

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

Tema:

Viabilidad económica financiera para el establecimiento de una microempresa,
dedicada a la producción de miel de abeja en finca El Quebracho en Quebrada
Grande de Liberia

MEMORIA DE PROYECTO DE GRADUACIÓN

Estudiantes:

Bastos Moraga María Rocío, Cédula 503880273

Chavarría Guadamuz Óscar Andrés, Cédula 503880940

Rodríguez Rivas Arturo José, Cédula 503850908

Campus Liberia

Guanacaste, Costa Rica

2023

TRIBUNAL DEFENSA FINAL DE GRADUACIÓN
SEDE REGIONAL CHOROTEGA
CAMPUS LIBERIA

M.Sc. Medardo Moscoso Vidal
Representante Decanatura SRCH

M.Sc. Darinka Grbic Grbic
Representante Dirección Académica, Campus Liberia

Dr. Fernando Gutiérrez Coto
Tutor TFG

MAP. Jorge Loáiciga Gutiérrez
Lector TFG

MGCI. Manuel Mejicano Ortiz
Lector TFG

Dedicatoria

María Rocío

Dedico este logro a Dios, en primer lugar, porque él es quien nos mantiene día a día con salud, con sabiduría y con amor; seguidamente, se lo brindo a mis dos grandes pilares: mis padres Juan de Dios Bastos Prendas y Marielos Moraga Bustos. A mi hijo que me enseñó que si se puede cumplir los sueños y no siempre tienen que ser cómo uno los idealiza, sino como es la voluntad de Dios.

A mis profesores, que fueron la base moldeadora de lo que soy, en el ámbito profesional, a cada exigencia y cada explicación, les doy gracias, por su tiempo y su dedicación.

Arturo José

Le dedico este proyecto a mi familia, por el apoyo incondicional a lo largo de mi vida y por haberme formado como la persona que soy. Asimismo, agradezco a mi grupo de trabajo por el esfuerzo y la dedicación que hemos dedicado para concluir este proyecto, y a Dios, que siempre ha transmitido la esencia de esperanza y amor.

Óscar Andrés

A Dios, por darme la guía, la sabiduría y la determinación para alcanzar mis metas. A mi familia, por sus oraciones y apoyo incondicional, en especial, a mi madre, quien, con sus esfuerzos y sacrificios, me dio la oportunidad de formarme y apoyarme en cada etapa de mi vida.

Agradecimiento

A nuestras familias, por habernos dado su amor y motivación constante para alcanzar nuestros anhelos, gracias por ser nuestros incondicionales durante el camino, personas que nos transmitieron fe y lo siguen haciendo en cualquier meta pospuesta. A nuestros amigos, compañeros de trabajo, que motivan en la vida a seguir adelante. A la Universidad Nacional, Sede Regional Chorotega, Campus Liberia, por recibirnos y crear de nosotros, personas de bien y llenas de humanismo, una universidad que, con los años, crece en valores y educación.

A nuestro tutor de tesis, Dr. Fernando Gutiérrez Coto y a los lectores: M.P. Jorge Loáiciga Gutiérrez y MGCI. Manuel Mejicano Ortiz, por su dedicación y paciencia, por brindarnos sus conocimientos y tiempo. A nuestros académicos, durante los años anteriores, por todas sus enseñanzas y por contribuir en nuestra formación personal y profesional. A todas las personas involucradas que nos impulsaron a seguir adelante, a pesar de las dificultades.

En nuestro pensamiento queda la dicha hermosa del soporte que nos dieron para finalizar este proyecto y tener una satisfacción de haber contado con cada uno de ustedes.

Tabla de Contenido

Índice de Figuras	viii
Índice de Tablas	x
Lista de siglas y abreviaturas	xii
Resumen Ejecutivo	xiii
Summary	xv
Introducción	xvii
Capítulo I	1
1.1 Planteamiento del problema	2
1.2 Interrogante de la investigación	5
1.3 Justificación de la investigación.....	6
1.4 Delimitación temporal, espacial e institucional	7
1.5 Marco contextual.....	7
1.5.1 Actividades de la región	7
1.5.2 Generalidades de la empresa	11
1.5.3 Localización.....	12
1.6 Objetivos de la investigación	14
1.6.1 Objetivo general	14
1.6.2 Objetivos específicos	14
Capítulo II.....	15
2.1 Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables	16
2.2 Estrategia de investigación aplicada.....	24
2.2.1 Enfoque de la investigación.....	24
2.2.2 Tipo de investigación.....	25
2.3 Fuentes de información	26
2.3.1 Fuentes primarias.....	26
2.3.2 Fuentes secundarias	27
2.4 Población y muestra	27
2.4.1 Población	27

2.4.2 Muestra	27
2.5 Recopilación de la información.....	29
2.5.1 Instrumentos y técnicas para la recopilación de la información	29
2.6 Análisis e interpretación de la información.....	31
2.7 Alcances y limitaciones.....	32
2.7.1 Alcances.....	32
2.7.2 Limitaciones	32
Capítulo III.....	33
3.1 Antecedentes	34
3.2 Marco teórico	36
3.2.1 Estudio de mercado	36
3.2.2 Estudio técnico	37
3.2.3 Estudio organizacional-administrativo.....	37
3.2.4 Estudio legal	37
3.2.5 Estudio ambiental	38
3.2.6 Estudio financiero.....	38
3.3 Marco conceptual	39
3.3.1 Variables sobre la temática.....	39
3.3.2 Variables del estudio de mercado.....	40
3.3.3 Variables del estudio técnico	42
3.3.4 Variables del estudio organizacional	44
3.3.5 Variables del Estudio legal y ambiental	44
3.3.6 Variables del estudio financiero	46
Capítulo IV.....	50
Capítulo V.....	53
5.1 Estudio de mercado	54
5.1.1 Perfil del consumidor	54
5.1.2 Caracterización de la población	55
5.1.3 Análisis de la oferta.....	58
5.1.4 Relación de las cinco fuerzas de Porter.....	62

5.2	Estudio técnico	76
5.2.1	Localización.....	76
5.2.2	Macro localización	77
5.2.3	Micro localización	80
5.2.4	Distribución física de las instalaciones requeridas para el apiario	82
5.2.5	Función de operación.....	85
5.2.6	Valorización de las inversiones en Activos.....	94
5.2.7	Depreciación de equipo	95
5.2.8	Costos legales	96
5.2.9	Costos hundidos del proyecto.....	96
5.2.10	Valorización de insumos	97
5.2.11	Inversión inicial	99
5.2.12	Fuentes de financiamiento del proyecto	99
5.3	Estudio Organizacional	101
5.3.1	Estrategia corporativa.....	101
5.3.2	Estructura organizacional	102
5.4	Estudio legal.....	108
5.4.1	Figura legal.....	109
5.4.2	Inscripción como contribuyente	109
5.4.3	Legislación de la actividad apícola.....	110
5.4.4	Patente comercial.....	114
5.4.5	Solicitud de póliza de riesgos de trabajo	114
5.5	Estudio ambiental.....	115
5.6	Estudio financiero	116
5.6.1	Supuestos	116
5.6.2	Costo de venta unitario	118
5.6.3	Costo de venta total	120
5.6.4	Costo de producción	121
5.6.5	Ventas del proyecto año base	121
5.6.6	Ventas anuales	122
5.6.7	Gastos operativos mensuales	124
5.6.8	Gastos operativos anuales.....	125

5.6.9 Punto de equilibrio.....	126
5.6.10 Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM).....	128
5.6.11 Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC)	129
5.6.12 Valor de desecho	130
5.6.13 Flujo de caja mensual del año base	131
5.6.14 Flujo de caja anual proyectado	132
5.6.15 Flujo de caja mensual con financiamiento	132
5.6.16 Flujo de caja anual con financiamiento	134
5.6.17 Indicadores financieros.....	135
5.6.18 VAN.....	135
5.6.19 VAN básico	135
5.6.20 VAN del préstamo	135
5.6.21 TIR.....	135
5.6.22 ID	135
5.6.23 Tasa de descuento.....	135
5.6.24 Periodo de recuperación	135
5.6.25 Estado de resultados proyectado.....	136
5.6.26 Estado de situación financiera proyectado	137
5.6.27 Análisis de sensibilidad	138
Conclusiones	143
Recomendaciones	144
Referencias bibliográficas.....	145
Anexos	157

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Ubicación geográfica del distrito Mayorga del cantón de Liberia en la provincia de...</i>	8
Figura 2 <i>Población ocupada según el sector económico.....</i>	10
Figura 3 <i>Ubicación geográfica del distrito Mayorga del cantón de Liberia en la provincia de G</i>	12
Figura 4 <i>Ubicación geográfica de la finca El Quebracho.....</i>	13
Figura 5 <i>Rango de edades de los 266 encuestados.....</i>	55
Figura 6 <i>Datos de sexo de los encuestados.....</i>	56
Figura 7 <i>Datos sociodemográficos: estado civil de los encuestados.....</i>	57
Figura 8 <i>Nivel de escolaridad de los encuestados.....</i>	57
Figura 9 <i>Actividad económica más sobresaliente de los encuestados.....</i>	58
Figura 10 <i>Análisis de las cinco fuerzas de Porter.....</i>	62
Figura 11 <i>Consumo de miel de abeja.....</i>	67
Figura 12 <i>Estaría dispuesto a consumir la miel de la empresa El Quebracho.....</i>	68
Figura 13 <i>Presentación que compra normalmente.....</i>	69
Figura 14 <i>Preferencia de la presentación en envase de vidrio.....</i>	70
Figura 15 <i>Precio que estarían dispuestos a pagar por el frasco de 100cc.....</i>	71
Figura 16 <i>Precio que estarían dispuestos a pagar por el frasco de 450cc.....</i>	72
Figura 17 <i>Precio que estarían dispuestos a pagar por el frasco de 500cc.....</i>	73
Figura 18 <i>Cantidad de consumo mensual.....</i>	74
Figura 19 <i>Preferencia de consumo mensual.....</i>	75
Figura 20 <i>Ubicación geográfica del distrito Mayorga (Quebrada Grande) del cantón de Liberia</i>	78
Figura 21 <i>Distancia entre El Quebracho y la feria del agricultor.....</i>	79
Figura 22 <i>Ubicación geográfica de la finca El Quebracho.....</i>	80
Figura 23 <i>Ubicación geográfica de la finca Los Ángeles de San Antonio Quebrada Grande.....</i>	81
Figura 24 <i>Distribución física para el apiario.....</i>	82
Figura 25 <i>Fotografía de los cajones de las colmenas.....</i>	83
Figura 26 <i>Ubicación y distribución del apiario.....</i>	83
Figura 27 <i>Distribución de la sala de extracción de miel.....</i>	84

Figura 28 <i>Flujograma de producción apícola</i>	87
Figura 29 <i>Flujograma de alimentación</i>	89
Figura 30 <i>Flujograma de extracción de miel</i>	91
Figura 31 <i>Flujograma de rotulación y almacenamiento de miel</i>	93
Figura 32 <i>Organigrama empresa Miel El Quebracho</i>	104

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Delimitación temporal, espacial e institucional</i>	7
Tabla 2 <i>Densidad de la población</i>	9
Tabla 3 <i>Análisis de variable del objetivo uno</i>	16
Tabla 4 <i>Análisis de variable del objetivo dos</i>	18
Tabla 5 <i>Análisis de variable del objetivo tres</i>	19
Tabla 6 <i>Análisis de variable del objetivo cuatro</i>	21
Tabla 7 <i>Análisis de variable del objetivo cinco</i>	23
Tabla 8 <i>Cronograma de actividades</i>	51
Tabla 9 <i>Rivalidad de oferta</i>	59
Tabla 10 <i>Precio de la miel en las diferentes presentaciones</i>	66
Tabla 11 <i>Guía metodológica para la elaboración de un flujograma</i>	85
Tabla 12 <i>Activos de la empresa</i>	94
Tabla 13 <i>Depreciación de equipo</i>	95
Tabla 14 <i>Costos Legales</i>	96
Tabla 15 <i>Costos hundidos del proyecto</i>	97
Tabla 16 <i>Valorización de insumos</i>	98
Tabla 17 <i>Temporalidad de los insumos</i>	98
Tabla 18 <i>Inversión inicial</i>	99
Tabla 19 <i>Fuentes de financiamiento</i>	100
Tabla 20 <i>Amortización del préstamo bancario</i>	100
Tabla 21 <i>Resumen de costos y gastos</i>	101
Tabla 22 <i>Personal directo</i>	104
Tabla 23 <i>Descripción del puesto</i>	105
Tabla 24 <i>Producción de miel en cantidad de 100 gramos</i>	118
Tabla 25 <i>Producción de miel en cantidad de 450 gramos</i>	118
Tabla 26 <i>Producción de miel en cantidad de 500 gramos</i>	119
Tabla 27 <i>Costo de venta total</i>	120
Tabla 28 <i>Precio por unidades y por dólar de cada producto</i>	120
Tabla 29 <i>Costos de producción</i>	121
Tabla 30 <i>Ventas unitarias del proyecto año base</i>	122

