de mariposas



Fuente: Captura propia del grupo investigador (2024).

La diferenciación del producto de AMEAP se basa en la diversidad de especies, lo que ha llevado a que los clientes por medio de intermediarios prefieran las pupas producidas por esta asociación sobre las de otros productores. La excelencia de estas pupas se fundamenta en dos aspectos clave: el tamaño óptimo de la pupa, resultado de los procesos más eficientes empleados por las asociadas en el desarrollo de las larvas, y el correcto nacimiento de la mariposa, asegurando su idoneidad para el uso deseado por el cliente.

A continuación, se menciona algunas de las pupas de mariposas más solicitadas y, por ende, más producidas por AMEAP.

1. *Morpho peleides*.
2. *Caligo atreus*.
3. *Caligo eurilochus*.
4. *Eryphanis*.
5. *Archaeoprepona*.
6. *Tithorea tarricina*.
7. *Myscelia*.
8. *Mechanitis*.
9. *Battus polydamas*.
10. *Colobura dirce*.
11. *Heliconius sara*.
12. *Heliconius sapho*.
13. *Hamadryas amphinome*.
14. *Consul fabius*.
15. *Parides montezuma* (C. Alvarado, comunicación personal, 16 de marzo de 2024).

Cabe destacar que esta lista anterior corresponde a un porcentaje del total de especies con las que pueden llegar a trabajar las emprendedoras de AMEAP.

En la siguiente imagen se puede observar las pupas de algunas de las especies de mariposas mencionadas, estas fueron producidas por las productoras de AMEAP, estas pupas

están a punto de ser cuidadosamente empaquetadas y preparadas para ser entregadas al intermediario.

Figura 6

Pupas producidas en AMEAP



Fuente: Captura propia del grupo investigador (2024).

5.3.3.4.2 Precio

La Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir trabaja con precios estándar para sus pupas de mariposas, que oscilan entre 500, 600 y 1000 colones por unidad, dependiendo de la variedad y características específicas de cada pupa. Esta política de precios refleja el valor de calidad y, además, garantizando así una propuesta atractiva para sus

clientes. Esta variable de precio está condicionada por la estrategia del valor percibido por el cliente, dado que es el intermediario el encargado de la comercialización de las pupas, el que fija el precio, sumado a lo anterior, el precio se puede ver afectado por el diferencial cambiario del dólar.

5.3.3.4.3 Plaza

En relación con los canales de distribución con los que cuenta AMEAP, estos radican en la presencia de intermediarios, puesto que la venta no se realiza de manera directa entre productor-consumidor, el producto final es empaquetado con sumo cuidado y posteriormente enviado a en un vehículo terrestre no propio, pero dotado de los cuidados suficientes para el traslado de un producto tan frágil, para así garantizar que llegue en perfectas condiciones.

Sin embargo, el lugar donde se realizan los procesos mencionados se encuentra en El Porvenir de Upala, en la provincia de Alajuela, lo que corresponde a la plaza del mariposario de AMEAP.

5.3.3.4.4 Promoción

La Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir da a conocer su producto mediante intermediarios que informan a los compradores presentes en el mercado, primero se realiza un reporte de las cantidades de pupas producidas por cada asociada, se hace un reporte general y este se le remite al intermediario, y el intermediario al cliente final, posteriormente, el intermediario notifica a la asociación la cantidad de pupas necesarias de cada especie que desea el comprador final.

Además, AMEAP cuenta con una página de Facebook y un Blogger en los que se compartía información y detalles sobre las pupas y la asociación en general, pero actualmente no se están activas y tienen muchos años de no ser actualizadas.

5.3.4 Estudio técnico

AMEAP se encuentra ubicado en un lote propiedad de la asociación en El Porvenir de Aguas Claras, en el terreno se construyó el mariposario y el laboratorio/centro de empaque.

Figura 7

Centro de empaque de pupas de AMEAP, El Porvenir de Aguas Claras

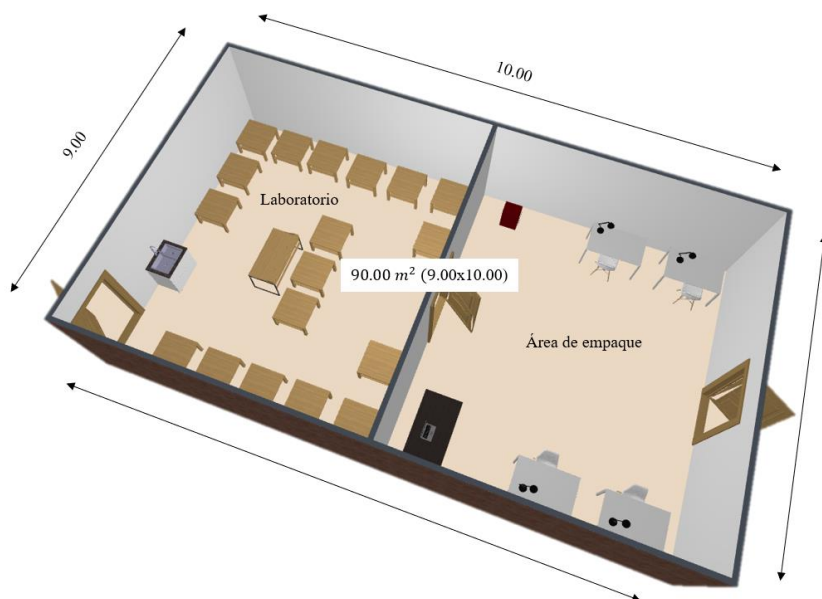


Fuente: Captura propia del equipo investigador (2024).

5.3.4.1 Distribución del laboratorio/centro de empaque. AMEAP ya cuenta con una estructura que se destinará al laboratorio/centro de empaque, la distribución y ubicación de los equipos requeridos es decisión de las asociadas acorde con las necesidades y la comodidad para cada una. Resultado de la visita que realizó el equipo investigador al mariposario.

Figura 8

Distribución laboratorio/centro de empaque y equipo



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.4.2 Inversión requerida

Para llevar a cabo el acondicionamiento del centro de empaque se debe realizar una inversión de cierta cantidad de dinero para la adquisición de mobiliario y equipo, insumos, gastos operativos, los cuales se detallará a continuación:

5.3.4.2.1 Mesa de trabajo de acero inoxidable. La mesa de acero inoxidable es ideal para colocar la lámpara y el producto (pupas) para su debido empaque, el material elegido juega un papel importante en la higiene que se debe mantener al manipular el producto, ya que evita que se genere hongos y bacterias por humedad.

Precio: \$157,38

Características:

- Marca: Basic living
- Material: Acero inoxidable
- Medida: 120 de ancho x 60 de profundidad x 90 centímetros de alto
- Vida útil: 10 años

Figura 9

Mesa de trabajo de acero inoxidable



Fuente: Empresa Epa Costa Rica (2024).

5.3.4.2.2 Sillas. Las sillas son necesarias para la comodidad de las asociadas en el momento de empacar, ya que el proceso dura aproximadamente seis horas, es por lo que se elige sillas con almohadillas y buen respaldar, para evitar dolores de espalda.

Precio: \$28,54

Características:

- Material: Estructura metálica, plástica, asiento y respaldar malla
- Medida: 48 de ancho x 47 de profundidad x 71-81 centímetros de alto
- Peso: 5,3 kg
- Vida útil: 10 años

Figura 10

Silla de oficina tela



Fuente: Empresa Pequeño Mundo Costa Rica (2024).

5.3.4.2.3 Lámparas. Un aspecto importante es la correcta iluminación para poder observar cada mínimo detalle de la pupa, asegurándose de que esta se encuentre en perfectas condiciones para ser vendida y luego exportada. Esta lámpara posee características que aseguran calidad y durabilidad.

Precio: \$27,56

Características:

- Marca: Ikelite
- Material: Plástico
- Potencia: 40 W
- 1 luz e27
- Vida útil: 10 años

Figura 11

Lámpara de escritorio flexible



Fuente: Empresa EPA Costa Rica (2024).

5.3.4.2.4 Computador. Un computador de calidad les permitirá a las asociadas evitar incurrir en gastos innecesarios por un tiempo determinado, es por esto por lo que se elige

Precio: \$550,96

Características:

- Marca: HP
- Sistema operativo: Windows 11
- Tipo de memoria RAM: 8GB
- Medida: 35,98 de ancho x 1,86 centímetros de alto
- Peso: 1,59 kg
- Vida útil: 5 años

Figura 12

Laptop HP



Fuente: Empresa Gollo Costa Rica (2024).

5.3.4.2.5 Baterías (cajones de tubo). Las baterías son cajones en donde se almacenan plantas para depositar a las orugas y estas puedan alimentarse, se recomienda el uso del material de tubo para mantener una correcta higiene, evitando la creación de hongos y bacterias por humedad. Precio: \$19,69

Características:

- Material: Metal
- Medida: 60 de ancho x 55 de profundidad x 70 centímetros de alto
- Vida útil: 4 años

Figura 13

Baterías de tubo de metal



Fuente: Captura propia del equipo investigador (2024).

5.3.4.2.6 Malla anti-áfidos. La malla anti-áfidos es esencial para cubrir la batería o cajones de tubo, evitando el ingreso de insectos como las avispas que puedan picar a la oruga y ocasionar un grave daño.

Precio: \$377,12

Características:

- Material: Mesh
- Medida: 3 de ancho x 100 metros de largo
- Vida útil: 4 años

Figura 14

Rollo de malla anti-áfidos



Fuente: Empresa Covertech Corporation S.A. Costa Rica (2024).

5.3.4.2.7 Alfombra. El uso de una alfombra con carbolina en la entrada del centro de empaque/laboratorio evita que las personas ingresen bacterias en sus zapatos que puedan contaminar el área.

Precio: \$12,89

Características:

- Material: Hule
- Medida: 60 de ancho x 40 centímetros de profundidad x 18mm de alto
- Vida útil: 10 años

Figura 15

Alfombra sanitaria



Fuente: Empresa Pacifiko Costa Rica (2024).

5.3.4.2.8 Aire acondicionado. Para evitar cualquier tipo de contaminación externa, las asociadas prefieren tener las puertas cerradas. Por lo tanto, para comodidad de ellas y para

conservar una temperatura adecuada para las pupas, es necesario la instalación de un aire acondicionado en el centro de empaque.

Precio: \$734,93

Características:

- Marca: Samsung
- Tipo de climatización: Frío y calor
- Consumo: 1600W
- Medida: 95,7 de ancho x 21,3 de profundidad x 30,2 centímetros de alto
- Vida útil: 10 años

Figura 16

Aire acondicionado



Fuente: Empresa Gollo Costa Rica (2024).

5.3.4.2.9 Extintor. El extintor de incendios para apagar fuegos de tipo ABC (sólidos, líquidos, gas) es importante para combatir los incendios, a su vez, proteger vidas y proteger la propiedad.

Precio: \$13,68

Características:

- Materiales:

Válvula: bronce el 80 %, acero carbono el 15 %, pvc el 5 %

Cilindro: acero carbono el 100 %

Polvo Seco ABC: $\text{NH}_4\text{H}_2\text{PO}_4$ el 50 %, $(\text{NH}_4)_2\text{SO}_4$ el 25 %, otro el 25 % 4. Tubo: pvc el 100 % 5. Manómetro: bronce el 50 %, acero inoxidable el 30 %, plástico el 20 %

- Medida: 9 de ancho x 9 de profundidad x 33,5 centímetros de alto
- Vida útil: 15 años

Figura 17

Extintor



Fuente: Empresa EPA Costa Rica (2024).

5.3.4.2.10 Depreciación de activos. En la siguiente tabla, se muestra un resumen de la inversión inicial requerida en mobiliario y equipo para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas de mariposas, incluye la respectiva depreciación de cada activo. (Ver las cotizaciones desde el anexo B, hasta el anexo K).

Tabla 13

Resumen de la inversión inicial y depreciación de AMEAP en mobiliario y equipo en dólares

Mobiliario y equipo	Unidad de medida	Cantidad	Valor del activo	Total de activo	Vida útil	Depreciación mensual	Depreciación anual
Mesas acero	Unidad	4	\$157.38	\$629.52	10	\$1.31	\$15.74
Sillas	Unidad	4	\$28.54	\$114.16	10	\$0.24	\$2.85
Lámparas	Unidad	4	\$27.56	\$110.24	10	\$0.23	\$2.76
Computadora	Unidad	1	\$550.96	\$550.96	5	\$9.18	\$110.19
Aire acondicionado	Unidad	1	\$734.93	\$734.93	10	\$6.12	\$73.49
Extintor	Unidad	1	\$13.68	\$13.68	15	\$0.08	\$0.91
Baterías (cajones de tubo)	Unidad	12	\$19.69	\$236.28	4	\$0.41	\$4.92
Malla anti afidos	Rollo	1	\$377.12	\$377.12	4	\$7.86	\$94.28
Alfombra	Unidad	1	\$12.89	\$12.89	10	\$0.11	\$1.29
Inversión inicial total			\$1,922.75	\$2,779.78		\$25.54	\$306.44

Nota. Los datos de vida útil fueron tomados del documento elaborado por el Ministerio de Hacienda, publicado en La Gaceta N°188 (1999).

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

Para realizar las respectivas depreciaciones de cada activo se empleó el método de línea recta y un valor residual igual a cero, ya que, AMEAP pretende dar uso de estos hasta el final de su vida útil.

Tabla 14

Resumen de la inversión inicial de AMEAP en acondicionamiento de estructura en dólares

Acondicionamiento de estructura:	Unidad de medida	Cantidad		Precio Unitario	Precio Total
		de	unidades		
Pintura (interno y externo)	Cubeta	2		\$170.47	\$340.94
Sellador para madera	Galón	3		\$27.80	\$83.40
Rótulo publicitario	Unidad	1		\$211.32	\$211.32
Instalación de aire acondicionado		1		\$196.85	\$196.85
Inversión inicial total				\$606.44	\$832.51

Nota. Los precios fueron cotizados a la empresa Colono Construcción Costa Rica (ver anexo G) y Gráfica Rótulos & Más, La Cruz, Guanacaste. Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.4.3 Balance de costos hundidos

AMEAP ya ha incurrido en costos de activos necesarios para el acondicionamiento del centro de empaque, es decir, no influyen en la decisión final, ya que no deben adquirirse de nuevo. En la siguiente tabla se detalla los activos y los precios del mercado.

Tabla 15

Costos hundidos en dólares de AMEAP

Activos	Unidad de medida	Cantidad	Valor del activo	Total de activo
Mobiliario y equipo:				
Escritorio	Unidad	1	\$247.90	\$247.90
Silla	Unidad	1	\$28.54	\$28.54
Archivero	Unidad	1	\$272.48	\$272.48
Total			\$548.92	\$548.92

Nota. Los costos hundidos han sido costos en los que AMEAP ha incurrido con recursos propios. Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.4.4 Costos

Se incurre en costos para cubrir y completar monetariamente un proyecto de inversión, estos se clasifican en costos fijos y costos variables.

Sin embargo, AMEAP no incurre en costos de materia prima, dado que las especies de mariposas que ellas tienen autorizado vender fueron capturadas por ellas mismas en las zonas verdes de su alrededor. Las plantas hospederas ellas mismas las siembran. Las frutas no son exclusivamente compradas para las mariposas, sino que utilizan la fruta que está echándose a perder en sus hogares, o bien, en las siembras de su patio. Y como macetas utilizan envases de plástico que reciclan.

5.3.4.4.1 Materia prima. La materia prima que AMEAP necesita para llegar al producto final se detalla a continuación: **Especies de mariposas:** AMEAP cuenta con una cantidad de cuarenta distintas especies para la reproducción.

Figura 18

Algunas de las cuarenta especies de mariposas de AMEAP



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

- **Plantas hospederas:** Las asociadas de AMEAP siembran las plantas hospederas que funcionan como espacios donde las mariposas depositan los huevos, además de ser fuentes de alimentos para las orugas.

Figura 19

Planta hospedera para mariposas de AMEAP



Fuente: Captura propia del equipo investigador (2024).

- **Frutas:** Las asociadas de AMEAP utilizan la fruta que está echándose a perder para alimentar a las mariposas. Ya que además del néctar de las flores estas se pueden alimentar de fruta.

Figura 20

Mariposas alimentándose de las frutas



Fuente: Captura propia del equipo investigador (2024).

- **Macetas:** Las macetas son necesarias para las plantas que se encuentran dentro de las baterías (cajones) donde se depositan las orugas que nacen del huevo, para que puedan alimentarse de la planta.

Figura 21

Ejemplo de cómo se utilizan las macetas en AMEAP



Fuente: Captura propia del equipo investigador (2024).

5.3.4.4.2 Insumos. En la siguiente tabla se detalla los insumos en que AMEAP debe incurrir cada mes para cumplir con la producción mensual de pupas de mariposas.

Tabla 16

Insumos de AMEAP para la producción de pupas de mariposas en dólares

Insumos	Periodo	Unidad de medida	Cantidad de unidades	Precio unitario	Precio total
Insumos de producción y empaque:					
Cajas pequeñas de plástico	Mensual	Unidad	2	\$1.08	\$2.16
Cajas grandes de plástico	Mensual	Unidad	2	\$16.34	\$32.68
Lámina de estereofón	Mensual	Unidad	1	\$2.66	\$2.66
Algodón	Mensual	Rollo	3	\$9.84	\$29.52
Toallas de papel	Mensual	Rollo	3	\$1.08	\$3.24
Alfileres	Mensual	Unidad	15	\$0.05	\$0.75
Masking tape	Mensual	Unidad 35m	3	\$7.09	\$21.27
Subtotal				\$38.14	\$92.28
Insumos de limpieza:					
Cloro	Mensual	Galón	2	\$1.97	\$3.94
Esponja de limpieza	Mensual	Unidad	5	\$0.89	\$4.45
Alcohol	Mensual	Galón	3	\$15.63	\$46.89
Jabón líquido para manos	Mensual	Galón	2	\$7.48	\$14.96
Carbolina	Mensual	Galón	1	\$25.86	\$25.86
Subtotal				\$51.83	\$96.10
Total				\$89.97	\$188.38

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.4.4.3 Costos fijos. En la siguiente tabla se detallan los costos fijos, es decir, los costos de AMEAP que permanecen constantes independiente de la producción.

Tabla 17

Costos fijos mensuales en dólares de AMEAP

Costos fijos	Periodo	Precio total
Servicios públicos agua	Mensual	\$39.37
Servicios públicos luz	Mensual	\$19.69
Internet	Mensual	\$22.44
Transporte, ida	Mensual	\$49.21
Transporte, regreso	Mensual	\$19.69
Contador	Mensual	\$280.51
Regente	Mensual	\$623.36
Impuesto territorial	Trimestral	\$27.56
Total		\$1,081.83

Nota. Elaboración propia del equipo investigador (2024).

Importante hay que mencionar que, dentro de los costos fijos, no se incluye los salarios, porque no es considerado un costo, sino más bien, un ingreso. En la tabla 20 se detalla el promedio de ingreso de cada asociada.

5.3.4.4 Costos variables. En la siguiente tabla se detalla los costos variables, los cuales van a depender de la producción.

Tabla 18

Costos variables mensuales en dólares de AMEAP

Costos variables	Periodo	Precio total
Insumos	Mensual	\$188.38
Total		\$188.38

Nota. Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.4.5 Gastos operativos

A continuación, la siguiente tabla muestra los gastos operativos en los que debe incurrir la AMEAP para funcionar, dentro de estos se encuentran los ingresos percibidos por venta de pupas, los cuales son repartidos equitativamente entre las mujeres de la asociación, insumos de producción, empaque y limpieza.

Por lo anterior, es importante mencionar que, dentro de esta tabla no se incluye salarios, cargas sociales, aguinaldo y pólizas, porque la AMEAP no paga seguros, por ende, no tiene cargas sociales, tampoco paga pólizas y no paga salarios, ya que no hay terceros trabajando en esta asociación.

Tabla 19

Gastos operativos en dólares de AMEAP

Gastos operativos	Total mensual	Total anual
Servicio de electricidad	\$19.69	\$236.28
Servicio de agua	\$39.37	\$472.44
Servicio de internet	\$22.44	\$269.28
Insumos de producción y empaque	\$ 92.18	\$ 1,106.16
Insumos de limpieza	\$ 96.10	\$ 1,153.20
Transporte ida	\$ 49.21	\$ 590.52
Transporte regreso	\$ 19.69	\$ 236.28
Contador	\$ 280.51	\$ 3,366.12
Regente	\$ 623.36	\$ 7,480.32
Impuesto territorial	\$ 27.56	\$ 110.24
Total:	\$ 1,270.11	\$ 15,020.84

Nota: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.4.6 Costos de planilla

Para producir pupas de mariposa, las socias de AMEAP deben trabajar en ello diariamente. Las mujeres de la asociación se encargan del proceso de zoocría, así como del empaquetado del producto final. Sin embargo, ellas no cuentan con un salario, ya que como se indicó, el ingreso depende de la cantidad de pupas que vendan al comprador. También, al recibir el pago por la cantidad de producto vendido, se debe restar los gastos en los que incurrieron para producir las pupas y lo que sobra se divide entre el total de socias.