Tabla 31 <i>Ventas en dólares año base</i>	122
Tabla 32 <i>Ventas del proyecto anuales</i>	123
Tabla 33 <i>Gastos operativos mensuales</i>	124
Tabla 34 <i>Gastos operativos Anuales</i>	125
Tabla 35 <i>Margen de Contribución Ponderado</i>	127
Tabla 36 <i>Precio por unidades y por dólar de cada producto</i>	127
Tabla 37 <i>Capital de trabajo</i>	128
Tabla 38 <i>Costo de Capital</i>	129
Tabla 39 <i>Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC)</i>	129
Tabla 40 <i>Valor de desecho</i>	130
Tabla 41 <i>Flujo de caja mensual del año base</i>	131
Tabla 42 <i>Flujo de caja anual proyectado</i>	132
Tabla 43 <i>Flujo de caja mensual con financiamiento</i>	133
Tabla 44 <i>Flujo de caja anual con financiamiento</i>	134
Tabla 45 <i>Estado de resultados proyectado</i>	136
Tabla 46 <i>Estado de situación financiera proyectado</i>	137
Tabla 47 <i>Simulación de aumento en ventas</i>	138
Tabla 48 <i>Disminución en costo de ventas</i>	139
Tabla 49 <i>Disminución de gastos operativos y aporte de otro socio</i>	140
Tabla 50 <i>Comparación de escenarios</i>	141

Lista de siglas y abreviaturas

A.C.:	Antes de Cristo.
ASOAPI:	Asociación de Productores de miel de Jicaral de Puntarenas
ASOPAL:	Asociación de Productores Apícolas de Liberia.
BCCR:	Banco Central de Costa Rica
CAPM:	Modelo de Valoración de activos financieros.
CINAT:	Centro de Investigación Apícolas Tropicales.
et al:	Significa que existen otros escritores en la cita.
FODA:	Fortalezas, Oportunidad, Debilidad, Amenaza.
INDER:	Instituto de Desarrollo Rural.
INEC:	Instituto Nacional de Estadísticas y Censo.
LAICA:	Liga Agrícola Industrial de la Caña de azúcar.
MIDEPLAN:	Ministerio de Planificación nacional y Política Económica.
PE:	Punto de Equilibrio.
PR:	Período de recuperación.
RAE:	Real Academia Española.
SENASA:	Servicio Nacional de Salud Animal.
TFG:	Trabajo Final de Graduación.
TIR:	Tasa Interna de Retorno.
VAN:	Valor Actual Neto.

Resumen Ejecutivo

El presente proyecto hace referencia al establecimiento de una pequeña empresa productora de miel, donde su punto de producción, extracción y envasado se realiza en una finca localizada en el distrito de Mayorga, Quebrada Grande, para posteriormente ser comercializada en la ciudad de Liberia. Dicha actividad nace del emprendimiento de un empresario de esta misma ciudad, iniciando su producción con 14 colmenas.

Esta investigación se desarrolla bajo la necesidad de conocer la rentabilidad de esta pyme. Para esto, inicialmente se ejecutó un estudio de mercado para determinar al cliente con base en sus gustos y preferencias, tomando en consideración aspectos fundamentales como el precio.

La cuantificación de los costos y la estructura de operación son uno de los puntos fundamentales del proyecto. El estudio técnico determinó la relevancia e idoneidad de los procesos adecuados por considerar, tales como la distribución física del apiario, la sala de extracción y los flujogramas de las etapas. En lo que respecta a los activos y para el desarrollo de la actividad apícola se sumaron en totalidad de costos \$5024,43. Actualmente, la finca posee una gran extensión de terreno, pero al presente la actividad apícola solo se desarrolla sobre una propiedad de 5000 m².

Se identificó la estructura administrativa idónea para la correcta gestión del negocio y esta considera tres colaboradores: un vendedor, un encargado de producción y un asistente de producción, bajo un esquema laboral acorde con la estructura del negocio, ya que se concluyó que no es concurrente la extracción de la miel, y la mejor forma de ejecutar las labores es en el momento de la cosecha y en su momento de comercialización.

En lo que respecta a permisos de operación para la puesta en marcha de la empresa apícola, esta se ve obligada a cumplir con los requisitos y permisos otorgados por la Municipalidad

correspondiente del cantón (patente comercial), autorización con el formulario D2 por parte de la Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA), basado en actividades de impacto ambiental, siendo esta, catalogada como baja. El permiso otorgado por el Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA), el cual la empresa posee actualmente, el certificado veterinario de operación, conocido también como CVO, este consiste en una autorización emitida por dicha entidad donde la producción, transformación y envasado se realiza para una finalidad comercial.

Para concluir, el estudio financiero definió la viabilidad del proyecto con base en la recopilación realizada en los estudios y mediante la aplicación de indicadores como el valor actual neto (VAN), señala el valor, y la tasa interna de retorno (TIR), muestra el valor, y se puede analizar si el proyecto es factible.

Summary

This project refers to the establishment of a small honey production company, where its production, extraction, and packaging are done on a farm located in the district of Mayorga, Quebrada Grande, to be later marketed in the city of Liberia. This activity was created from the enterprise of a businessman in this same city, starting its production with 14 hives.

This research is developed under the need to know the profitability of this SME. For this, initially, a market study was carried out to determine the customer based on their tastes and preferences, taking into consideration fundamental aspects such as price.

The quantification of costs and operating structure is one of the key points of the project. The technical study determined the relevance and suitability of the appropriate processes to be considered, such as the physical distribution of the apiary, the extraction room, and the flow charts of the stages. In terms of assets and for the development of the beekeeping activity, the total costs were \$5024.43. Currently, the farm has a large area of land, but at present, the beekeeping activity is only developed on a property of 5000 m².

The ideal administrative structure for the correct management of the business was identified and it considers three collaborators: a salesperson, a production manager, and a production assistant, under a work scheme in accordance with the structure of the business, since it was concluded that the extraction of honey is not concurrent, and the best way to carry out the work is at the time of harvesting and at the time of commercialization.

With regard to operating permits for the start-up of the beekeeping company, it is required to comply with the requirements and permits issued by the corresponding municipality of the canton (commercial patent), authorization with form D2 by the National Environmental Technical Secretariat (SETENA), based on environmental impact activities, which is classified as low. The

permit issued by the National Animal Health Service (SENASA), which the company currently holds, and the veterinary operating certificate, also known as CVO, is an authorization issued by that entity where production, processing, and packaging are carried out for commercial purposes. To conclude, the financial study defined the feasibility of the project based on the compilation made in the studies and through the application of indicators such as the net present value (NPV), which indicates the value, and the internal rate of return (IRR), shows the value, and it is possible to analyze whether the project is feasible.

Introducción

En la actualidad, es importante la realización de estudios de viabilidad financiera antes de incursionar en el mundo de los negocios, con el fin de conocer el panorama del mercado al cual se pretende llegar. Asimismo, factores como infraestructura, equipos, capital humano y financiero, se deben tomar en cuenta para efectuar una inversión, por ello, en el presente trabajo se llevará a cabo los distintos estudios que orientarán al inversionista para la toma de decisiones.

El presente trabajo surge de la necesidad del empresario, de conocer la viabilidad económica financiera para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de miel de abeja en el cantón de Liberia y sus alrededores.

El escrito del proyecto está integrado por cinco capítulos: Capítulo I “Caracterización del Problema”, Capítulo II “Marco Metodológico”, Capítulo III “Fundamentación Teórica”, Capítulo IV “Presentación y Análisis de los resultados” y Capítulo V “Conclusiones y Recomendaciones”.

El capítulo I se centrará en la descripción del problema, la justificación del porqué se llevará a cabo la investigación y los objetivos que se desarrollará a lo largo del estudio. Por otra parte, está compuesto por el marco contextual, el cual brinda las características generales del entorno.

En el capítulo II, se describirá la metodología por medio de la cual se llevará a cabo el estudio, asimismo, se mostrará el diseño utilizado para operacionalizar los objetivos planteados en el capítulo anterior, así como la instrumentalización de ellos.

En el capítulo III, se establecerá por medio de la fundamentación teórica, los principales conceptos abordados en el capítulo posterior, y que se relacionan con el tema de estudio.

En el capítulo IV, presenta los resultados obtenidos que permitirán realizar un análisis que ayudará a determinar la viabilidad del proyecto en cuanto a los aspectos de mercado, técnicos, organizacionales, legales y financieros.

El presente estudio finalizará con el capítulo V, el cual estará compuesto por las conclusiones y recomendaciones para el inversionista.

Capítulo I

Caracterización del problema

1.1 Planteamiento del problema

Se considera que la apicultura existe desde hace millones de años, según mencionan Martínez-Pérez de Ayala et al (2017), citando a Michener y Grimaldi, “El hallazgo más antiguo de los orígenes de las abejas en la tierra, pertenece a una abeja obrera encontrada atrapada en ámbar de la era Mesozoica en New Jersey, hace 65 millones de años, clasificada taxonómicamente como *Trigona prisca*” (p.8).

Asimismo, Martínez-Pérez de Ayala et al (2017), citando a Philippe, afirman lo siguiente respecto a los antecedentes de la apicultura:

Una de las evidencias más antiguas de la apicultura se encuentra en un jeroglífico grabado sobre la tumba de Aysos, en Egipto en el año 5510 a. C., donde se ilustra una abeja. (...) Por otro lado, se han observado inscripciones Hititas del año 1300 a. C., que describen un sistema de apicultura organizado con un código de leyes y multas para los ladrones de colmenas, lo cual sugiere una apicultura antigua (p.8).

De acuerdo con Ruiz (2003), “En el período Neolítico el hombre ya recolectaba miel, lo cual se evidencia en una pintura rupestre que data de siete mil años antes de Cristo, encontrada en España” (p.9).

De igual forma, Ruiz (2003), menciona que:

Antes de la Era Cristiana, la apicultura ya se practicaba en Europa: La historia posee una referencia que data de 600 años a.C., relativa al pago de un tributo en miel por Córcega a Etruria. En Europa del Norte, de 1 00 a 200 años a.C., se utilizaban como colmenas cestos de paja o vara trenzada que se recubrían con barro desecado (p.10).

La estructura de las colmenas utilizadas en la apicultura ha presentado cambios a lo largo de la historia, de acuerdo con Martínez et al (2017), citando a Philippe:

Investigaciones arqueológicas han demostrado que en el año 2400 a. C., en la Isla de Creta, Italia, la abeja *Apis mellífera* ya estaba domesticada, utilizando para ello colmenas de tierra cocida para alojarla. En el norte de Europa, para el año 100 a. C., se utilizaban colmenas de paja en forma de cestos o varas trenzadas, las cuales se cubrían de barro. Al inicio de la era cristiana, en la región mediterránea, las colmenas eran construidas de la corteza del tronco del alcornoque (Corcho). Para el año 27 a. C., Varrin describe una colmena hecha de bambú la cual era extensible y de estructuras móviles. Los modelos descritos fueron los precursores de la colmena de madera de cuadros móviles creada por Langstroth en 1851. (p.9)

En lo que respecta a la apicultura en Costa Rica, a pesar de que no existen documentos con datos exactos sobre sus inicios, se estima que fue entre los años 1800 y 1850.

Según menciona López (2018):

No hay certeza sobre la fecha en que se empezaron a traer abejas melíferas al territorio de Costa Rica, sin embargo, algunos estudios sugieren que esto ocurrió antes de 1830. A pesar de ello y de esa “temprana” incorporación, existen pocos datos del siglo XIX que permitan atestiguar su relevancia o su desarrollo en el territorio. (p.124)

Posteriormente, la apicultura tuvo cambios significativos a nivel nacional, de acuerdo con Vargas (2018), citando a Echazarreta, et al:

Desde principios del siglo XX, la apicultura en Costa Rica tuvo un gran auge, debido a que los alemanes la practicaron intensamente como una actividad paralela al cultivo del café. En 1970, se creó el Centro Nacional Apícola de Turrialba a través de un acuerdo entre el gobierno de Costa Rica y Alemania Occidental, que trajo como consecuencia la formación de técnicos apícolas que trabajarían en el país. Así fue como la actividad logró un

importante desarrollo técnico. Las abejas africanizadas fueron detectadas en Costa Rica en 1983, a partir de esa fecha muchos apicultores abandonaron la actividad, debido a que no pudieron adaptar el manejo a ese tipo de abeja. Este dramático panorama afectó principalmente a los productores de pequeña escala en el país. En ese periodo prevaleció una gran publicidad negativa sobre las abejas africanizadas, lo que, en combinación con el desarrollo urbano, fue la causa de la casi desaparición de la apicultura en el Valle Central. Ante esta situación se creó el Centro de Investigaciones Apícolas Tropicales (CINAT), con la finalidad de continuar con la investigación de las abejas sociales y consecuentemente promover la actividad apícola en el país. A través de los programas de trabajo establecidos, se viene logrando una gran transformación del sector apícola nacional. (pp.16-17)

En cuanto a la producción de miel en el país, Vargas (2018), establece que “posterior a la época en que se constituye el CINAT, se cuenta con los primeros registros sobre la producción de miel nacional” (p.17).

Sobre esa misma línea, Vargas (2018), citando a Rodríguez, destaca la siguiente información:

En los registros del año 2006 al 2013, la producción aumentó un 74 %, el número de colmenas en el país pasó de 26 000 colmenas en el 2006 a 45 400 en el 2013, produciendo para este año 900 TM. Para el 2013 registraron 1782 apicultores, de acuerdo con la información suministrada por las autoridades de Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria SENASA (p.17).