Además, es importante mencionar que las integrantes de AMEAP no tienen seguro directo de la asociación, ya que la mitad de ellas pagan un seguro voluntario y la otra mitad posee un seguro del Estado, por ende, esta no tiene cargas sociales, tampoco cuentan con una póliza contra riesgos para las instalaciones, ni colectiva para las integrantes.

Se recomienda que la asociación adquiriera las pólizas mencionadas, de esta manera, las instalaciones y las socias van a estar protegidas, en caso de un accidente, incidente o un desastre natural.

Por otro lado, el rubro de los ingresos que se va a presentar en la siguiente tabla es un monto promedio, ya que, al vender cantidades diferentes de pupas en temporada baja y alta, no se puede dar un dato exacto, por ende, se utilizará un promedio.

Tabla 20

Ingresos de venta individual en dólares de AMEAP

Promedio de ingresos:		Mensual individual
Ingresos (depende de las ventas)	Mensual (temporada alta)	\$608.42
Ingresos (depende de las ventas)	Mensual (temporada baja)	\$370.13
Promedio		\$489.28

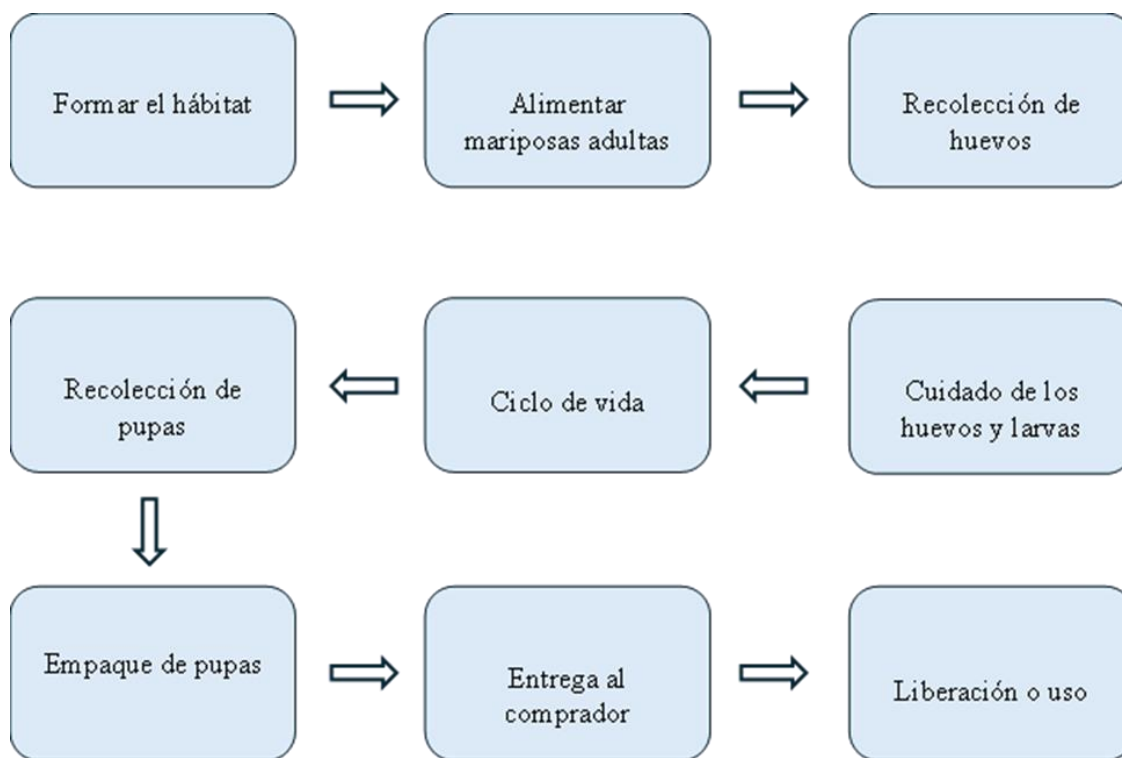
Nota. En esta tabla se muestra el rubro correspondiente a un promedio de ingresos individual que recibe caja integrante de AMEAP y el monto total corresponde al monto de las diecinueve integrantes. Dicho ingreso promedio corresponde a la venta de pupas en temporada baja y temporada alta.

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.4.7 Proceso productivo

Figura 22

Flujograma de las etapas de producción de AMEAP



Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

En la figura anterior se muestra las diferentes etapas del proceso productivo, empleadas por las socias de la AMEAP, y se detalla a continuación:

- **Formar el hábitat:** Se deben preparar las diferentes plantas para que las mariposas los identifiquen y pongan los huevos ahí.
- **Alimentar mariposas adultas:** Con frutas se alimentan las mariposas que van a poner huevos.

- **Recolección de huevos o larvas:** Las mariposas ponen sus huevos en plantas hospederas específicas, por lo que dichas mujeres se aproximan a los mariposarios a recolectar huevos o larvas.
- **Cuidado de los huevos y larvas:** Una vez recolectados los huevos y larvas por las productoras se colocan en cajones con unas condiciones controladas de temperatura y humedad. Además, se alimentan para garantizar su desarrollo saludable. Es importante mencionar que se proporciona el alimento adecuado, el cual puede variar, dependiendo de la especie de mariposa.
- **Ciclo de vida:** Las larvas pasan por varias etapas de desarrollo, durante los cuales se alimentan y crecen. Una vez que completan su desarrollo, forman una crisálida.
- **Recolección de pupas:** Una vez formada la crisálida, las mujeres van a recolectarlas, luego las examinan para verificar que se encuentren en buenas condiciones y cumplan los estándares de calidad.
- **Empaque del producto:** Una vez que las crisálidas o pupas emergen, se les proporciona un ambiente adecuado y luego son empacadas en cajas plásticas, cubiertas con algodón para que no se dañen y que, de esta manera, se cumpla con los requerimientos del cliente.
- **Entrega al comprador:** Se procede a enviar al comprador las cajas plásticas con el producto envuelto en algodón para que no sufra daños, mientras llega al comprador final.
- **Liberación o uso:** Dependiendo de la cantidad producida y sobrante de las pupas, se dejan nacer en un lugar adecuado, y así poder ser liberadas en la naturaleza, para no perder el pie de cría.

5.3.4.8 Inversión en permisos funcionamiento

Este apartado detalla los permisos necesarios para el correcto funcionamiento y el desarrollo del acondicionamiento del centro de empaque de la Asociación de Mujeres Emprendedoras y Artesanas del Porvenir.

5.3.4.8.1 Permiso de acondicionamiento

Figura 23

Definición y aclaraciones de los permisos y requisitos para el acondicionamiento del centro de empaque de AMEAP

Requisitos documentos por categoría:

Clasificación de proyecto	Definición	Requisitos	Aclaraciones
1.Mantenimiento	Obras que se realicen a un bien inmueble para mantener su apariencia estética, sin que esto implique modificar su estructura o forma.		Completar el formulario Municipal de Permiso para obra de mantenimiento. (copia documento de identificación – cédula de identidad o bien cédula jurídica)
	Su definición legal se encuentra en el artículo 3 Bis, del Reglamento para la Contratación de Servicios de Consultoría en Ingeniería y Arquitectura.		Estar al día con sus obligaciones en el municipio.
			Cancelar el impuesto de construcción si procede (algunas municipalidades no cobran por este trámite).

Fuente: Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica (2024).

En la figura 23, se evidencia que el acondicionamiento del centro de empaque requiere principalmente el cumplimiento de una serie de requisitos básicos, los cuales no van a tener costes adicionales. Estos requisitos pueden incluir la presentación de copia de cédula, estar al día con las obligaciones municipales y completar el formulario correspondiente, así como cumplir con las normativas sanitarias y de seguridad, además de implementar buenas prácticas. Es esencial asegurarse de cumplir con estos requisitos para garantizar la calidad, seguridad e higiene en el proceso. Dichos requisitos como se logra observar en la cita anterior de la figura, en muchas ocasiones, las municipalidades no cobran por este trámite y es más como un procedimiento básico de normativas legales y sanitarias. El estricto cumplimiento de estos requisitos es fundamental para asegurar la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.

5.3.4.8.2 Permiso de funcionamiento de un zoocriadero con fines comerciales de artrópodos - MINAE.

Además, para obtener el permiso de funcionamiento que permita a AMEAP comercializar las pupas y trabajar con zoocriaderos con fines comerciales, es necesario cumplir con una serie de requisitos. Estos son fundamentales para garantizar el cumplimiento de las regulaciones aplicables y asegurar la operación legal y segura de estas actividades. De igual manera, detallar cada uno de estos requisitos, será crucial para comprender su alcance y su impacto en las operaciones de AMEAP.

- Nombre completo, número de cédula, estado civil, vecino, teléfono, lugar para recibir notificaciones, ubicación del vivero, número de fax.
- Copia de plano catastrado (certificado de notario público o registro público) o confrontado con el plano original.

- Certificados de la propiedad con anotaciones y gravámenes (notario público o registro público). Banco Costa Rica, Correos Costa Rica (certificación literal c/u).
- Constancia emitida por CCSS que se encuentra al día con la institución. Ley 7983. Estar al día con la CCSS.
- Folder con prensa plástica.
- Bitácora.
- Carta emitida por SINAC, donde indique que el regente está inscrito ante el SINAC.
- Permiso de uso de suelo (municipalidad).
- Permiso de funcionamiento (Ministerio de Salud)
- Presentar plan de manejo

Siendo que el Zoocriadero de Mariposas de la Asociación de Mujeres Emprendedoras y Artesanas del Porvenir, ya está en funcionamiento desde el año 1996, no es necesario la recolección de los requisitos indicados por el Reglamento a la Ley de Conservación de la Vida Silvestre, puesto que actualmente ya cuenta con el cumplimiento de dichos requisitos y un documento elaborado por el Regente contratado por el zoocriadero para la obtención y renovación de los permisos necesarios para el desarrollo de la actividad económica.

5.3.5 Fuentes de financiamiento

Seguidamente, se presenta el análisis realizado referente a las fuentes de financiamiento en el que se tomó en cuenta los costos de inversión inicial que AMEAP deberá incurrir para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas de mariposas, los cuales se explicó en el capítulo cuatro análisis de los datos.

5.3.5.1 Financiamiento social. En cuanto al financiamiento social se encontraron diversas fuentes que pueden ser provechosas para AMEAP, al ser una asociación constituida por mujeres.

Entre ellos se puede encontrar el programa FOMUJERES que es parte del Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU), este consiste en participar o postularse para obtener el beneficio monetario para las microempresas de mujeres o asociaciones que ofrezcan productos o servicios y, de esta manera, apoyarlos en su crecimiento.

Es un fondo no reembolsable, el cual desde su inicio en el año 2013 hasta el 2021 distribuyó los fondos mediante procesos concursables, para el año 2023 se rediseña implementando un *proceso de selección continuo* en el cual las mujeres (persona física o jurídica) a nivel nacional pueden postular su proyecto, cumpliendo con la normativa establecida. (INAMU, 2024, párr. 2)

Para participar en el programa de FOMUJERES se deben postular por medio de un formulario, donde este será valorado por el INAMU para determinar si aplican para la aprobación de dicha ayuda monetaria, ya que se tomará en cuenta el proyecto que se quiere desarrollar.

El programa FIDEIMAS es ofrecido por el Instituto Mixto de Ayuda Social, este programa también va dirigido a microempresas en desarrollo o crecimiento, ya que deben contar con más de seis meses en el mercado para realizar su postulación.

Este programa se basa en brindar un préstamo a estas microempresas, con diversas opciones que pueden ser provechosas para AMEAP. “El Fideicomiso del IMAS está orientado al financiamiento de garantías adicionales y subsidiarias, mediante créditos con tasa de interés favorables. Brinda también capacitación, asistencia técnica y seguimiento para

personas o grupos que ejecuten proyectos productivos” (IMAS, 2024, párr. 1). FIDEIMAS además de brindar un préstamo monetario, ofrece formaciones en distintas áreas, esto con la finalidad de brindar un asesoramiento en el desarrollo de sus proyectos, siendo esto de gran productividad para la asociación.

Tabla 21

Resumen de datos para el financiamiento social

Instituciones	Programa	Características
Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU)	FOMUJERES	<ul style="list-style-type: none"> • Fondo no reembolsable. • Orientación en el proceso.
Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS)	FIDEIMAS	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de interés favorable. • Capacitaciones. • Asistencia técnica. • Seguimiento en el desarrollo de sus proyectos.

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.5.2 Financiamiento bancario. Consiste en financiar un crédito mediante una entidad financiera, considerando tasas de interés, plazos y cuotas. Estos datos son de suma importancia a la hora de tomar la decisión de optar por un préstamo bancario, por lo tanto, tener claridad del proyecto por desarrollar y cómo será invertido es clave para el buen provecho de este.

Se consultó diversas tasas de interés en las entidades bancarias, con la finalidad de obtener una comparación de estas y, con esto, determinar cuál sería la mejor opción para AMEAP a la hora de realizar su préstamo bancario.

La mejor opción para AMEAP fue el Banco Nacional de Costa Rica, debido a que es la entidad financiera con la tasa de interés más baja, por consiguiente, también se obtendrá la cuota mensual conveniente para llevar a cabo el acondicionamiento del centro de empaque de pupas de mariposas.

Tabla 22

Resumen de datos para el financiamiento bancario

Bancos	Tasa	Cuota anual
Banco Nacional de Costa Rica	10,83 %	\$639,06
Banco de Costa Rica	12,22 %	\$659,65
Banco Popular	10,96 %	\$640,97

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.5.3 Costos de ventas. La materia prima de AMEAP consiste en las pupas de mariposas, por lo tanto, no requieren de materia prima para su producción. El costo de ventas se obtuvo de la siguiente manera, primero se estimó un promedio de los tres distintos precios que maneja la microempresa (\$0,98 - \$1,18 - \$1,97), con este promedio se obtuvo el porcentaje del costo de ventas.

El promedio de los tres diversos precios es de \$1,38, esto fue multiplicado por 500 unidades de pupas, ya que estas son vendidas en esta presentación con una cantidad 500 unidades de pupas cada una, siendo este de \$688 y este resultado obtenido fue dividido con el total del costo de ventas que es de \$220,24, siendo el porcentaje del costo de ventas de un 32 % para AMEAP.

Tabla 23*Costo de ventas en dólares de AMEAP*

Concepto	Cantidad	Unidad de medida	Costo unitario	Costo total
Costos Directos de Producción:				
Materia prima	-	-	-	-
Mano de obra	-	-	-	-
Costos Indirectos de Producción:				
Cajas pequeñas de plástico	2	Unidad	\$1.08	\$2.16
Cajas grandes de plástico	2	Unidad	\$16.34	\$32.68
Lámina de estereofón	1	Unidad	\$2.66	\$2.66
Algodón	3	Rollo	\$9.84	\$29.52
Toallas de papel	3	Rollo	\$1.08	\$3.24
Alfileres	15	Unidad	\$0.05	\$0.75
Masking tape	3	Unidad 35m	\$7.09	\$21.27
Servicios públicos agua	-	-	-	\$39.37
Servicios públicos luz	-	-	-	\$19.69
Transporte	2	-	-	\$68.90
Total				\$220.24

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.5.4 Estructura de capital. Es la forma en la que serán financiados los activos, la forma ideal es la combinación de recursos propios y financiamiento externo (deuda).

Asimismo, se propone que AMEAP, para el acondicionamiento del centro de empaque de pupas de mariposas, sea de la siguiente manera, el 30 % que serán recursos propios de la asociación y un 70 % que será de deuda externa, mediante un crédito bancario.

5.3.5.5 Flujo de caja. Este flujo de caja es fundamental para cualquier proyecto, ya que muestra la fluidez con la que se han movido las entradas y salidas de efectivo durante un período específico. Es crucial establecer los supuestos que sustentan el escenario real, antes de llevar a cabo el flujo de caja, por esto, se detalla a continuación:

5.3.5.5.1 Supuestos del flujo de caja

- El costo de venta se obtuvo por medio de los costos producción y el precio unitario, el cual es del 32 %.
- La tasa de interés del financiamiento que se utilizó fue del 10,83 %, otorgada por el Banco Nacional de Costa Rica.
- Para el aumento en el precio de venta y los gastos se utilizó la inflación interanual del 3 %, esta fue obtenida del Instituto Nacional de Estadística y Censo 2024.
- Se considera un incremento en las ventas de un 4 %, este se establece basado en datos del PIB para el año 2024, presentados en la proyección del BCCR.
- El tipo de cambio del dólar que se utilizó fue el de venta con un valor de ₡508 el cual fue obtenido el 11 de abril del 2024 del Banco de Costa Rica en Consulta TC Ventanilla.

5.3.5.5.2 Capital de trabajo. El capital de trabajo corresponde a la cantidad de recursos monetarios que necesita AMEAP para sus operaciones diarias.

Tabla 24

Capital de trabajo en dólares

Capital de trabajo	
Cuentas	Precio total
Servicios públicos agua	\$39.37
Servicio públicos luz	\$19.69
Internet	\$22.44
Transporte	\$68.90
Contador	\$280.51
Regente	\$623.36
Impuesto territorial	\$27.56
Insumos	\$188.38
Total	\$1,270.21

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.5.5.3 Modelo de valoración de activos (CAPM). El cálculo de la rentabilidad que debe exigir un inversor, en consecuencia, con el riesgo del mercado se realiza por medio del modelo CAPM (en español: Modelo de Valoración de Activos Financieros). Este modelo es generado por la aplicación de la siguiente fórmula, que determina el rendimiento del capital del proyecto, según a la industria que pertenece y el riesgo país:

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

Donde:

Ke: Costo de capital o tasa mínima requerida

Rf: Tasa libre de riesgo.

β_j : Factor beta. Riesgo del activo

RM: Rendimiento de mercado

RP: Riesgo país. $(R_M - R_f)$ = Prima o compensación por el riesgo

Tabla 25

Estructura de Modelo CAPM

Capital Asset Pricing Model (CAPM)				
Industria: Farming/Agriculture				
Beta apalancado	Beta no apalancado	Rendimiento de mercado	Riesgo país	Tasa libre de riesgo
0.99	0.74	8.86%	2.07%	4.377%
$K_e = R_f + \beta_j (R_M - R_f) + R_P$				
Ke apalancado = 10.88%				
Ke NO apalancado = 9.76%				
CPPC= Qd x Kd neto + Qe x Ke apalancado				
CPPC = 8.9504%				

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.5.5.4 Valor de desecho. En este trabajo, se optó por utilizar el método de desecho económico, ya que este método permite determinar el valor del proyecto, en caso de que un comprador decida adquirirlo. Este enfoque refleja el monto que generará a perpetuidad, más allá del horizonte de evaluación de cinco años.

Se muestra el cálculo del valor de desecho económico de este proyecto:

Tabla 26

Valor de desecho económico del proyecto en dólares

<hr/>	
Utilidad neta / CPPC	
Utilidad neta	\$59,604.77
CPPC	8.9504%
Total	\$665,948.59

Nota. Datos tomados del año cinco del flujo del inversionista.

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.5.5.5 Proyección de ventas mensual. Una proyección de ventas implica anticipar los ingresos por ventas futuras que la empresa generará en un período específico. En el caso de las pupas de mariposas, estas proyecciones se basaron en la capacidad productiva del mariposario, brindada por la tesorera de la asociación.