En cuanto a Guanacaste se refiere, según datos del último Censo Nacional Agropecuario, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC, 2014), la provincia cuenta con 284 fincas que poseen 5972 colmenas (cuadro 1.9)

De acuerdo con la información anterior, que muestra la importancia que se le ha dado al tema de la apicultura durante los últimos años en el país, y tomando en cuenta el espacio con el que cuenta el inversionista dentro de la finca que posee, se considera la oportunidad de invertir en una microempresa que se dedique a la producción y comercialización de miel de abeja.

Aunado a lo anterior, cabe mencionar que, el inversionista ya cuenta con 14 colmenas dentro de la finca, sin embargo, la falta de planificación y el no contar con un proyecto que le permita dar una estructura al negocio e impulsar su crecimiento, han debilitado las ideas sobre él.

Por otra parte, de acuerdo con el empresario, a pesar de que en la zona de Guanacaste hay asociaciones de apicultores que se han conformado para poder comercializar el producto, él afirma que “hay una brecha en la cadena de comercialización de la miel, y es lo que considero minimizar con la creación de la microempresa, sacar el producto y tratar de llegar lo más directo posible al consumidor final” (Arata, E. comunicación personal, 29 de mayo de 2020).

Dado el auge que ha tenido la apicultura, tanto a nivel nacional como internacional, el apoyo que han recibido los apicultores por parte de universidades y otras instituciones del Estado, así como el espacio con el que cuenta el inversionista, las colmenas ya existentes en él y el conocimiento del empresario acerca del tema. El equipo de investigadores plantea la siguiente interrogante.

1.2 Interrogante de la investigación

¿Es viable el establecimiento de una microempresa, dedicada a la producción de miel de abeja en Finca El Quebracho en Quebrada Grande de Liberia?

1.3 Justificación de la investigación

La presente investigación tiene como fin, realizar un estudio de viabilidad económico financiero para el establecimiento de una microempresa, dedicada a la producción de miel de abeja en Finca El Quebracho, en Quebrada Grande de Liberia, al empresario Eduardo Arata, quien dispone de una finca en la cual posee 14 colmenas para la producción de miel.

La investigación permitirá al inversionista, conocer la cantidad de colmenas necesaria para obtener el punto de equilibrio, tanto en unidades producidas como en el nivel de ventas. Asimismo, determinar la oferta y demanda del producto, lo cual le permitirá conocer cuáles competidores se encuentran en el mercado y la capacidad de la empresa para satisfacer la demanda.

De igual forma, esta brindará la información relacionada con la normativa vigente en materia legal y ambiental, la cual será de utilidad para el empresario y así tener conocimiento de todos los requisitos que conlleva el establecimiento de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de miel. Lo anterior con el fin de que la empresa pueda llevar a cabo sus actividades apegadas al marco legal y ambiental del país.

Por otra parte, la ejecución del proyecto permitirá al empresario tener información pertinente en lo que respecta a la estructura organizacional, procedimientos internos de la empresa, manuales descriptivos de puestos, misión, visión, valores y organigrama. Todo lo anterior para un funcionamiento óptimo del negocio.

Asimismo, proporcionará al empresario una estructura de costos referente a la mano de obra, infraestructura del proyecto, materiales y el equipo necesario, así como los costos de operación para cuantificar la inversión requerida que permita la toma de decisión sobre invertir en la apertura de la microempresa dedicada a la producción y comercialización de miel.

Dicha investigación brindará, también, una evaluación de la rentabilidad del proyecto, así como visualizar el tiempo de recuperación de la inversión y, el riesgo de la ejecución de él. Lo anterior, por medio de un análisis de estados e indicadores financieros que serán usados para la toma de decisiones del inversionista.

Por último y no menos importante, la realización de este proyecto podría impulsar a futuros emprendimientos de negocios similares a la microempresa productora de miel, con información confiable, la cual puede ser tomada como base para futuras investigaciones.

Asimismo, podría contribuir al desarrollo económico del cantón de Liberia, por medio de la generación de empleo de manera directa o indirecta a los habitantes del cantón, específicamente, a los del distrito Mayorga.

1.4 Delimitación temporal, espacial e institucional

Tabla 1

Delimitación temporal, espacial e institucional

Temporal	Espacial	Institucional
II Ciclo 2020 a	Distrito Mayorga del cantón de	Miel El Quebracho
I Ciclo 2022	Liberia, Guanacaste, Costa Rica.	

Fuente: Elaboración propia, 2022.

1.5 Marco contextual

1.5.1 Actividades de la región

El proyecto de investigación tiene su auge en la región chorotega, en el cantón de Liberia específicamente, en el distrito Mayorga, el cual fue establecido como distrito bajo el “Decreto Ejecutivo 2077-G de 26 de noviembre de 1971 (creación y límites de los distritos Mayorga,

El Instituto Nacional de Estadística y Censo INEC (2011f), refleja que el distrito Mayorga cuenta con un total de 1677 habitantes, entre las edades de 0 a más de 75 años.

A continuación, se presenta la figura número dos, en la cual se muestra la densidad poblacional del distrito Mayorga, según INEC (2011f), es de 7,1 habitantes en promedio por Km².

Tabla 2

Densidad de la población

Distrito	Población total	Área	Densidad poblacional.
Mayorga	1677	226,67 km ²	7,1

Fuente: (Censo población total INEC al 30 de junio, 2011f).

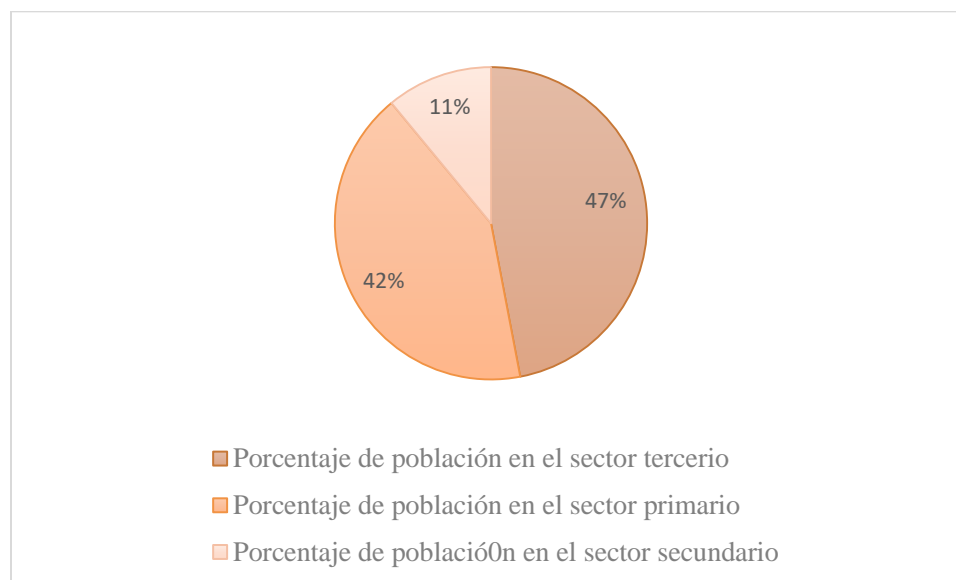
Además, INEC (2011f), hace relación con la dependencia demográfica de la zona, la cual es del 55,5 %, también menciona que el distrito Mayorga cuenta con un porcentaje de la población nacida en el extranjero del 11,33 %, a su vez, demuestra que el 12,6 % representa algún tipo de discapacidad y un 21 % de la población no está asegurada.

Esto lleva a presentar los datos económicos del lugar, en el cual, INEC (2011d), detalla que 431 personas son la fuerza de trabajo y, de estas, 327 son masculinas y 104 son femeninas.

De acuerdo con el estudio realizado por INEC (2011c), los porcentajes de la ocupación, según el sector productivo u ocupaciones de los habitantes del distrito es el siguiente: porcentaje de población ocupada en el sector primario, el 42 %, porcentaje de población ocupada en el sector secundario, el 11 % y porcentaje de población ocupada en el sector terciario, el 47 %. Seguidamente, se muestra la figura número dos con los porcentajes de la ocupación, según el sector económico.

Figura 2

Población ocupada según el sector económico



Fuente: (INEC, 2011).

De acuerdo con lo anterior, se evidencia que el sector terciario es el que tiene mayor participación en la activación de la economía de este distrito, entre ellas, se puede mencionar las actividades de turismo rural y el comercio.

Es importante mencionar que el 87 % de la población de 5 a 15 años asiste a educación general básica, el 44,5 % de la población de 15 años y más, con al menos un año de secundaria o más, y solo un 7,5 % llega a la educación superior, según el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC, 2011e).

Además, INEC (2011b), hace mención que el 81,1 % tiene acceso a línea celular, asimismo, el 10,8 % cuenta con computadoras de escritorio, un 10,1 % de la población dispone de computadora portátil y con acceso a internet.

El desarrollo social del distrito Mayorga se encuentra en la posición regional número 56 de 60, con una participación electoral de un 31,75 %, un 72,31 % en la salud, en educación de un

52,23 % y un 53,91 % en seguridad; para generar un índice de desarrollo social del 45,08 %, según lo expuesto por el Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (MIDEPLAN, 2017).

1.5.2 Generalidades de la empresa

En el año 1960, Eduardo Arata Salazar optó por la compra de una finca en Quebrada Grande, sentido norte de Liberia. Conocido en la zona como un empresario lleno de entusiasmo y emprendedor, Arata consideró dar uso de dicha propiedad para la cría de ganado y engorde para su posterior venta.

Años después, su hijo Eduardo Arata Herrero, quien es el inversionista, ayudando a su padre, Eduardo Arata Salazar, con la administración de la finca, cambió de una especie de ganado convencional a una raza tipo brangus conocida en el mercado como un ganado de buena calidad.

Posteriormente, la familia decidió emprender un negocio de venta de carnes procesadas bajo estándares de calidad y sin aditamentos que adulteren el producto, para así tener una diferenciación. Para el año 2018 decidieron iniciar una marca “Carnes El Quebracho”, las cuales son procesadas actualmente en Santa Lucía de La Cruz, para posteriormente venderlas directo al consumidor y a diferentes supermercados.

Para octubre del 2019, decidieron iniciar con la apicultura a baja escala, por la existencia de un bosque terciario, árboles polinizadores y gran extensión de terreno, motivos que animaron a la familia a incursionar en esta actividad. Inicialmente adquirieron cinco colmenas para el inicio de sus operaciones y, con el tiempo, consiguieron nueve más, actualmente, poseen cuatro colaboradores en la finca para las diferentes actividades que desarrollan.

Parte de la idea del empresario es formalizar la actividad, debido a la inexistencia de un proceso administrativo-financiero. Asimismo, el interés por incursionar en este amplio mercado

no solo va sobre la línea de la producción de miel, sino también, para ser reconocido como una microempresa sostenible, que pueda generar, no solo un impacto positivo en el ambiente, sino que, de igual forma, lo sea en la actividad ganadera.

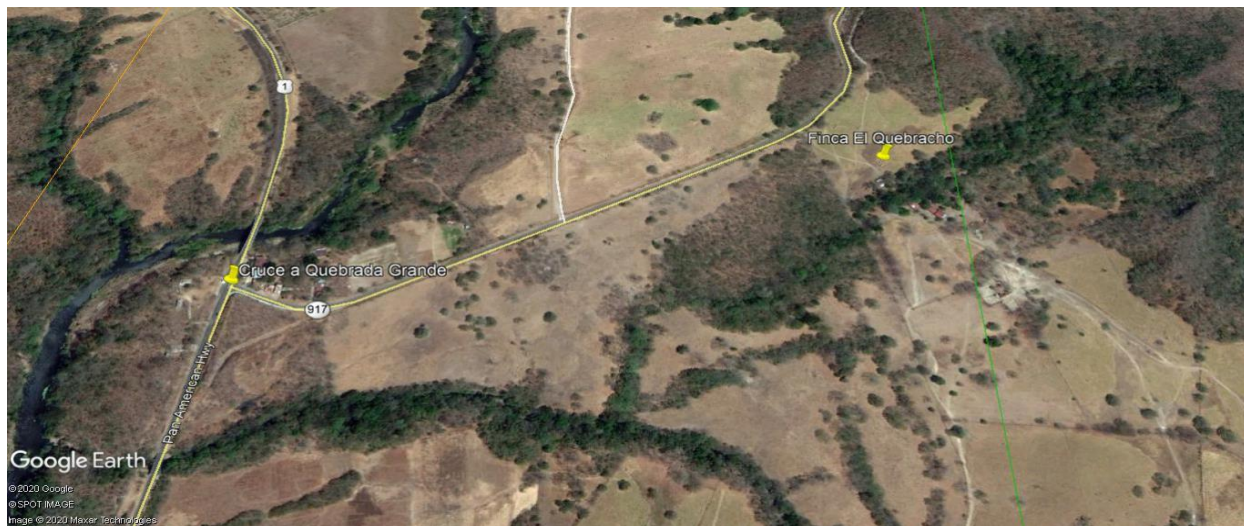
1.5.3 Localización

Finca El Quebracho está ubicada en el distrito de Mayorga, Quebrada Grande, en el cantón de Liberia, provincia de Guanacaste.