Tabla 27

Proyección de ventas mensual en dólares de AMEAP

Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Pupas	2,000	2,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	2,000	2,000	2,000	2,000	30,000
Precio unitario	\$0.98	\$0.98	\$0.98	\$0.98	\$0.98	\$0.98	\$0.98	\$0.98	\$0.98	\$0.98	\$0.98	\$0.98	\$0.98
Total	\$1,968.50	\$1,968.50	\$2,952.76	\$2,952.76	\$2,952.76	\$2,952.76	\$2,952.76	\$2,952.76	\$1,968.50	\$1,968.50	\$1,968.50	\$1,968.50	\$29,527.56
Pupas	2,000	2,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	2,000	2,000	2,000	2,000	42,000
Precio unitario	\$1.18	\$1.18	\$1.18	\$1.18	\$1.18	\$1.18	\$1.18	\$1.18	\$1.18	\$1.18	\$1.18	\$1.18	\$1.18
Total	\$2,362.20	\$2,362.20	\$5,905.51	\$5,905.51	\$5,905.51	\$5,905.51	\$5,905.51	\$5,905.51	\$2,362.20	\$2,362.20	\$2,362.20	\$2,362.20	\$49,606.30
Pupas	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	24,000
Precio unitario	\$1.97	\$1.97	\$1.97	\$1.97	\$1.97	\$1.97	\$1.97	\$1.97	\$1.97	\$1.97	\$1.97	\$1.97	\$1.97
Total	\$3,937.01	\$3,937.01	\$3,937.01	\$3,937.01	\$3,937.01	\$3,937.01	\$3,937.01	\$3,937.01	\$3,937.01	\$3,937.01	\$3,937.01	\$3,937.01	\$47,244.09
Total ventas	\$8,267.72	\$8,267.72	\$12,795.28	\$12,795.28	\$12,795.28	\$12,795.28	\$12,795.28	\$12,795.28	\$8,267.72	\$8,267.72	\$8,267.72	\$8,267.72	\$126,377.95

Nota. AMEAP cuenta con tres precios distintos que dependen de la especie de mariposa, además de contar con temporada alta de marzo hasta agosto y temporada baja de septiembre hasta febrero. **Fuente:** Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.5.5.6 Proyección de ingresos anual. Las proyecciones de ingresos anuales son una herramienta vital en la planificación financiera de una empresa, ya que esta permite estimar de manera anticipada los ingresos que se espera generar durante un periodo de un año. Estas proyecciones se basan en análisis detallados de las ventas que realiza AMEAP y, de igual manera, de los precios, costos y otros factores relevantes, lo que proporcionará una visión clara de la posible evolución financiera de la empresa a lo largo del año.

Tabla 28

Proyección de ingresos anual en dólares de AMEAP

AMEAP El Porvenir de Aguas Claras					
Proyección de ingresos anual					
Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por ventas	\$126,377.95	\$130,169.29	\$134,074.37	\$138,096.60	\$142,239.50
Valor de desecho					\$665,948.59
Recuperación de cap de trabajo					\$1,270.21
Total	\$126,377.95	\$130,169.29	\$134,074.37	\$138,096.60	\$809,458.30

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.5.5.7 Proyección de egresos anual. Las proyecciones de egresos anuales son un componente esencial en la gestión financiera de una empresa, ya que permiten estimar de manera anticipada los gastos que se esperan incurrir durante un periodo de un año.

Tabla 29*Proyección de egresos anual en dólares de AMEAP*

AMEAP El Porvenir de Aguas Claras					
Proyección de egresos anual					
Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios					
públicos agua	\$472.44	\$486.61	\$501.21	\$516.25	\$531.74
Servicios					
públicos luz	\$236.28	\$243.37	\$250.67	\$258.19	\$265.94
Internet	\$269.28	\$277.36	\$285.68	\$294.25	\$303.08
Transporte	\$826.80	\$851.60	\$877.15	\$903.47	\$930.57
Contador	\$3,366.12	\$3,467.10	\$3,571.12	\$3,678.25	\$3,788.60
Regente	\$7,480.32	\$7,704.73	\$7,935.87	\$8,173.95	\$8,419.17
Impuesto					
territorial	\$110.24	\$113.55	\$116.95	\$120.46	\$124.08
Insumos	\$2,260.56	\$2,328.38	\$2,398.23	\$2,470.17	\$2,544.28
Total	\$15,022.04	\$15,472.70	\$15,936.88	\$16,414.99	\$16,907.44

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.5.5.8 Amortización. La amortización es fundamental en el ámbito financiero y contable, brinda claridad sobre la parte del pago de un préstamo que consiste en intereses versus la parte que es principal.

AMEAP solicitará un préstamo de \$2459 en el Banco Nacional de Costa Rica, a un plazo de cinco años a una tasa del 10,83 %.

Tabla 30

Amortización anual en dólares del préstamo del Banco Nacional de Costa Rica

Año	Saldo	Intereses	Amortización	Cuotas
1	\$2,067.09	\$247.23	\$391.82	\$639.06
2	\$1,630.66	\$202.62	\$436.43	\$639.06
3	\$1,144.55	\$152.94	\$486.11	\$639.06
4	\$603.09	\$97.60	\$541.45	\$639.06
5	\$0.00	\$35.96	\$603.09	\$639.06

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.5.5.9 Flujo de caja del inversionista. El flujo de caja del inversionista representa el movimiento de dinero que entra y sale del proyecto, ofreciendo una herramienta práctica y útil para visualizar los periodos en los que se registran mayores ingresos o gastos. Mide la rentabilidad de los recursos propios, además, se agrega el efecto del financiamiento para ver el efecto del apalancamiento.

En la siguiente tabla, se muestra el flujo de caja anual con financiamiento.

Tabla 31

Flujo de caja del inversionista anual proyectado en dólares

AMEAP EL PORVENIR DE AGUAS CLARAS						
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA ANUAL						
AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO						
Cuenta	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por ventas		\$126,377.95	\$130,169.29	\$134,074.37	\$138,096.60	\$142,239.50
Costo de ventas (35%)		\$40,440.94	\$41,654.17	\$42,903.80	\$44,190.91	\$45,516.64
Utilidad bruta		\$85,937.01	\$88,515.12	\$91,170.57	\$93,905.69	\$96,722.86
Gastos operativos:						
Servicios públicos agua		\$472.44	\$486.61	\$501.21	\$516.25	\$531.74
Servicios públicos luz		\$236.28	\$243.37	\$250.67	\$258.19	\$265.94
Internet		\$269.28	\$277.36	\$285.68	\$294.25	\$303.08
Transporte		\$826.80	\$851.60	\$877.15	\$903.47	\$930.57
Contador		\$3,366.12	\$3,467.10	\$3,571.12	\$3,678.25	\$3,788.60
Regente		\$7,480.32	\$7,704.73	\$7,935.87	\$8,173.95	\$8,419.17
Impuesto territorial		\$110.24	\$113.55	\$116.95	\$120.46	\$124.08
Insumos		\$2,260.56	\$2,328.38	\$2,398.23	\$2,470.17	\$2,544.28
Depreciación		\$306.44	\$306.44	\$306.44	\$306.44	\$306.44
Utilidad operativa		\$70,608.53	\$72,735.98	\$74,927.25	\$77,184.26	\$79,508.98
Intereses		\$247.23	\$202.62	\$152.94	\$97.60	\$35.96
Utilidad antes de impuestos		\$70,361.30	\$72,533.36	\$74,774.31	\$77,086.66	\$79,473.02
Impuestos (25%)		\$17,590.33	\$18,133.34	\$18,693.58	\$19,271.67	\$19,868.26
Utilidad neta		\$52,770.98	\$54,400.02	\$56,080.73	\$57,815.00	\$59,604.77
Depreciación		\$306.44	\$306.44	\$306.44	\$306.44	\$306.44
Amortización de deuda		\$391.82	\$436.43	\$486.11	\$541.45	\$603.09
Inversión	-\$3,612.29					
Capital de trabajo	-\$1,270.21					
Valor de desecho del proyecto						\$665,948.59
Préstamo	\$2,458.92					
Flujo de efectivo final	-\$2,423.58	\$52,685.59	\$54,270.02	\$55,901.06	\$57,579.98	\$725,256.70
CPPC		8.9504%				
VPFE		\$650,609.46				
VAN		\$648,185.88				

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

El VAN del inversionista da un resultado positivo mayor a cero, lo que significa que el proyecto se acepta como rentable.

5.3.5.5.10 Flujo de caja del activo. Este análisis del flujo de caja permite determinar el rendimiento que los activos de la empresa son capaces de generar para el proyecto, sin considerar el efecto del financiamiento.

Tabla 32

Flujo de caja del activo anual proyectado en dólares

AMEAP EL PORVENIR DE AGUAS CLARAS						
FLUJO DE CAJA DEL ACTIVO ANUAL						
AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO						
Cuenta	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por ventas		\$126,377.95	\$130,169.29	\$134,074.37	\$138,096.60	\$142,239.50
Costo de ventas (35%)		\$40,440.94	\$41,654.17	\$42,903.80	\$44,190.91	\$45,516.64
Utilidad bruta		\$85,937.01	\$88,515.12	\$91,170.57	\$93,905.69	\$96,722.86
Gastos operativos:						
Servicios públicos agua		\$472.44	\$486.61	\$501.21	\$516.25	\$531.74
Servicios públicos luz		\$236.28	\$243.37	\$250.67	\$258.19	\$265.94
Internet		\$269.28	\$277.36	\$285.68	\$294.25	\$303.08
Transporte		\$826.80	\$851.60	\$877.15	\$903.47	\$930.57
Contador		\$3,366.12	\$3,467.10	\$3,571.12	\$3,678.25	\$3,788.60
Regente		\$7,480.32	\$7,704.73	\$7,935.87	\$8,173.95	\$8,419.17
Impuesto territorial		\$110.24	\$113.55	\$116.95	\$120.46	\$124.08
Insumos		\$2,260.56	\$2,328.38	\$2,398.23	\$2,470.17	\$2,544.28
Depreciación		\$306.44	\$306.44	\$306.44	\$306.44	\$306.44
Utilidad operativa		\$70,608.53	\$72,735.98	\$74,927.25	\$77,184.26	\$79,508.98
Intereses						
Utilidad antes de impuestos		\$70,608.53	\$72,735.98	\$74,927.25	\$77,184.26	\$79,508.98
Impuestos (25%)		\$17,652.13	\$18,184.00	\$18,731.81	\$19,296.07	\$19,877.25
Utilidad neta		\$52,956.40	\$54,551.99	\$56,195.44	\$57,888.20	\$59,631.74
Depreciación		\$306.44	\$306.44	\$306.44	\$306.44	\$306.44
Amortización de deuda						
Inversión		-\$3,612.29				
Capital de trabajo		-\$1,270.21				
Valor de desecho del proyecto						\$665,948.59
Préstamo						
Flujo de efectivo final	-\$4,882.50	\$53,262.84	\$54,858.42	\$56,501.88	\$58,194.63	\$725,886.77
CPPC = Ke no apalancado		9.76%				
VPFE		\$632,505.88				
VAN		\$627,623.38				

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

El VAN del activo arroja un dato positivo, con estos resultados se da a entender que AMEAP es capaz de financiar el proyecto con recursos propios, pero la ganancia obtenida en cada año debe ser dividida entre las diecinueve mujeres asociadas. Es decir que, en el primer año, cada una estaría teniendo un ingreso de \$233,61 mensual.

5.3.5.5.11 Flujo de caja de la deuda. Este recurso permite proyectar anualmente el comportamiento de la deuda, considerando tanto los intereses como la amortización que se debe pagar. Además, proporciona información sobre el impacto fiscal de la transacción, es decir, el ahorro tributario.

Tabla 33

Flujo de caja de la deuda anual proyectado en dólares

AMEAP EL PORVENIR DE AGUAS CLARAS						
FLUJO DE CAJA DE LA DEUDA ANUAL						
AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO						
Cuenta	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Préstamo	\$2,458.92					
Intereses		-\$247.23	-\$202.62	-\$152.94	-\$97.60	-\$35.96
Amortización de deuda		-\$391.82	-\$436.43	-\$486.11	-\$541.45	-\$603.09
Efecto fiscal (25%)		\$61.81	\$50.66	\$38.24	\$24.40	\$8.99
Flujo final	\$2,458.92	-\$577.25	-\$588.40	-\$600.82	-\$614.65	-\$630.06
Tasa de descuento = Kd		10.83%				
VPFE		-\$2,225.37				
VAN		\$233.54				

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

5.3.5.5.12 VAN ajustado. El siguiente punto es el VAN ajustado, que consiste en medir el impacto del financiamiento durante el tiempo, consta de sumar el VAN básico del activo y el VAN del préstamo.

Tabla 34

Cálculo del VAN ajustado en dólares

<u>VAN Ajustado = VAN básico + VAN del préstamo</u>	
VAN Básico	\$627,623.38
VAN de Préstamo	\$233.54
VAN Ajustado	\$627,856.93

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

Lo resultados obtenidos demuestran que el proyecto tiene la liquidez necesaria para poder cubrir los costos y gastos, ya sea con deuda o sin ella, sin embargo, por las características del proyecto, las asociadas prefieren utilizar deuda y patrimonio.

5.3.5.5.13 Punto de equilibrio. El análisis del punto de equilibrio es un método importante de planeación financiera, ya que permite proyectar el nivel de ventas netas necesarias para cubrir los gastos y no tener pérdidas. Para obtener este dato, se aplica la siguiente fórmula:

$$PE = CFT / (P - CV)$$

Donde:

PE = Punto de Equilibrio

CF= Costo Fijo

CV = Costo Variable

P = Precio de venta

Tabla 35

Cálculo del punto de equilibrio en unidades y en unidades monetarias en dólares

Costos fijos	1081.83
Costos variables	188.38
Precio de venta	690
Punto de equilibrio	$Q = CFT / (P - Cv)$
En unidades	2
En unidades monetarias	\$1,488.10

Fuente: Elaboración propia del equipo investigador (2024).

Para cubrir los gastos totales, AMEAP deberá producir y vender dos cajas de pupas de mariposas que contienen un total de quinientas pupas, lo que equivale a \$1354,45.

5.3.5.5.14 Periodo de recuperación. El periodo de recuperación es el tiempo que tarda la inversión inicial en recuperarse. Dado a los flujos de caja proyectados positivos y a que la inversión inicial es relativamente baja, a simple vista se puede observar que será recuperada en el primer año.

REFERENCIAS

Ancalla, W. (2023, 3 de julio). *La importancia del costo de capital en las decisiones financieras.*

[Publicación]. LinkedIn. <https://www.linkedin.com/pulse/la-importancia-del-costo-de-capital-en-las-decisiones-ancalla-mayta/?originalSubdomain=es>

Banco de Costa Rica. (2024). *Información sobre el sistema de banca para el desarrollo.*

https://www.bancobcr.com/wps/portal/bcr/bancobcr/mipymes/informacion_mipymes/sistema_de_banca_para_el_desarrollo/

Banco Central de Costa Rica. (2024). BCCR estima un crecimiento económico promedio de 4%

para el bienio 2024-2025. https://www.bccr.fi.cr/comunicacion-y-prensa/Docs_Comicados_Prensa/CP-BCCR-007-2024-

[BCCR_estima_crecimiento_promedio_4porciento_bienio_2024-2025.pdf](https://www.bccr.fi.cr/comunicacion-y-prensa/Docs_Comicados_Prensa/CP-BCCR-007-2024-BCCR_estima_crecimiento_promedio_4porciento_bienio_2024-2025.pdf)

Banco Nacional de Costa Rica. (2020). *¿Qué es el sistema de banca para el desarrollo y cómo*

podría apoyar a tu PYME? <https://www.bncr.fi.cr/%C2%BFqu%C3%A9-es-el-sistema-de-banca-para-el-desarrollo-y-c%C3%B3mo-podr%C3%ADa-apoyar-a-tu-pyme-.html#:~:text=Este%20programa%20busca%20que%20los,dinamizar%20el%20mercado%20interno%20nacional.>

Birreira Ávila, M. M. (2020). *Evaluación financiera de proyectos de inversión métodos y*

aplicaciones. UPSA. https://www.upsa.edu.bo/images/libro_evaluacion-financiera-de-proyectos-de-inversion.pdf

Boada J. y Vahos F. (2021, enero). *Matemáticas financieras y evaluación gerencial de proyectos:*

Conceptos básicos para la toma de decisiones de inversión. Fondo Editorial Ceipa.

<https://www.digitaliapublishing.com.una.remotexs.co/viewepub/?id=128630>

- Canelas-Santiesteban, E., Harmes-Liedtke, U., Valqui, A., Flores-Campos, M., Lugo, G., Liewald, W. & Rivadeneira, M. (2022). *Infraestructura de la calidad para la economía circular en América Latina y el Caribe*. Braunschweig, Alemania. <https://qica.site/wp-content/uploads/2023/03/Estudio-IC-EC-ESP-Online-PTB.pdf>
- Cano Rodríguez, M. (2022). Diagnóstico organizacional de las empresas sin ánimo de lucro legalmente constituidas que se dediquen a la primera infancia en Armenia, Quindío. *Revista de Investigaciones Universidad del Quindío*. <https://web.s.ebscohost.com.una.remotexs.co/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=3&sid=e0f2de18-de4e-41e5-93d8-86daaa73b778%40redis>
- Carrera Endara, C. F. A., Vaca Zarate, A. G. & Rodas Idrobo, R. A. (2019). *Plan de negocios*. Grupo Compás. <http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/468/3/Plan%20de%20negocios.pdf>
- Carrillo Rosero, D., Vega Falcón, V. y Navas Alcívar, S. (2019). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. Editorial Jurídica del Ecuador. [Libro-Formulacion-y-Evaluacion-de-Proyectos-de-Inversion.pdf \(researchgate.net\)](#)
- Cerdas Gómez M. (2024). Banco Central baja la Tasa de Política Monetaria en 50 puntos base y la ubica en 5,25 %. *El Financiero*. [Banco Central baja la Tasa de Política Monetaria en 50 puntos base y la ubica en 5,25% | El Financiero \(elfinancierocr.com\)](#)

Cerón López, M. (2018). *La infraestructura y su relación con el desarrollo económico de un país: Caso de América Latina y el Caribe*. [Tesis de grado, Universidad Nacional Autónoma de México]. Archivo digital.

<http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/15802/tesis.pdf.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Chávez, J. (s.f.). ¿Qué es el Financiamiento? Ejemplos, tipos e importancia. *CEUPE Magazine*.
<https://www.ceupe.com/blog/financiamiento.html>

Clavijo, C. (2023). Cómo calcular el periodo de recuperación de tu inversión. *Blog Hubspot*.

[https://blog.hubspot.es/sales/periodo-recuperacion-inversion#:~:text=El%20periodo%20de%20recuperaci%C3%B3n%20de%20la%20inversi%C3%B3n%20\(PRI\)%20o%20payback,proyecto%20es%20rentable%20o%20no](https://blog.hubspot.es/sales/periodo-recuperacion-inversion#:~:text=El%20periodo%20de%20recuperaci%C3%B3n%20de%20la%20inversi%C3%B3n%20(PRI)%20o%20payback,proyecto%20es%20rentable%20o%20no)

Esterkin, J. (2019, 21 de marzo). *¿Qué es un requerimiento en el proyecto?* [Publicación]. LinkedIn. <https://www.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-es-un-requerimiento-en-el-proyecto-jos%C3%A9-daniel-esterkin/?originalSubdomain=es>

Frederick, D. (2019). *Fuentes de financiamiento*. Enciclopedia Iberoamericana.
<https://enciclopediaiberoamericana.com/fuentes-de-financiamiento/#:~:text=Las%20fuentes%20de%20financiamiento%20son,llevar%20a%20cabo%20determinada%20actividad>

Instituto Mixto de Ayuda Social. (2024). *Sobre el fideicomiso*. <https://fideimas.cr/sobre-el-fideicomiso>

Instituto Nacional de las Mujeres. (2024). *Apoyamos el desarrollo empresarial*.

<https://www.inamu.go.cr/fomujeres-actualizacion>

Liporace, N. (2022). *La Rentabilidad de un Proyecto*. UNTREF.

<https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/rentabilidad-de-un-proyecto>

Linda, R. (2023). *La importancia de la observación continua en la organización*. Poder

EDOMEX. <https://poderedomex.com/la-importancia-de-la-observacion-continua-en-la-organizacion/>

Martínez. D. C. (2022). *Qué es el capital social. Definición, Importancia y cómo se calcula*. Drip

Capital. <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/finanzas-guias/que-es-el-capital-social>

Meneses, N. J., Rodríguez, G. D., & Valero, V. S. (2019). *Investigación educativa: Una competencia profesional para la intervención*. Editorial UOC.

<https://ebookcentral.uned.elogim.com/lib/bibliotecaunedebooks/reader.action?docID=7051408&query=Metodolog%26iacute%3Ba+investigaci%26oacute%3Bn>

Meza J. (2017). *Evaluación financiera de proyectos*. Ecoe Ediciones.

<https://www.digitaliapublishing.com/a/126668>

Mías, C. D. (2018). *Metodología de investigación, estadística aplicada e instrumentos en neuropsicología*. Editorial Brujas & Encuentro Grupo Editor.

<https://ebookcentral.uned.elogim.com/lib/bibliotecaunedebooks/reader.action?docID=6802559&query=Metodolog%26iacute%3Ba+investigaci%26oacute%3Bn>

National Geographic Partners, LLC. (2022, 13 de diciembre). *5 datos que no conocías sobre las mariposas*. National Geographic.

<https://www.nationalgeographicla.com/animales/2022/12/5-datos-que-no-conocias-sobre-las-mariposas>

Pérez, P., J. & Merino, M. (2022). *Préstamo bancario*. Definición De.

<https://definicion.de/prestamo-bancario/>

Portugal, V. (2017). *Diagnóstico Empresarial*. Editorial Areandino.