El distrito donde está ubicado, según la Municipalidad de Liberia (2020), es el distrito número 3 del cantón, localizada a 800 metros este del desvío hacia Quebrada Grande. La finca posee una extensión territorial de 840 hectáreas donde se encuentra inmersa una diversidad geográfica como: llanuras, cerros, ríos y bosques.

Figura 3

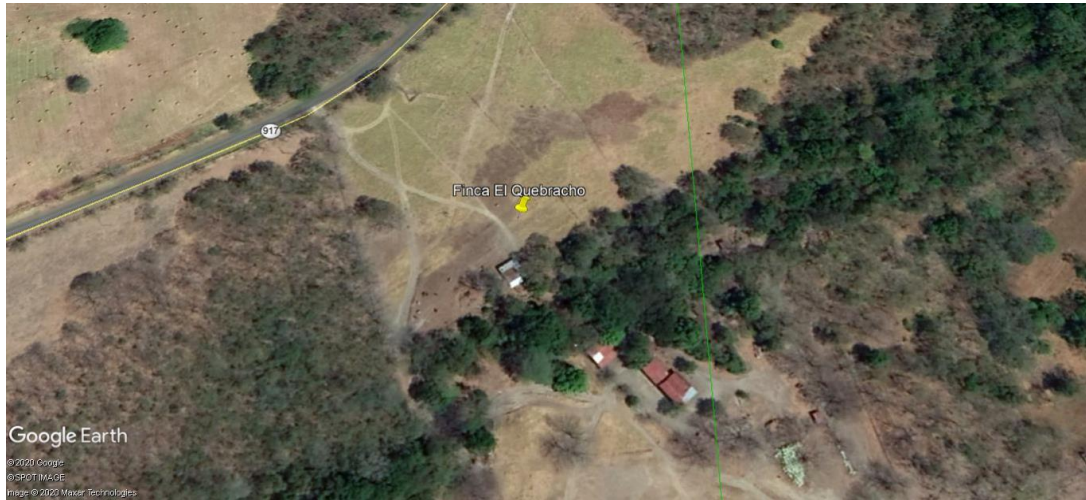
Ubicación geográfica del distrito Mayorga del cantón de Liberia en la provincia de Guanacaste



Fuente: Google Earth, 2020.

Figura 4

Ubicación geográfica de la finca El Quebracho



Fuente: Google Earth, 2020.

1.6 Objetivos de la investigación

1.6.1 Objetivo general

Determinar la viabilidad económica financiera para el establecimiento de una microempresa dedicada a la producción de miel de abeja, en Finca El Quebracho en Quebrada Grande de Liberia.

1.6.2 Objetivos específicos

1. Elaborar un estudio de mercado que permita la identificación de la oferta y demanda para el establecimiento de una microempresa dedicada a la producción de miel de abeja en finca El Quebracho en Quebrada Grande de Liberia.
2. Realizar un estudio técnico para cuantificar la inversión y costos operativos en el establecimiento de una microempresa dedicada a la producción de miel de abeja.
3. Efectuar un estudio organizacional que permita el diseño de un modelo organizativo para la gestión de una microempresa dedicada a la producción de miel de abeja.
4. Señalar un estudio legal y ambiental con el fin de conocer las normas, regulaciones y requisitos para el establecimiento de una microempresa dedicada a la producción de miel de abeja en finca El Quebracho, en Quebrada Grande de Liberia.
5. Ejecutar un estudio financiero que permita medir la viabilidad financiera de la inversión de una microempresa dedicada a la producción de miel de abeja en finca El Quebracho, en Quebrada Grande de Liberia.

Capítulo II

Marco metodológico

El siguiente capítulo hace referencia al enfoque del proyecto y el objeto de estudio. Para esto el uso de técnicas de recopilación de información y análisis serán descritas para el desarrollo de dicha etapa del proyecto.

2.1 Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables

Tabla 3

Análisis de variable del objetivo uno

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Elaborar un estudio de mercado que permita la identificación de la oferta y demanda para el establecimiento de una microempres a dedicada a	Estudio de mercado .	Sapag, Sapag y Sapag (2014) definen que el estudio de mercado: indica si el mercado es o no sensible al bien que producirá o al servicio que ofrecerá el proyecto y a la aceptabilidad que tendría en su consumo o uso, permitiendo así determinar la postergación o el rechazo de un proyecto sin tener que asumir costos que implica un estudio económico completo.	Para alcanzar este objetivo se llevará a cabo la aplicación de métodos como cuestionarios y entrevistas a los clientes potenciales, con el objetivo de conocer la demanda que tendría el producto Miel El Quebracho. A su vez, se realizará la tabulación y análisis de la información obtenida para establecer a los consumidores potenciales, y así conocer la oferta y demanda del producto. Así mismo, identificando sus preferencias, rutinas de consumo y lo que los motiva al consumo del producto, y con ello, obtener un	Cuestionario. Entrevista. Observación. Perfil del consumidor. Revisión de patentes Municipales.

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
la producción de miel de abeja en finca El Quebracho en Quebrada Grande de Liberia.			perfil sobre el cual pueda basar la estrategia comercial. Así mismo, se levantará un listado de las patentes comerciales correspondientes a la actividad económica del negocio.	

Fuente: Elaboración propia de los investigadores.

Tabla 4*Análisis de variable del objetivo dos*

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Realizar un estudio para cuantificar la inversión y costos operativos en el establecimiento de una microempresa dedicada a la producción de miel de abeja.	Estudio para técnico.	De acuerdo con Sapag et al. (2014), el estudio técnico: “provee información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área” (p 32).	En cuanto a la manera de alcanzar este objetivo se identificará y cuantificará los recursos necesarios para el óptimo funcionamiento del proyecto a través de Benchmarking a empresas con la misma actividad económica, que permita conocer los diseños adecuados, costos operativos, materiales e inversión en equipo que requiera el proyecto. También se hará cotizaciones en las diferentes ferreterías para comparar y minimizar el costo de la inversión.	Cotizaciones de materiales. Entrevista. Cotizaciones a ferreterías y almacenes de materiales.

Fuente: Elaboración propia de los investigadores.

Tabla 5*Análisis de variable del objetivo tres*

Objetivo	Variables	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Efectuar un estudio organizacional que permita el diseño de un modelo organizativo para la gestión de una microempresa dedicada a la producción de miel de abeja.	Estudio organizacional.	Según Sapag et al. (2014): Para cada proyecto y estrategia particular es posible definir la estructura organizativa que mejor se adapte a los requerimientos de su posterior operación. Conocer esta estructura es fundamental para definir las necesidades de personal calificado para la gestión y, por lo tanto, estimar con mayor precisión los costos indirectos de la mano de obra (p33).	Para llevar a cabo esta variable se realizará una entrevista al empresario Eduardo Arata, de la cual se tomará como referencia su idea respecto a la estructura del negocio, con el fin de proponer una estructura organizacional que se apropie al emprendimiento. Seguidamente, se definirá las funciones para los colaboradores de la microempresa, por medio de una estructura organizacional y su respectivo diseño de puestos, obteniendo la información congruente de las fuentes bibliográficas y diferentes	Revisión bibliográfica. Tabla de perfil de puesto. Entrevista.

Objetivo	Variables	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
			estructuras de ejemplos de empresas con negocios similares.	

Fuente: Elaboración propia de los investigadores.

Tabla 6*Análisis de variable del objetivo cuatro*

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Elaborar un estudio legal y ambiental con el fin de conocer las normas, regulaciones y requisitos para el establecimiento de una microempresa dedicada a la producción de miel de abeja en finca El Quebracho en Quebrada Grande de Liberia.	Estudio legal. Estudio ambiental.	Según Sapag et al (2014), el estudio legal contempla: el ordenamiento jurídico de cada país, fijado por su constitución política, sus leyes, reglamentos, decretos y costumbres, entre otros elementos, determina diversas condiciones que se traducen en normas permisivas o prohibitivas que pueden afectar directa o indirectamente el flujo de caja que se elabora para el proyecto que se evalúa. (p.185)	En lo que respecta al estudio legal, se investigará las diferentes normas existentes que regulan o tienen injerencia en el ámbito de la apicultura. Primeramente, se hará una visita a la Municipalidad de Liberia para consultar sobre los permisos correspondientes, al Ministerio de Hacienda para aspectos tributarios, Ministerio de Salud, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y a la Caja Costarricense del Seguro Social.	Entrevista. Visitas de campo a las instituciones. Revisión bibliográfica.

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
		<p>Asimismo, dichos autores establecen que:</p> <p>El estudio debe incluir todos los peligros, riesgos e impactos asociados con las personas, el medio ambiente, la comunidad del entorno y los bienes físicos donde se inserta el proyecto. Los resultados deben incorporarse en los eventuales procesos de licitación y/o cotización en los respectivos contratos de los proyectos, para ser aplicados en las etapas correspondientes. (p.38)</p>	<p>Lo anterior con la finalidad de que la empresa funcione apegada a las regulaciones vigentes y no entorpecer su operación.</p> <p>En cuanto a la variable ambiental, se investigará bibliografía referente a este tema, con el fin de identificar las regulaciones de esta área, debido a la naturaleza del negocio, se hará las consultas respectivas a las entidades relacionadas: Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA) y Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE).</p>	

Fuente: Elaboración propia de los investigadores.

Tabla 7*Análisis de variable del objetivo cinco*

Objetivo	Variable	Conceptualización	Operacionalización	Instrumentalización
Realizar un estudio financiero que permita medir la viabilidad de la inversión de una microempresa dedicada a la producción de miel de abeja finca El Quebracho, Quebrada Grande, Liberia.	Estudio financiero.	Según Sapag et al. (2014), el estudio financiero: “Ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elabora los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y estudia los antecedentes para determinar su rentabilidad” (p.34).	Esta variable se desarrollará por medio de la información arrojada de los estudios abordados. Asimismo, se aplicará los indicadores financieros respectivos para determinar la viabilidad económico-financiera del proyecto y, con ello, poder realizar las proyecciones pertinentes.	Indicadores financieros. Punto de equilibrio (PE). Periodo de Recuperación (PR). Tasa Interna de Retorno (TIR). Valor Actual Neto (VAN). Índice de deseabilidad (ID). Modelo de Valoración de Activos Financieros CAPM y Flujo de efectivo. Revisión bibliográfica.

Fuente: Elaboración propia de los investigadores.

2.2 Estrategia de investigación aplicada

La presente investigación estará sustentada en diversos aspectos metodológicos, los cuales se describirá a continuación.

2.2.1 Enfoque de la investigación

El proyecto se llevará a cabo mediante el enfoque de investigación mixta, el cual se compone, tanto del enfoque cualitativo, como cuantitativo.

De acuerdo con Hernández, et al (2014):

Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (meta inferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio. (p. 534)

Se establece este enfoque, porque la investigación utilizará métodos de recolección de información, tanto cualitativos como cuantitativos, a través de instrumentos que faciliten la obtención de datos relevantes para su posterior análisis, como será la entrevista que se aplicará al empresario y a sus colaboradores, entidades relacionadas al sector apícola, empresas de la misma naturaleza, así como la revisión bibliográfica.

El enfoque cualitativo describirá la vinculación entre la teoría y las etapas del trabajo de investigación, la descripción del problema es esencial para fundamentar el estudio. El enfoque cualitativo, según Hernández (2019), “Utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (p.7). Para este caso, el enfoque cumplirá con la aplicabilidad de entrevistas para la obtención de

información de diferentes personas, para posteriormente tener conclusiones con variables estudiadas y que estas sean precisas.

2.2.2 Tipo de investigación

Para la realización del presente trabajo, es importante destacar el nivel de profundidad que conlleva el objeto de estudio, específicamente, el tema de la viabilidad que será crucial para la toma de decisiones sobre la inversión. Para tal efecto, se desarrollará una investigación de tipo descriptiva, la cual, según Hernández Sampieri (2014), establece:

Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan estas. (p. 92)

Dicho estudio permitirá a los investigadores conocer y describir aspectos como la demanda del producto, los costos de la inversión, estructura organizacional requerida, asimismo, los aspectos legales y ambientales para la apertura del negocio.

Por otra parte, el estudio presenta una investigación explicativa, para lo cual, Hernández et al (2014), mencionan lo siguiente:

Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables. (p.96)

Tomando en cuenta la definición anterior, el presente estudio tiene como fin, no solo la recolección y tabulación de datos, sino que va más allá en busca de la interpretación de ellos y la importancia del objeto en estudio. Lo anterior por medio del análisis de la información recolectada en el estudio de mercado, para posteriormente definir la viabilidad del proyecto, mediante los indicadores financieros respectivos.

2.3 Fuentes de información

Para la obtención de la información que conlleva el desarrollo del trabajo de investigación es necesario recurrir a las siguientes fuentes:

2.3.1 Fuentes primarias

Según explica Hernández Sampieri (2014):

Son datos de primera mano, pues se trata de documentos que incluyen los resultados de los estudios correspondientes. Ejemplos de fuentes primarias son: libros, antologías, artículos de publicaciones periódicas, monografías, tesis y disertaciones, documentos oficiales, reportes de asociaciones, trabajos presentados en conferencias o seminarios, artículos periodísticos, testimonios de expertos, documentales, videocintas en diferentes formatos, foros y páginas en internet, etc. (p.61)

Esta herramienta es de suma importancia para la investigación, ya que de ella proviene la base de datos más real y de primera mano, se conocerá por medio de una encuesta los gustos y opiniones de los posibles clientes o público meta sobre el producto que desea ofrecer el emprendedor, también se obtendrá la información del empresario mediante las entrevistas.