<https://core.ac.uk/download/pdf/326423305.pdf>

Pursell, S. (2021). Oportunidades de una empresa: qué son y cómo encontrarlas. *HubSpot*.

<https://blog.hubspot.es/marketing/oportunidades-de-una-empresa>

Rodríguez Aranday, F. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*.

https://books.google.co.cr/books?id=Qs9XDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Santos, D. (2023). *Qué es una estrategia y cómo crearla*. *HubSpot*.

<https://blog.hubspot.es/marketing/estrategia#:~:text=Una%20estrategia%20es%20un%20plan,aumentar%20las%20posibilidades%20de%20%C3%A9xito>

Segura, C. (2020). *El proceso de un estrategia: Menos directivos y más estrategias*. Japón:

KUMIAY Internacional, Co. Ltd. <https://www.anc.cr/revista-biologia-tropical/func-startdown/7254/>

Valencia-Arias, A., Gutiérrez, L., Montoya, L., Umba, A. & Montoya, I. (2017). Consideraciones acerca del emprendimiento estratégico como síntesis funcional de la identificación de oportunidades y la creación de ventajas competitivas. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 52,143-159.
<http://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/view/948/1395>

Virreira Ávila, M. (2020). *Evaluación financiera de proyectos de inversión métodos y aplicaciones*. Fundación Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra-UPSA.

Yuni, J. A. / U. C. A. (2020). *Metodología y técnicas para investigar*. Editorial Brujas.
<https://swebebsco.uned.elogim.com/ehost/ebookviewer/ebook/ZTAwMHh3d19fMjY0ODc5NV9fQU41?sid=401e48b0-cb3e-4389-ab69-ae3a34e0479c@redis&vid=7&format=EB&rid=2>

Anexos


Anexo A

Tipo de cambio en colones costarricenses por dólar estadounidense

Tipos de cambio anunciados en ventanilla por los intermediarios cambiarios En colones costarricenses por dólar de los Estados Unidos de América. jueves, 11 de abril de 2024							
Tipo de Entidad	Entidad Autorizada	Compra	Venta	Diferencial Cambiario	Última Actualización		
Bancos públicos	Banco de Costa Rica	494,00	508,00	14,00	10/04/2024	09:42 a.m.	
	Banco Nacional de Costa Rica	491,50	505,00	13,50	11/04/2024	08:01 a.m.	
	Banco Popular y de Desarrollo Comunal	493,50	507,00	13,50	09/04/2024	08:55 a.m.	
Bancos privados	Banco BAC San José S.A.	494,00	508,00	14,00	11/04/2024	08:37 a.m.	
	Banco BCT S.A.	491,00	509,00	18,00	10/04/2024	07:30 a.m.	
	Banco Cathay de Costa Rica S.A.	490,00	508,00	18,00	10/04/2024	12:58 p.m.	
	Banco CMB	490,00	512,00	22,00	19/03/2024	09:51 a.m.	
	Banco Davivienda (Costa Rica) S.A	492,00	510,00	18,00	02/04/2024	11:43 a.m.	
	Banco General (Costa Rica) S.A.	494,00	509,00	15,00	09/04/2024	03:01 p.m.	
	Banco Improsa S.A.	492,00	510,00	18,00	01/04/2024	10:22 p.m.	
	Banco Lafise S.A.	491,00	509,00	18,00	11/04/2024	09:21 a.m.	
	Banco Promérica S.A.	490,00	508,00	18,00	10/04/2024	09:53 a.m.	
	Banco Scotiabank de Costa Rica S.A.	490,00	508,00	18,00	11/04/2024	11:00 a.m.	
	Prival Bank (Costa Rica) S.A	491,00	508,00	17,00	10/04/2024	03:39 p.m.	
	Financieras	Financiera Cafsa S.A.	492,00	508,00	16,00	10/04/2024	07:34 p.m.
		Financiera Comeca S.A.	492,00	512,00	20,00	18/03/2024	10:48 a.m.
Financiera Desyfin S.A.		492,00	510,00	18,00	09/04/2024	12:30 p.m.	
Financiera MultiMoney S.A.		496,00	507,00	11,00	09/04/2024	02:10 p.m.	
Mutuales de Vivienda	Grupo Mutual Alajuela - La Vivienda de Ahorro y Préstamo	495,00	507,00	12,00	08/04/2024	09:49 a.m.	
	Mutual Cartago de Ahorro y Préstamo	496,50	507,00	10,50	11/04/2024	08:12 a.m.	
Cooperativas	Coope-ANDE N°1 R.L.	494,00	508,50	14,50	10/04/2024	05:42 p.m.	
	Coopecaja R.L.	493,00	507,00	14,00	06/04/2024	12:37 p.m.	
	Coopemep R.L.	491,50	505,00	13,50	10/04/2024	01:50 p.m.	
	Cooperativa COOCIQUE R.L.	492,00	505,00	13,00	11/04/2024	08:53 a.m.	
	Cooperativa Coopealianza R.L.	492,00	508,00	16,00	10/04/2024	04:55 p.m.	
	Cooperativa CREDECOOP R.L.	492,00	510,00	18,00	10/04/2024	05:22 p.m.	
	Cooperativa Nacional de Educadores R.L. (COOPENAE)	495,00	508,00	13,00	10/04/2024	02:21 p.m.	
	Cooperativa San Marcos R.L.	494,00	507,00	13,00	09/04/2024	11:26 a.m.	
	Coopeservidores R.L.	493,00	506,00	13,00	10/04/2024	12:28 p.m.	
	Casas de Cambio	Airpak Casa de Cambio	497,00	515,00	18,00	10/04/2024	09:55 p.m.
ARI Casa de Cambio Internacional S.A.		498,98	503,91	4,93	10/04/2024	12:33 p.m.	
Casa de Cambio Global Exchange		417,67	584,77	167,10	10/04/2024	09:04 p.m.	
Puestos de Bolsa	Casa de Cambio Teledolar S. A.	493,00	514,00	21,00	11/04/2024	12:41 a.m.	
	BCT Valores, Puesto De Bolsa, S.A.	491,00	509,00	18,00	10/04/2024	08:11 a.m.	
	BN Valores S.A., Puesto de Bolsa	491,50	505,00	13,50	11/04/2024	08:27 a.m.	
	Mercado Valores de Costa Rica Puesto de Bolsa	489,50	507,00	17,50	10/04/2024	04:21 p.m.	
	PB Inversiones SAMA	490,00	506,00	16,00	11/04/2024	08:05 a.m.	
	Popular Valores, Puesto de Bolsa	493,50	507,00	13,50	09/04/2024	09:07 a.m.	

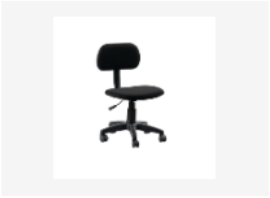
Fuente: Banco de Costa Rica, Consulta TC Ventanilla (2024).

Anexo B*Cotización de mesa de trabajo de acero inoxidable en empresa EPA Costa Rica*

Artículo	Precio	Cantidad	Subtotal
 Mesa de acero inoxidable 120 x 60 x 90 cm soporta hasta 500 kg	€79.950	<input type="text" value="4"/>	€319.799 ⁹⁹
<input type="button" value="Editar"/>	<input type="button" value="Quitar artículo"/>		
<input type="button" value="← Continuar comprando"/>		<input type="button" value="✎ Actualizar carrito"/>	


Fuente: EPA Costa Rica (2024).

Anexo C*Cotización de silla de oficina en empresa Pequeño Mundo*

Artículo	Precio	Cantidad	Subtotal
x  Silla oficina Tela 48x47...	€14.500,00	4	€58.000,00

[Actualizar carrito](#)**Fuente:** Empresa Pequeño Mundo (2024).




Anexo D*Cotización de lámpara de escritorio en empresa EPA Costa Rica*

Artículo	Precio	Cantidad	Subtotal
 Lámpara de escritorio color negro 1 luz e27 40 w	₡14.000	<input type="text" value="4"/>	₡56.000

Fuente: Empresa EPA Costa Rica (2024).

Anexo E

Cotización de laptop hp en empresa el Gollo Costa Rica

Producto	Precio	Cantidad	Subtotal	
 HP Laptop HP HP LAPTOP 8GB RAM 512GB SSD 15.6" AZUL CLARO	₡279.890	1 	₡279.890	

Fuente: Empresa Gollo Costa Rica (2024).

Anexo F

Cotización de rollo de malla anti-áfidos en la empresa Covertech Corporation S.A. Costa Rica



COVERTECH CORPORATION SOCIEDAD ANONIMA
 Cédula jurídica: 3-101-662908
 50 Norte de Antiguo Neón Nieto, carretera a Santo Domingo
 San Juan - San José / 11301, Costa Rica
 Correo: ventas@covertechagro.com
 Teléfono: +506 2236-2025

CLIENTES TIENDA

Costa Rica
 - /
 Costa Rica

Presupuesto # S01897

Su Referencia: NVO-LBA-ENCOMIENDA Fecha de presupuesto: 02/05/2024 Vencimiento: 09/05/2024 Comercial: Odoó-Luis Barrientos

Descripción	Cantidad	Precio unidad	Impuestos	Importe
[20502504-3.0GR100] Mallas 3.0x100m Anti Insecto 50 Mesh	1.000 Unid	169,538.50	IVA 13%	€ 169,538.50
Encomienda	1.000 Otro Tipo de Servicio	0.00	IVA 0%	€ 0.00
Base imponible				€ 169,538.50
IVA 0% de € 0.00				€ 0.00
IVA 13% de € 169,538.50				€ 22,040.01
Total				€ 191,578.51

Para PAGOS puede usar SINPE MOVIL 8764-9072 o TRANSFERENCIA. Después de su vencimiento esta factura generará un interés mensual de 3%

CUENTAS BANCARIAS

BANCO NACIONAL : COLONES CR25015113410010010842 / DOLARES CR07015113410026003459
 BANCO DE COSTA RICA : COLONES CR18015201001030387855 / DOLARES CR08015201001030387938

Para devoluciones y reclamos cuenta con 30 días naturales a partir de la entrega.

Producto importado para uso agrícola exclusivamente dentro del Territorio Costarricense.