2.3.2 Fuentes secundarias

Baca Urbina (2016), menciona que las fuentes secundarias “son aquellas que reúnen la información escrita que existe sobre el tema, ya sean estadísticas del gobierno, libros, datos de la propia empresa y otras” (p.31).

A su vez, se ve necesario recurrir a las fuentes secundarias para recopilar y conocer más sobre el tema de investigación, mediante libros, tesis, investigaciones realizadas en otras universidades, diferentes estadísticas y bases de datos, así como información actualizada por diferentes páginas de internet, que nos ayuden a facilitar el entendimiento y adquirir el conocimiento para el desarrollo del proyecto.

2.4 Población y muestra

2.4.1 Población

Según Sampieri (2018), establece que “una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p.198).

En lo que respecta a la población se considerara el número de hogares del cantón de Liberia provincia Guanacaste. Como foco de estudio para la cuantificación y resultados precisos en lo que respecta a la adquisición de este producto. Se estima que en la ciudad de Liberia existe una población de 62 987 habitantes, según INEC 2011.

2.4.2 Muestra

De acuerdo con Sampieri, R. (2018):

Una muestra es un subgrupo de la población o universo que te interesa, sobre el cual se recolectará los datos pertinentes y deberá ser representativo de dicha población (de manera

probabilística, para que puedas generalizar los resultados encontrados en la muestra a la población). (p.196)

En el presente estudio, se utilizará el tipo de muestra probabilística, aleatoria simple, ya que, según Sampieri, R. (2018), “Todos los casos del universo tienen al inicio la misma probabilidad de ser seleccionados” (p.206).

Para determinar la información y el tamaño de la muestra, se realizó búsquedas en las páginas web del INEC, el cual facilitó datos de la población de Liberia.

La fórmula correspondiente, considerando los factores indicados será del muestreo aleatorio simple, la cual es la siguiente:

$$n_0 = \left[\frac{Z_{\alpha/2} \sqrt{PQ}}{d} \right]^2$$

$$n_0 = \left[\frac{1.96 \sqrt{50 \times 50}}{6} \right]^2 = 267$$

Donde:

- n_0 , simboliza el tamaño de muestra según la fórmula.
- $Z_{\alpha/2}$, es una que es utilizada para designar un nivel de confianza de estudio, que se le da un valor del 95 % para el proyecto, con un valor Z de 1,96
- P, representa un parámetro de población, si este valor no es posible determinarlo se recomienda el 50 %.
- Q, es igual a $100 - P$ ($1 - P$, si este no se representa de forma porcentual).
- D, simboliza la diferencia máxima esperada entre la estimación y el valor poblacional que tendría la muestra, el cual, en este caso, se definió en un 6 %.

- N. tamaño de la población (en este caso, representa el número de hogares en el distrito corresponde a 62 978.

La fórmula anterior representa la obtención de la muestra y, por consiguiente, el ajuste de la muestra, como paso 2, se presenta a continuación:

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}}$$

$$n = \frac{267}{1 + \frac{267}{62978}} = 266$$

El total de encuestas aplicadas fue de 266 en Liberia, Guanacaste, el proceso de implementación abarcó primeramente los barrios más concurridos como Condega, Capulín, Moracia, Corazón de Jesús y el sector de Liberia centro.

2.5 Recopilación de la información

2.5.1 Instrumentos y técnicas para la recopilación de la información

Para la obtención de información pertinente, el uso de técnicas e instrumentos de recolección de datos cuantitativos y cualitativos será fundamental para el desarrollo idóneo del proyecto. A continuación, se menciona los siguientes métodos:

a. Cuestionario

Chasteauneuf (como se citó en Hernández, Fernández y Baptista, 2014), el cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables por medir. (p.217)

b. Revisión Literaria

Hernández et al (2014), afirma que “La revisión de la literatura implica detectar, consultar y obtener la bibliografía (referencias) y otros materiales que sean útiles para los propósitos del

estudio, de donde se tiene que extraer y recopilar la información relevante y necesaria para enmarcar nuestro problema de investigación” (p.61).

Las consultas bibliográficas servirán para la elaboración del proyecto en temas legales, técnicos, financieros y organizacionales.

c. Entrevista

Según Hernández et al. (2014) “Se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados)” (p.403). Este método comprenderá los comentarios de los colaboradores y encargados de la finca y para esto se aplicará una entrevista semiestructura, por lo que, Hernández et al. (2014), comenta “Las entrevistas semiestructuradas se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos y obtener más información” (p.404).

Es por eso por lo que se considera este tipo de entrevista la adecuada para la reunión de ideas, se consultará a los encargados de la producción directa de la miel, supervisores y a entes encargados públicos para la aprobación necesaria de permisos de funcionamiento.

d. Observación cualitativa

La comparación y la identificación visual de factores que estarán inmersos en el trabajo, serán fundamentales para la recopilación de la información. Hernández et al (2014), afirma “No es mera contemplación (“sentarse a ver el mundo y tomar notas”); implica adentrarnos profundamente en situaciones sociales y mantener un papel activo, así como una reflexión permanente. Estar atento a los detalles, sucesos, eventos e interacciones” (p.399).

La observación cualitativa como se menciona será de utilidad para considerar los comportamientos de colaboradores, herramientas de uso para el trabajo, procesos y metodologías.

En resumen, todos los factores directos e indirectos que vayan a incidir en el proyecto y que aporten una validez relevante a él.

2.6 Análisis e interpretación de la información

Una vez obtenida la información cualitativa y cuantitativa se analizará e interpretará los objetos de estudio, aplicado en la fecha del 09 al 14 de diciembre del 2021, para la toma de decisiones más acertadas en beneficio al proyecto.

Mediante la entrevista y con el uso del método cuestionario, se procederá a la tabulación de la información para analizar y evidenciar concretamente la información recopilada de la oferta, demanda y precios. Los datos obtenidos por medio de los estudios servirán para la elaboración del flujo de efectivo anual proyectado, así como el estado de resultados y balance general. Es relevante mencionar que, para el desarrollo del análisis de la información, se implementó la herramienta Excel.

La aplicación de indicadores financieros como el VAN, TIR, PR, PE, CAPM servirán para la toma de decisiones de inversión y estrategias del proyecto.

Cabe mencionar que con el estudio de mercado se identificará el nicho por evaluar para definir los clientes potenciales, dicha evaluación determinará las necesidades del consumidor, con el fin de lograr una apertura de mercado. También considerará los posibles competidores en la zona, esto con el objetivo de identificar ventajas y desventajas.

2.7 Alcances y limitaciones

2.7.1 Alcances

- El presente estudio brindará una orientación objetiva al empresario en cuanto a la realización del proyecto mediante los diferentes estudios que se empleará.
- Esta investigación se tomará como guía para los empresarios que conforman la Asociación de Productores Apícolas de Liberia (ASOPAL).
- La investigación abarca solamente la empresa de Eduardo Arata, en cuanto a la industria de producción de Miel, en la finca El Quebracho.

2.7.2 Limitaciones

- La pandemia de Covid-19 vivida a nivel global.
- Falta de actualización de los estudios profesionales realizados en el ámbito de la apicultura.
- Dificultad en el desplazamiento para la aplicación de los instrumentos, debido a la pandemia.

Capítulo III

Fundamentación Teórica

3.1 Antecedentes

En este apartado, se expondrá alcances de otros investigadores correspondientes al tema en estudio. Es importante mencionar los hallazgos, tanto a nivel internacional como nacional, de acuerdo con un trabajo en el ámbito internacional, realizado en la ciudad de Cuenca, Ecuador descrito por Chicaiza Machuca y Quito Sinchi (2014), quienes concluyeron que:

Después de un estudio de mercado se determinó que el nuevo producto sí podrá ser aceptado por la población cuencana en un porcentaje del 89 % de la demanda insatisfecha. El estudio de ingeniería logró definir las características físicas y químicas del producto, los procesos necesarios para la extracción de la miel, la distribución de la planta extractora, además, se logró determinar la localización de la planta y de los campos apícolas.

El estudio financiero, determinó que el total de la inversión para la creación de la planta es de \$138.979,72

Según el estado de resultados, la utilidad neta que se obtiene en los cinco años del proyecto es positiva.

Se determinó la factibilidad de invertir capital propio en este proyecto mediante el análisis del VAN y TIR, el cual dio como resultado un VAN positivo, el cual refleja que el proyecto es viable, y un TIR de 214 % el cual indica que es la mayor tasa de descuento que puede tener el proyecto. (p.188)

Como bien mencionan los autores, la viabilidad financiera para dicho proyecto demostró resultados positivos en el área de la apicultura. Por otro lado, comenta González (2015) que, según su estudio de mercado en Perú, en el distrito de Illimo Chiclayo:

Sí, es viable la creación de marca de miel de abeja “Maxi miel” de la Asociación de productores apícolas Cruz verde en la ciudad de Chiclayo porque encontramos que en la ciudad mencionada existe una demanda de este producto y el factor por el cual si la consumiesen es el cuidado de la salud, además la búsqueda de un producto natural y de calidad. (p.119)

En Popoyán, Colombia Muñoz y Samboni (2016), mencionan que “el establecimiento de proyectos vinculados con la apicultura tiene un impacto ambiental positivo pues potencializan el incremento de la diversidad de hábitat naturales y el mantenimiento de ecosistemas frágiles” (p.202).

Por último, concluyen Duque y Torres (2014), quienes desarrollaron un trabajo en Tuluá, Colombia que, según sus indagaciones financieras confirman que:

La factibilidad del proyecto se evaluó por medio del flujo de caja determinando la tasa interna de retorno (TIR) dando como resultado que se acepta la inversión del proyecto, dado 223 que esta fue superior a la TMAR de los inversionistas.

El cálculo se obtuvo de la recopilación de los datos arrojados por los diferentes estudios realizados como la inversión fija, diferida, capital de trabajo, costos de producción, amortización, entre otras variables que contemplaron podrían afectar la rentabilidad del mismo (sic). (p.223)

Las investigaciones mencionadas a nivel internacional concluyen tres aspectos fundamentales: la viabilidad financiera, el impacto social y los beneficios ambientales que se generaron en diferentes lugares.

En el ámbito nacional Cordero (2014), afirma que a nivel social:

El proyecto constituye, sin duda, una alternativa de desarrollo y progreso para las familias de la Red Quercus, incluyendo su área de influencia y contribuye al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de las comunidades beneficiadas con la producción de este producto.

La creación y desarrollo de una nueva empresa consolidada es un efectivo aporte al empleo, puesto que va a dar ocupación a 36 familias, 11 beneficiarios directos van a requerir al menos de un peón fijo y otro más ocasional para el período de cosecha. (p.137)

3.2 Marco teórico

3.2.1 Estudio de mercado

De acuerdo con Sapag, Sapag y Sapag (2014), este estudio:

indica si el mercado es o no sensible al bien que producirá o al servicio que ofrecerá el proyecto y a la aceptabilidad que tendría en su consumo o uso, permitiendo así determinar la postergación o el rechazo de un proyecto sin tener que asumir costos que implica un estudio económico completo (p.26).

También Baca Urbina (2016), define el estudio de mercado como “información que sirve de apoyo para la toma de decisiones, la cual está encaminada a determinar si las condiciones del mercado no son un obstáculo para llevar a cabo el proyecto” (p.27).

3.2.2 Estudio técnico

Sapag et al. (2014), mencionan que el estudio técnico. “Provee información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área” (p.32).

Aunado a lo anterior, los autores Sapag et al. (2014), describen el estudio técnico detalladamente como:

Una de las conclusiones de este estudio es que deberá definirse la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí podrá obtenerse la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto. (p.32)

3.2.3 Estudio organizacional-administrativo

Sapag et al (2014), mencionan lo siguiente:

Para cada proyecto y estrategia particular es posible definir la estructura organizativa que mejor se adapte a los requerimientos de su posterior operación. Conocer esta estructura es fundamental para definir las necesidades de personal calificado para la gestión y, por lo tanto, estimar con mayor precisión los costos indirectos de la mano de obra. (p.33)

3.2.4 Estudio legal

Toda actividad comercial está regida por un marco legal, y este se debe cumplir a cabalidad para la creación de una empresa. Sapag et al (2014), consideran el estudio legal como:

El ordenamiento jurídico de cada país, fijado por su constitución política, sus leyes, reglamentos, decretos y costumbres, entre otros elementos, determina diversas condiciones

que se traducen en normas permisivas o prohibitivas que pueden afectar directa o indirectamente el flujo de caja que se elabora para el proyecto que se evalúa. (p.185)

3.2.5 Estudio ambiental

Las nuevas tendencias del mercado repuntan a las acciones sostenibles, el estudio ambiental hace referencia, principalmente al impacto que vaya a existir entre la empresa y el medio ambiente. Sapag et al. (2014), afirman que:

El estudio debe incluir todos los peligros, riesgos e impactos asociados con las personas, el medio ambiente, la comunidad del entorno y los bienes físicos donde se inserta el proyecto. Los resultados deben incorporarse en los eventuales procesos de licitación y/o cotización en los respectivos contratos de los proyectos, para ser aplicados en las etapas correspondientes. (p.38)

3.2.6 Estudio financiero

Mencionan Sapag et al. (2014), que el estudio financiero “Ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elabora los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y estudia los antecedentes para determinar su rentabilidad” (p.34).

3.3 Marco conceptual

3.3.1 Variables sobre la temática

3.3.1.1 Abeja

Real Academia Española (2019), define el concepto a continuación: “Insecto himenóptero, de unos quince milímetros de largo, de color pardo negruzco y vello rojizo, que vive en colonias y produce cera y miel” (párr.1).

3.3.1.2 Apicultura

Real Academia Española (2019), expone a apicultura de la siguiente manera: “Conjunto de técnicas y conocimientos relativos a la cría de las abejas” (párr.2)

3.3.1.3 Colmena

Pérez y Gardey (2018), hace referencia a colmena a continuación:

Se llama colmena al lugar donde viven las abejas. Se trata del sitio que ocupa una colonia de estos insectos: incluso puede denominarse colmena a la colonia en cuestión. En las colmenas pueden vivir cerca de 80 000 abejas, entre zánganos, obreras y la abeja reina. (párr.2)

3.3.1.4 Enjambre

Pérez y Gardey (2018), detalla que “se llama enjambre a un conjunto de abejas. El término suele utilizarse respecto al grupo cuyos integrantes salen de la colmena con el objetivo de formar una nueva colonia” (párr.1).

3.3.1.5 Organización de las abejas

Según el Manual técnico de Apicultura (2005), expone que las abejas se organizan de la siguiente manera: “En una colmena existen tres clases de individuos. La Reina, Las Obreras y Los Zánganos” (p.5).

3.3.1.6 Flora apícola

Silva y Restrepo (2012), detallan que:

La flora apícola se conoce como el conjunto de especies vegetales que producen o segregan sustancias o elementos que las abejas recolectan para su provecho. Generalmente estas son néctar, polen, propóleos o mielada y de ellas depende el rendimiento, calidad y diferenciación que pueden tener los productos de la colmena. (p.7)

3.3.2 Variables del estudio de mercado

3.3.2.1 Análisis del consumidor

Sapag et al (2014), afirman que el análisis del consumidor es “Caracteriza a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, etc., para obtener un perfil sobre el cual pueda basarse la estrategia comercial” (p.30).

3.3.2.2 Competencia

García (2017), define competencia de la siguiente manera:

Se refiere a cuando varias empresas privadas concurren a un mercado para ofrecer sus productos o servicios ante un conjunto de consumidores que actúan de forma independiente y que integran la demanda. Hace referencia también a la rivalidad entre firmas que toman parte en un determinado mercado desarrollando sus mejores estrategias con el ánimo de

incrementar las ganancias, minimizar los costes y así poder competir en las mejores condiciones posibles ante el resto de las compañías del sector. (párr.1)

A su vez, la Real Academia Española (2019), lo define así: “Situación de empresas que rivalizan en un mercado ofreciendo o demandando un mismo producto o servicio” (párr.3).

3.3.2.3 Consumidor

Sánchez (2020), menciona que “El consumidor es una persona u organización que consume bienes o servicios, que los productores o proveedores ponen a su disposición en el mercado y que sirven para satisfacer algún tipo de necesidad” (párr.1).

3.3.2.4 Demanda

Pérez y Gardey (2013), extienden que “la demanda es la suma de las compras de bienes y servicios que realiza un cierto grupo social en un momento determinado. Puede hablarse de demanda individual (cuando involucra a un consumidor) o demanda total (con la participación de todos los consumidores de un mercado)” (párr.4).

3.3.2.5 Oferta

Baca (2016), define oferta como “la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (p.56).

3.3.2.6 Mercado

Kotler y Armstrong (2017), definen al mercado como: “El conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto o servicio” (p.8),

3.3.2.7 Mercado meta

Gómez (2020), expone que el “Mercado Meta u Objetivo- está conformado por los segmentos del mercado potencial que han sido seleccionados en forma específica, como destinatarios del producto, es el mercado que la empresa desea y decide captar” (p.10).

3.3.2.8 Mercado Potencial

También Gómez (2020), define el “Mercado Potencial, conformado por todos los entes del mercado total que además de desear un servicio y/o un bien, están en condiciones de adquirirlos” (p.9).

3.3.2.9 Estrategia competitiva

Según Sapag et al (2014), la estrategia competitiva “Define el conjunto de atributos que caracterizan la propuesta de valor” (p.49).

3.3.2.10 Producto

Quiroa (2020), define producto de la siguiente manera:

Un producto para la economía se define como el resultado que se obtiene del proceso de producción dentro de una empresa. (párr.1)

Por lo tanto, es producto todo lo que se produce o lo que resulta del proceso de la producción. Desde el punto de vista económico un producto es todo aquello que se intercambia en el mercado. (párr.2)

3.3.3 Variables del estudio técnico

3.3.3.1 Costo

Baca Urbina (2019), expone el término de costo de la siguiente forma: “Es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente(inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costos de oportunidad)” (p.179)

3.3.3.2 Costo fijo y costo variable

Según Zwaiman et al (2018), los costos fijos “son los que permanecen constantes a cierto nivel de actividad durante el rango relevante. Los costos fijos se consideran como tal en su monto global, pero unitariamente se consideran variables” (p.36).

Como menciona, Zwaiman et al (2018), define costo variable como “aquellos que cambian o fluctúan en relación directa a un nivel de actividad, sobre el rango relevante. Estos costos se incrementan al aumentar el nivel de producción y disminuyen cuando este decrece” (p.34).

3.3.3.3 Costos de producción

Según Zwaiman y Morales (2018), los costos de producción son “surgen de la transformación de la materia prima en artículos terminados. Se conforman de materia prima directa, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación” (p.32).

3.3.3.4 Depreciación

Angulo Guiza (2016), menciona que la depreciación es la “Distribución sistemática del importe depreciable de un activo a lo largo de su vida útil” (p.356).

3.3.3.5 Inversión en equipamiento

Sapag et al (2014), define la inversión de equipamiento de la siguiente manera: “se entenderán por todas las inversiones que permitan la operación normal de la planta de la empresa creada por el proyecto, por ejemplo: maquinaria, herramientas, vehículos, mobiliario y equipos en general” (p.113).

3.3.3.6 Vida útil

Angulo Guiza (2016), afirma que la vida útil “El periodo durante el cual se espera utilizar el activo depreciable por parte de la empresa” (p.361).

3.3.4 Variables del estudio organizacional

3.3.4.1 Estructura organizacional

García (2018) lo define de la siguiente manera:

El concepto de estructura organizativa o estructura organizacional resulta fundamental en todas las empresas. Entre otras cosas define las características de la organización de la empresa y tiene la misión de establecer autoridad, jerarquía, organigramas y departamentalizaciones, entre otras cosas. (párr.1)

3.3.4.2 Organigrama

Riquelme (2019), lo define de la siguiente manera:

Un organigrama también conocido como diagrama de organizativo o gráfico de jerarquía, es un esquema que se utiliza para organizar una empresa, actividad o entidad. Del mismo modo, se puede utilizar para poder nombrar la representación gráfica de las operaciones que se llevan a cabo en un determinado proceso industrial e informático. (párr.1)

3.3.5 Variables del Estudio legal y ambiental

3.3.5.1 Entorno legal interno

Sapag et al (2014), lo expresa de la siguiente manera “Efectos económicos derivados de las relaciones con los diferentes agentes directos del proyecto, como sus trabajadores, proveedores y clientes” (p.185).

3.3.5.2 Entorno legal externo

Sapag et al (2014), lo conceptualiza de la siguiente forma “Efectos económicos derivados de las normativas externas, que son denominadores comunes para todos los operadores de la industria, como normas ambientales, tributarias, sanitarias, etc.” (p.185).

3.3.5.3 Impuestos

Sistema Costarricense de información Jurídico (2018), “Se establece un impuesto sobre el valor agregado en la venta de bienes y en la prestación de servicios, independientemente del medio por el que sean prestados, realizados en el territorio de la República” (párr.1).

3.3.5.4 Ordenamiento jurídico de la organización social

Sapag et al (2014), lo define así: “Se encarga de preceptuar normas que condicionan la estructura operacional de los proyectos y obligan al evaluador a buscarla optimización de la inversión dentro de las restricciones legales que a veces contravienen la maximización de la rentabilidad” (p.191).

3.3.5.5 Patente

Banda (2016), define “Las patentes son el conjunto de derechos concedidos a un inventor, ya sea una persona física o jurídica, de un nuevo producto o tecnología durante un tiempo determinado a cambio de la divulgación del invento” (párr.1).

3.3.5.6 Impacto ambiental

Gestión en Recursos Naturales (2018), expresa la definición:

El impacto ambiental es la alteración del medio ambiente, provocada directa o indirectamente por un proyecto o actividad en un área determinada, en términos simples el impacto ambiental es la modificación del ambiente ocasionada por la acción del hombre o de la naturaleza. (párr.1)

3.3.5.7 Medio ambiente

Jaén et al (2006), afirma que el medio ambiente “puede entenderse como un macrosistema formado por varios subsistemas (aire, agua, suelo, etc.) que interaccionan entre sí” (p.22).

3.3.5.8 Política ambiental

Manual para la formación en Medio Ambiente (2008), define la política ambiental como “el motor para la implementación y la mejora del sistema de gestión ambiental de la organización, de tal forma que pueda mantener y mejorar potencialmente su comportamiento ambiental” (p.495).

3.3.6 Variables del estudio financiero

3.3.6.1 Análisis de Viabilidad

Pérez y Merino (2013), mencionan el análisis de viabilidad como:

Se conoce como análisis de viabilidad al estudio que intenta predecir el eventual éxito o fracaso de un proyecto. Para lograr esto parte de datos empíricos (que pueden ser contrastados) a los que accede a través de diversos tipos de investigaciones (encuestas, estadísticas, etc.). (párr.3).

3.3.6.2 Balance de situación

Harvard Business Review (2017), define que: “El balance de situación muestra que posee la empresa (sus activos), que debe (sus pasivos) y su valor contable o patrimonio neto (también conocido como recursos propios o neto patrimonial)” (p.10).

3.3.6.3 Capital de trabajo

Sapag et al (2014), define capital de trabajo como el “Conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo para una capacidad y tamaño determinados” (p.205).

3.3.6.4 Costo de capital

Gitman y Zutter (2012), lo define así: “Representa el costo del financiamiento de una compañía y es la tasa mínima de rendimiento que debe ganar un proyecto para incrementar el valor de la empresa” (p.333).

3.3.6.5 Estado de resultados

Gitman y Zutter (2012), expresa el concepto de la siguiente forma “También llamado estado de pérdidas y ganancias, que proporciona un resumen financiero de los resultados de operación de la empresa durante un período específico” (p.53).

3.3.6.6 Flujo de caja

Sapag et al (2014), lo definen “El flujo de caja de cualquier proyecto se compone de ingresos y egresos de operación, es decir de todos los flujos de entradas y salidas de dinero durante un período determinado” (p.226).

3.3.6.7 Ingreso y egresos de operación

Sapag et al (2014) expone que los ingresos y egresos de operación “Constituyen todos los flujos de entradas y salidas reales de caja” (p.226).

3.3.6.8 Inversión

López (2018), hace referencia a la inversión de la siguiente manera:

Una inversión es una actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener un beneficio de cualquier tipo. (párr.1)

En economía los recursos suelen identificarse como los costes asociados. Los principales recursos son tiempo, trabajo y capital. Con lo cual, todo lo que sea hacer uso de alguno de estos tres recursos con el objetivo de obtener un beneficio es una inversión. (párr.2)

3.3.6.9 Inversión inicial

Baca (2013), señala que esta “Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar todas las operaciones de la empresa con excepción del capital de trabajo” (p.171).

3.3.6.10 Período de recuperación

Gitman y Zutter (2012), menciona que “es el tiempo requerido para que una compañía recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo” (p.364).

3.3.6.11 Punto de equilibrio

Arboleda (2014), define el punto de equilibrio como “Aquel en el cual los ingresos provenientes de las ventas son iguales a los costos de operación y de financiación” (p.308).

3.3.6.12 Tasa Interna de Retorno

Gitman y Zutter (2012), hacen mención de la TIR como “la tasa de rendimiento que ganará la empresa si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas. Es la rentabilidad real de un proyecto” (p.372). Además, Baca (2013), señala que “Es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial” (p.289).

3.3.6.13 Valor Actual Neto

Sapag et al (2014), mencionan, “El VAN como criterio representa una medida de valor o riqueza, es decir, al calcular un VAN se busca determinar cuánto valor o desvalor generaría un proyecto para una compañía o inversionista en el caso de ser aceptado” (p.252).

3.3.6.14 Valor de desecho

Según Guajardo y Andrade (2014), la “Estimación del valor de un activo fijo al término de su vida útil; también representa el importe que se obtendrá en el momento de venderlo, o cuando se deseche o retire del servicio activo” (p.336).