CLIENTE: MARISSA RIVAS ARAGÓN

TELÉFONO: 8349-8513

DIRECCIÓN:

Plazo de pago: Contado

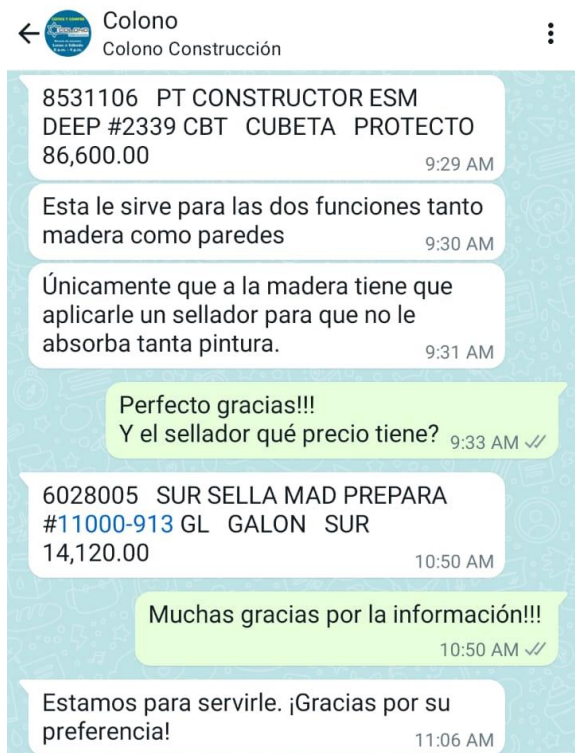
<http://www.covertechagro.com>

Página: 1 de 1

Fuente: Empresa Covertech Corporation S.A. Costa Rica (2024).

Anexo G

Cotización de pintura y sellador en empresa Colono Construcción Costa Rica



Fuente: Colono Construcción Costa Rica (2024).

Anexo H

Cotización de la alfombra sanitaria para zapatos en empresa Pacifiko Costa Rica

	<p>Alfombra De Hule Sanitaria Desinfectante 60X40Cmx18Mm RA ₡6,549</p> <p>Recibilo en: ACP *: 1 a 2 días Fuera del ACP: 2 a 4 días Disponble. <input type="checkbox"/> Es un regalo</p> <p>Cantidad: 1 <input type="text"/> Eliminar</p>
<hr/>	
Sub-Total (1 producto): ₡6,549	
<hr/>	
Total: ₡6,549	
<hr/>	
Proceder a pago	

Fuente: Empresa Pacifiko Costa Rica (2024).

Anexo I

Cotización de rótulo publicitario en empresa Gráfica Rótulos & Más, La Cruz, Guanacaste



-Diseño Gráfico
-Impresión Digital en pequeño y gran formato
-Todo en Rotulación
-Rótulos Luminosos
-Toldos
-Aerografía
-Serigrafía & Bordado
-Señalamiento Vial
-Murales
-Fotografía y Video y mucho más.....

Pregunta por nuestros servicios al 8312-8719 o en grafikarotulos@gmail.com, deja que los que saben te asesoren!!!!

COTIZACIÓN Y CONTRATO

Nombre del Cliente: Marissa Rivas Aragón	Fecha: 03/Mayo/2024
Nombre de la Empresa: Proyecto: Mariposario AMEAP	Teléfono: 8349-8513
Nombre o Razón Social y Correo de Facturación: .	Cédula: 504210588
Correo Electrónico: marissa.rivas.aragon@est.una.ac.cr	Facturación: Contado
Dirección: La Cruz, Guanacaste	Proforma: 36-24

CANTIDAD	DESCRIPCION	TAMAÑO	MONTO
1 Und	Rótulo Luminoso Impresión full color UV en lona trasluz, material especial marca 3M, estructurado en tubo galvanizado industrial de 3/4x3/4", terminaciones en lámina aluminizada calibre 28, sistema eléctrico y tubos led con consumo de 10 watt ahorrando un 90% en el recibo	0.80x1.25 mtrs	€95,000**
	Instalación Básica		€0**
	Kilometraje	Retira en La Cruz	€0**
	Alimentación		€0**
	Diseño Gráfico-Diagramación		€0**
	Mantenimiento Preventivo y Mantenimiento		€0**
		Sub Total	€95.000**
		Descuento	€0**
		I.V.A 13%	€12.350
		TOTAL	€107.350**

Tiempo de entrega 8 días después de la aprobación del diseño y firma del contrato

Proforma válida por 30 días naturales

1. Forma de Pago: 50% al contratar y 50% contra entrega, adjunto número de cuenta para depósitos o vía Sinpe (favor enviar por comprobantes de pago al correo grafikarotulos@gmail.com o WhatApps 8312-8719)
2. Si la empresa es EXONERADA, favor adjuntar nota, de serlo solo se cobraría el monto indicado en el sub-total. Crédito máximo de 8 días a convenir.
3. Hasta una vez firmada la Cotización y Contrato se estarán enviando los Pre-diseños para revisión por parte del cliente.



-Diseño Gráfico
-Impresión Digital
en pequeño y gran formato
-Todo en Rotulación
-Rótulos Luminosos
-Toldos
-Aerografía
-Serigrafía & Bordado
-Señalamiento Vial
-Murales
-Fotografía y Vídeo
y mucho más.....

grafika
rótulos&más

Pregunta por nuestros servicios al 8312-8719 o en grafikarotulos@gmail.com, deja que los que saben te asesoren!!!!

4. Aprobado el diseño por parte del cliente se envía a producción, una vez listo el producto final no asumimos ningún tipo de responsabilidad por cualquier error de fondo (faltas ortográficas, diseño, colores, fotos u otros)
5. Garantía 3 mes.
6. Toda visita o instalación fuera del casco central de La Cruz se cobrará €910 por cada kilómetro recorrido, más el concepto de instalación que dependerá del tipo de rótulo que sea.
7. La empresa garantiza materiales, confección e instalación, no así actos de vandalismo que reciban los productos.
8. El producto terminado se retira en La Cruz, en caso de requerir entrega se aplica lo estipulado en el punto 6.
9. Todo diseño proporcionado por nuestra empresa es exclusivo, por ser marca registrada no puede copiarse, ni utilizarse por terceros, lo cual acarrearía un proceso judicial por uso de imagen.

Firma del Cliente

Fecha:.....

Abono:.....

Saldo:.....

Lic. Róger Corrales Martínez






Sello

Propietario

V°B°

Fuente: Gráfika Rótulos & Más, La Cruz, Guanacaste (2024).

Anexo J*Cotización de aire acondicionado en empresa Gollo Costa Rica*

Producto	Precio	Cantidad	Subtotal	
 SAMSUNG Aire acondicionado Samsung Digital Inverter 18000 BTU AR18BVHQURNXL	₡373.345	1   	₡373.345	

Fuente: Empresa Gollo Costa Rica (2024).

Anexo K

Cotización de extintor en empresa EPA Costa Rica

Artículo	Precio	Cantidad	Subtotal
 Extintor abc 2,5 lb	€6.950	1	€6.950

[Editar](#) [Quitar artículo](#)

[← Continuar comprando](#) [Actualizar carrito](#)

Resumen

Estimación de envío e impuestos

Subtotal €6.950,00

Impuestos €799,56

Total del Pedido €6.950,00

Aplicar código de descuento

[Ir a pagar](#)

Fuente: EPA Costa Rica (2024).

Anexo L

Preguntas realizadas en el focus group a las asociadas de AMEAP

Variable 1. Diagnóstico

1. Cómo surgió/se creó El Mariposario de la Asociación de Mujeres Ecológicas y Artesanas del Porvenir (AMEAP)? Antecedentes.
2. ¿Quiénes son sus principales competidores?
3. ¿Cuáles considera que son las principales fortalezas del mariposario?
4. ¿Cuáles considera que son las principales debilidades del mariposario?
5. ¿Cuáles considera que son las principales oportunidades del mariposario?
6. ¿Cuáles considera que son las principales amenazas del mariposario?
7. ¿Cuáles son sus metas y objetivos a corto, mediano y largo plazos?
8. ¿Consideran que a la falta de un centro de empaque acondicionado correctamente incide en la producción?
9. ¿Cuántas especies de mariposas tienen en el mariposario?
10. En el traslado de las pupas hacia la casa de habitación de la presidenta para el proceso de empacado, ¿han tenido pérdidas o daños en el producto?
11. Si la respuesta a la pregunta anterior fue SÍ. En términos de porcentaje / o cantidad monetaria ¿Cuánto les afecta esto económicamente?
12. ¿Cuántas mujeres dependen el 100 % de la producción que les ofrece el mariposario?
13. Si la respuesta a la pregunta anterior es la totalidad de las mujeres, omitir esta pregunta
¿Cuántas mujeres aprovechan la producción del mariposario como una fuente de ingresos secundaria?

14. ¿Consideran que el acondicionamiento del centro de empaque les ayudará a expandir sus compradores?
15. ¿Cuáles beneficios consideran que le contribuiría a cada una, el adecuado acondicionamiento del centro de empaque? Teniendo en cuenta la tenencia de materiales, insumos y equipo adecuados en la cantidad necesaria para el proceso de empaçado.

Variable 2. Estudio técnico

16. ¿Cuáles materiales/equipos considera indispensables para el adecuado acondicionamiento del centro de empaque?
17. Podrían indicarnos un promedio de ventas mensual.
18. Considera que las ventas aumentan por temporada.
19. ¿Cuáles considera que son las principales necesidades de la empresa?
20. ¿Cuál es el proceso de empaque de las pupas?
21. ¿Cuáles son los costos mensuales en los que incurre AMEAP?

Variable 3. Fuentes de financiamiento

22. ¿Para llevar a cabo el acondicionamiento del centro de empaque, por cuál fuente de financiamiento optarían?
23. ¿Anteriormente, AMEAP ha realizado algún préstamo bancario?
24. ¿Anteriormente, AMEAP ha recibido algún tipo de ayuda o beneficio de parte de instituciones como el IMAS o INAMU?
25. ¿Cuentan con un plan financiero?, si su respuesta es negativa, indicar el porqué. Además, al no contar con un plan financiero explicar como hacen para tener claridad con respecto a las finanzas.

26. Podría mencionarnos la situación financiera y contable del mariposario (prestamos – ingresos – gastos – capital – inversión)
27. ¿AMEAP tributa?
28. ¿Cómo se reparten los ingresos y gastos del mariposario?
29. ¿AMEAP exporta los productos? Si su respuesta es sí, cómo realizan los cálculos de la venta de las pupas.
30. AMEAP tiene cuenta bancaria?
31. Si la respuesta a la pregunta anterior es sí, ¿La cuenta bancaria es en dólares o en colones?
32. ¿Cada cuánto realizan inversiones (mantenimiento) en los mariposarios?