Capítulo IV

Cronograma de actividades

establecer la estructura adecuada						
3.2- Diseño de puestos y funciones	x					
3.2- Diseño de la misión, visión y valores	x					
4- Estudio Legal-Ambiental						
4.1- Entrevistar a las instituciones relacionadas con la gestión de permisos de funcionamiento	x	x				
5- Estudio Financiero						
5.1- Consolidar la información financiera obtenida			x	x		
5.2- Realizar los Estados Financieros					x	x
5.3 Analizar los indicadores					x	x
5.4- Hacer las recomendaciones al empresario según los resultados						x

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2023).

Capítulo V

Presentación y análisis de resultados

5.1 Estudio de mercado

El presente estudio tiene como objetivo recopilar la información mediante los diferentes instrumentos mencionados, y analizar la respuesta del mercado ante el nuevo producto Miel El Quebracho; con el propósito de determinar la demanda, crear un perfil de los consumidores y comprobar, así como la aceptación que este podría tener. Lo anterior con el fin de determinar la cantidad de personas que comprarían la miel para su consumo final.

5.1.1 Perfil del consumidor

En cuanto al perfil de los consumidores se aplicó un cuestionario para obtener la información donde se contabilizó un total de 266 personas en la zona de Liberia, Guanacaste; incluyendo varios de los barrios, como Corazón de Jesús, Los Cerros, Los Ángeles, Las risas, La Victoria, Los Almendrales, Condega, proyecto Santa Luisa, y personas de Liberia que transitaban por el centro de la Ciudad Blanca.

Dicho cuestionario fue dirigido a hombres y mujeres de diferentes edades, las cuales oscilan entre los 14 años hasta los 91 años, según la encuesta aplicada a la población de Liberia, Guanacaste, 2022, por los investigadores del proyecto apícola, indicando su preferencia por el consumo de miel de abeja, al menos de una botellita de 100cc al mes.

Se procuró que las personas encuestadas fueran individuos que consumieran miel de abeja y que consideraran el proyecto como una opción para su consumo.

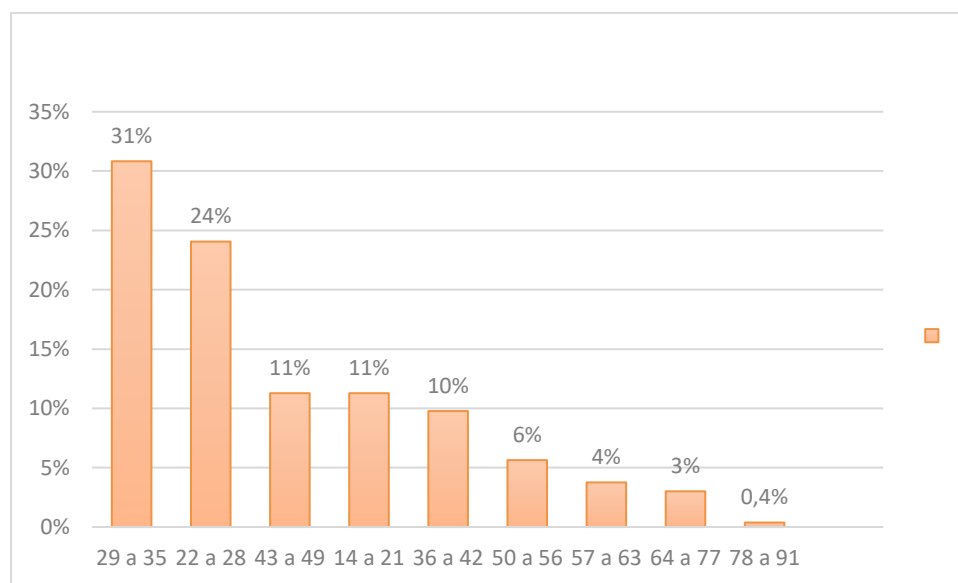
5.1.2 Caracterización de la población

La información brindada sobre las características de la población meta se basa en datos recolectados por 266 personas encuestadas.

En el presente estudio, se logró determinar que la mayor demanda potencial del proyecto se encuentra entre las edades de 29 a los 35 años, con un porcentaje del 31 % en la participación de los entrevistados, como se muestra en la figura 5.

Figura 5

Rango de edades de los 266 encuestados



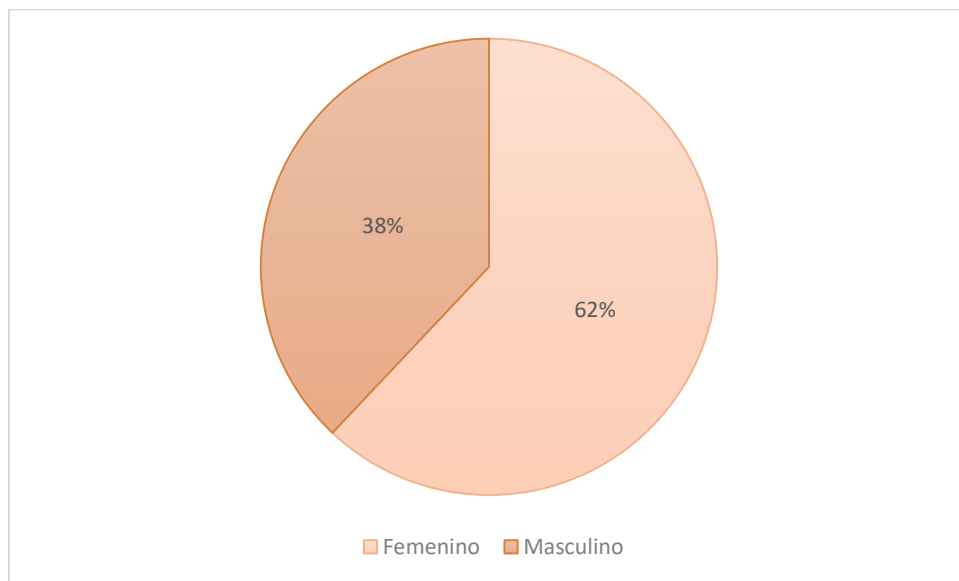
Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

Este dato que brinda la encuesta sirve como base para crear estrategias de marketing para el empresario, ayuda a conocer la edad donde tiene más potencial el producto que él ofrece y, de esta manera, poder planear las estrategias.

A su vez, también se puede mencionar que la población potencial de proyecto tiene una mayor demanda por mujeres; como se muestra en la figura número seis. Con una participación de un 62 %, en la encuesta realizada a la población de Liberia.

Figura 6

Datos de sexo de los encuestados



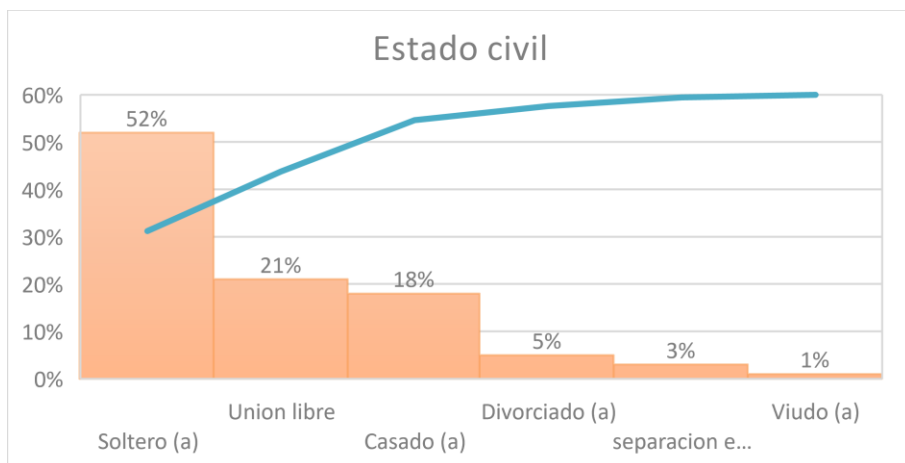
Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

Como se puede apreciar, según los resultados de la encuesta aplicada a la población del cantón de Liberia, en su mayoría son mujeres, por cuanto arroja un 62 %, que equivale a 165 damas. Por el contrario, un 38 % son 101 hombres.

De estos, se puede decir que son solteros, casados, divorciados, o en unión libre, como lo muestra la figura número siete.

Figura 7

Datos sociodemográficos: estado civil de los encuestados



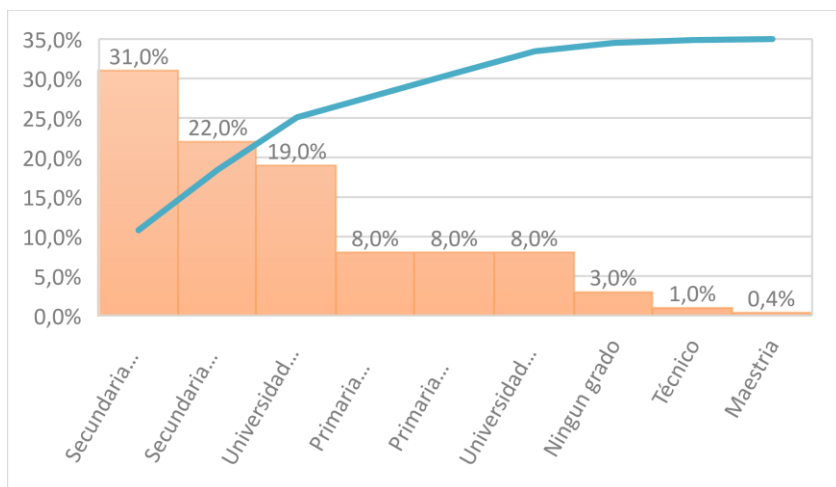
Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

En el gráfico anterior se aprecia que la mayoría de los encuestados son solteros, seguidos por las personas en estado de unión libre. Lo cual nos orienta a un estilo de vida y una posibilidad de incremento de consumo en el futuro, cuando se desarrolle de manera reproductiva.

Estas personas cuentan con un grado de escolaridad, según lo expone la siguiente figura.

Figura 8

Nivel de escolaridad de los encuestados

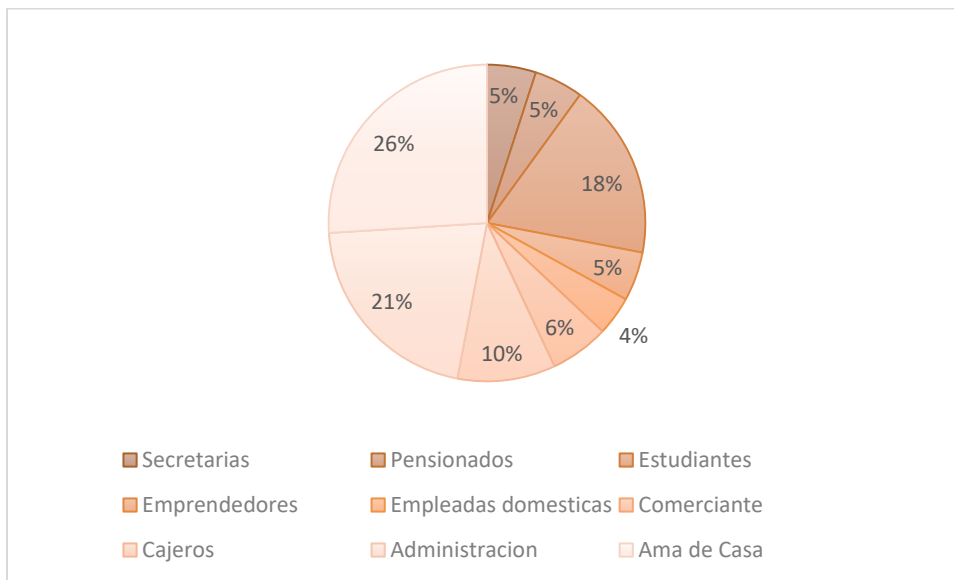


Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

Para obtener un rango de actividad económica, se les consultó la actividad a la cual se dedican. A continuación, se presenta un gráfico con los datos de mayor constancia.

Figura 9

Actividad económica más sobresaliente de los encuestados



Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

En la figura anterior se puede determinar que la mayor parte de las personas que compran miel de abeja son las amas de casas, con un total del 26 % de la muestra.

5.1.3 Análisis de la oferta



En cuanto al sector de la producción, distribución y venta de miel pura en Liberia, Guanacaste, se localiza con competencia que no es producida en la zona, pero que forma parte de la emulación de oferta del producto.

Cabe mencionar que muchos de los productos que forman parte de la rivalidad de oferta son productos con características similares, sin embargo, no son producidos directamente en la zona.

A continuación, se presenta una tabla con dos marcas de miel que tuvieron mayor incidencia en la encuesta realizada.

Tabla 9

Rivalidad de oferta

Miel La Abejita	Miel MONDAISA
	
Descripción	Descripción
<p>Nació en 1980, Manuel, hijo de un agricultor y un vecino del pueblo, se sentaron a la sombra de un palo de jocote, frente a una cancha de fútbol, para hablar de un negocio. El trato quedó en firme, como era la costumbre en aquellos días, con un apretón de manos. Comenzó así, la historia de lo que hoy se conoce como Corporación Manza Té.</p> <p>José Manuel se hizo cargo de aquel pequeño negocio artesanal que vendía manzanilla en bolsitas de gasa y lo convirtió, con su visión y trabajo en una empresa industrial, que hoy</p>	<p>Mondaisa comenzó en 1985 como una pequeña finca dedicada a la siembra de hierbas orgánicas, en las faldas del Volcán Poás, en la provincia de Alajuela, que abastecía la necesidad de especias locales de San José, Costa Rica.</p> <p>La empresa dio sus primeros pasos en el mercado nacional y lanza condimentos e infusiones de zacate de limón, menta y algunos compuestos que abarcan plantas medicinales y variedad de infusiones.</p>

produce más de 30 variedades de Té y comercializa sus productos.

Misión y Visión

Misión

Empresa costarricense que se enfoca en satisfacer las necesidades de los consumidores de infusiones, miel de abeja y alimentos saludables, desarrollando, produciendo y comercializando con responsabilidad laboral, social y ambiental.

Visión

Ser la marca líder en cada mercado donde operamos, impulsando la investigación, desarrollo, producción y comercialización en la categoría de infusiones y mieles y fortalecer el portafolio de productos que incremente el volumen y la rentabilidad de la distribuidora, permitiéndonos convertirnos en un gran lugar para laborar.

Misión y Visión

Misión

Ofrecer a nuestros clientes una amplia gama de productos naturales con los más altos estándares de calidad, para el bienestar y salud de los consumidores en todos los mercados.

Visión

Consolidar a Mondaisa como una empresa reconocida por su diversificación de productos naturales a nivel nacional e internacional.

Características

- Miel de abeja el 100 % pura

Precios

150g: \$2,11

255g: \$3,11

500g: \$5,35

Certificaciones

- Sanidad de SENASA, CR.

Distribuidores

Nacionales e internacionales

Características

- Miel de abeja el 100% pura

Precios

150g: \$1,85

350g: \$3,33

500g: \$4,52

Certificaciones

- Sanidad de SENASA, CR.
- FSSC 22000
- KOSHER
- FDA
- GMP (Buenas prácticas de manufactura)
- NSF

Distribuidores

Nacionales e internacionales.

Fuente: Elaboración propia, basada en la información brindada en las páginas web (Manza tè, 2022) y (MONDAIZA, 2022).

Cabe resaltar que el rival con más influencia es la empresa Manza té, con un índice de dominio más alto y de mayor participación, basado en la encuesta realizada para el estudio de mercado de la presente investigación en Liberia, Guanacaste.

5.1.4 Relación de las cinco fuerzas de Porter

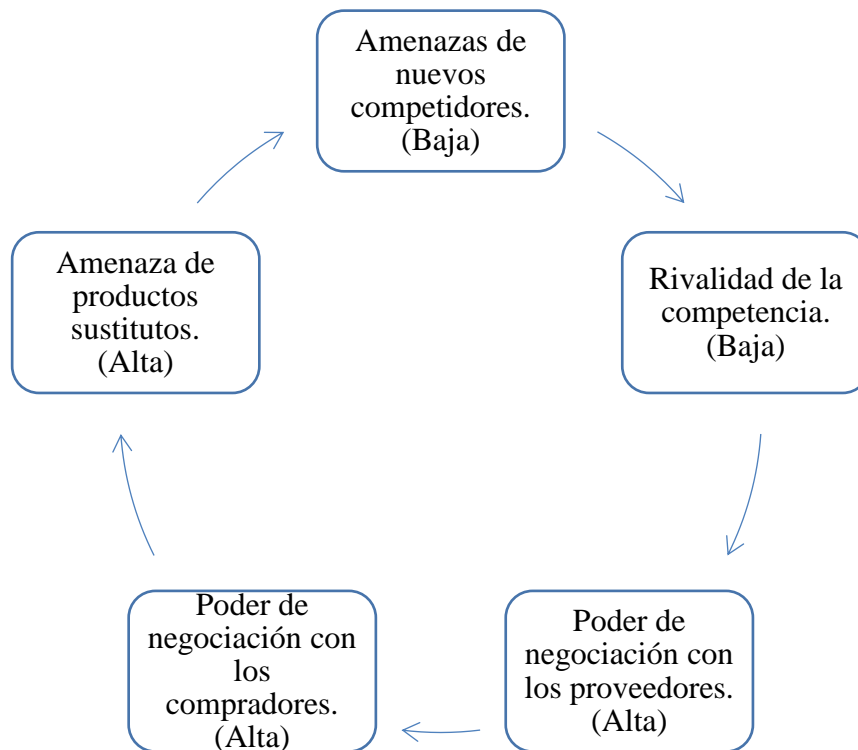
Con el fin de obtener un panorama más amplio y conocer el sector en el cual compete la empresa Miel El Quebracho se tomó como referencia el análisis de las cinco fuerzas competitivas de Porter.

Al hacer uso de esta herramienta, analizar y relacionar las cinco fuerzas con el mercado en el cual está emergiendo el empresario, se logró obtener una perspectiva de este y, con ellos, se establece una serie de estrategias que la empresa deberá efectuar, según las indicaciones con los descubrimientos encontrados.

A continuación, se muestra la figura número 10 con los resultados de las cinco fuerzas de Porter.

Figura 10

Análisis de las cinco fuerzas de Porter



Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

Seguidamente, se expondrá los hallazgos encontrados con el análisis de las 5 fuerzas de Porter.

5.1.4.1 Amenaza de nuevos competidores

Se categorizó, con una calificación baja, según los siguientes aspectos encontrados.

- Conocimiento de la apicultura: en la actualidad, se desconoce mucho el tema de la apicultura, para llegar a obtener un conocimiento básico de trato y manejo de las abejas conlleva un proceso de aprendizaje amplio.
- Ubicación geográfica: para el desarrollo de la actividad de apicultura se necesita una ubicación estratégica, con amplio espacio y alejado de la población, para evitar algún riesgo de ataque de las abejas. Además de un terreno que cuente con los frutos o flores predominante para la reproducción de la miel, por ejemplo, la flor de Laurel o flor de Madroño, entre otras.
- Inversión inicial: como todo proyecto se requiere una inversión, en este caso en particular, se requiere de equipo e indumentaria apta para el trato de las abejas, además del terreno que cumpla con las especificaciones de SENASA.

5.1.4.2 Rivalidad de la competencia

En cuanto al tema de rivalidad de competencia, este se caracterizó como baja por las siguientes características:

En Liberia, Guanacaste, solo existe una Asociación de productores apícolas de Liberia (ASOPAL), conformada por 17 productores, estos producen la miel y la venden a un solo comprador, ya tiene establecido un contrato de compra de la producción.

A diferencia de Miel El Quebracho, que propone producir, extraer y comercializar la miel a diferentes compradores de la zona de Liberia.

5.1.4.3 Poder de negociación con los proveedores

La actividad en general no requiere de muchos proveedores, sin embargo, tomando en cuenta que el empresario está presente en otras actividades, se le facilita el contacto con socios comerciales, lo cual permite que el poder de negociación sea alto.

5.1.4.4 Poder de negociación con los compradores

En el momento de hablar del poder de negociación con los compradores, se establece como Alta, considerando que es de venta directa con los compradores, además de la influencia que tiene el productor Eduardo Arata, debido a su alta trayectoria en diferentes áreas laborales y en el manejo de la producción de carnes, tiene contacto con varios clientes potenciales, que accedieron a la compra y comercialización de sus productos en sus establecimientos y de uso personal.

También, en la actualidad existen pocas personas que ofrezcan el producto de miel con el 100 % pura y miel cruda.

5.1.4.5 Amenazas de productos sustitutos

Los productos sustitutos son aquellos que ofrecen un producto o un servicio similar al nuestro, por ende, se calificó las amenazas de los productos sustitutos como alta, debido a que la miel tiene muchos productos que pueden sustituirla, ya sea como endulzante, o bien, como acompañamiento de postres o meriendas.

En el mercado existe un sinnúmero de productos que pueden sustituir la preferencia en el momento de utilizar la miel, un ejemplo de ella son los diferentes tipos de azúcar para endulzar, existen de granos finos, dietéticos, azúcar moreno, entre otros. Esto en caso de endulzante.

En el caso de implemento como acompañamiento para los diferentes platillos es una opción poco frecuente, en muchos de los casos, prefieren la mermelada (jalea), leche condensada, o bien, mantequilla, entre otros, para usar de acompañamiento.

5.1.5 Descripción del producto/servicio

El fin del proyecto de miel El Quebracho es ofrecer un producto al 100 % natural, donde los hogares guanacastecos obtengan el gran beneficio y nutrientes que trae la miel de abeja sin proceso, fuera de los que la naturaleza realiza por sí sola. Esto por medio de un producto saludable y sin preservantes.

5.1.6 Precio

Crear el precio de un producto, resulta un poco complejo, debido a los factores que buscan maximizar el precio y obtener ganancias; y los que buscan minimizar los costos para poder ofrecer un precio bajo que lo haga atractivo al público. Es decir, desde el punto de vista económico, el propósito principal será maximizar la rentabilidad de la empresa de miel.

Para establecer el precio del producto por ofrecer, se tomó como referencia factores, tales como: insumos, mano de obra, costos y gastos operativos, para definir un precio rentable para el negocio.

Es importante aludir que se tomó en consideración los precios brindados por la competencia, los cuales no pertenecen directamente a la zona de Guanacaste, y son empresas con distribución a nivel internacional, con una escala mayor de venta y distribución en todo el país; realizando los procesos de manera mecanizada y no artesanal como miel El Quebracho. Los precios definidos para la empresa miel El Quebracho son los siguientes:

Tabla 10*Precio de la miel en las diferentes presentaciones*

Producto	Precio	Precio colones
<i>Miel de abeja 100g</i>	\$ 2,22	₡ 1500
<i>Miel de abeja 450g</i>	\$ 7,40	₡ 5000
<i>Miel de abeja 500g</i>	\$ 8,14	₡ 5500

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

Se proyecta este precio durante los cinco años, tomando en cuenta la inflación de un 3 %, que implica anualmente en los costos.

5.1.7 Comercialización

Para dar a conocer el producto de miel El Quebracho se debe involucrar una estrategia de promoción del producto, con el fin de que las personas se den cuenta que existe el producto, que es propio de la zona de Liberia, Guanacaste, producido y distribuido por un liberiano y que cuenta con grandes beneficios, al ser un producto un 100 % natural y gran pureza al ser miel cruda, sin procesos.

Para ello, se conoce que la manera más rápida de dar a conocer un nuevo proyecto es mediante las redes sociales, el empresario deberá mantener las redes activas, mediante publicaciones del producto, establecimientos donde se podrá adquirir, horarios y beneficios, entre otros, además del boca en boca, de todo aquel cliente que pruebe el producto.

5.1.8 Estudio del proveedor

En este estudio del proveedor, el empresario cuenta con alianzas estratégicas, las cuales le ofrecen obtener lo necesario para el funcionamiento de la actividad apícola. Eduardo Arata realiza las compras de reinas, suministros de producción y marco a Hazel Sandoval y la Asociación de productores de miel de Jicaral de Puntarenas (ASOAPI), compra el suministro para la alimentación de las abejas a la Liga Agrícola Industrial de la Caña de azúcar (LAICA).

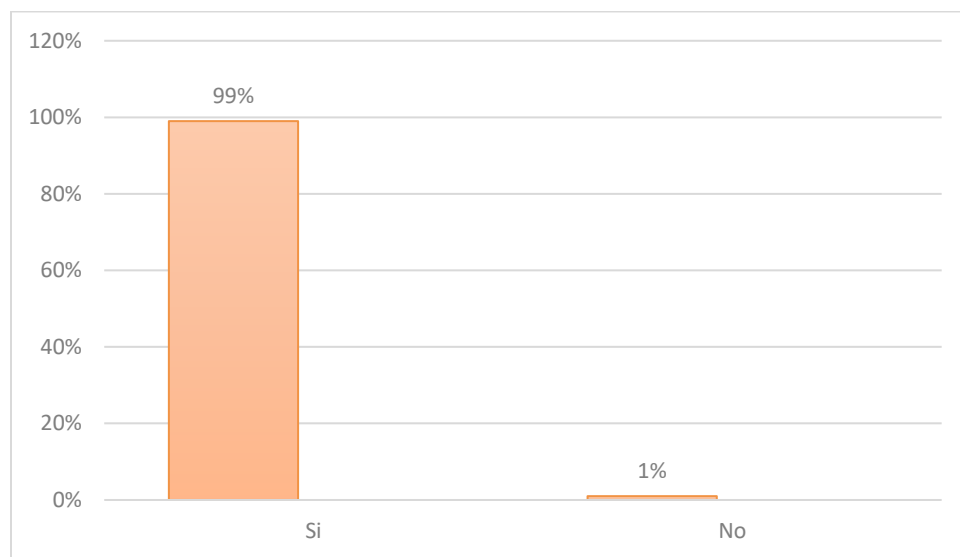
5.1.9 Análisis de los resultados obtenidos Análisis de la demanda

En referencia al proyecto de miel El Quebracho, la demanda se puede determinar como la cantidad de personas que desean consumir miel de abeja en la Liberia, Guanacaste.

Para conseguir los datos necesarios sobre la demanda, gustos y preferencias sobre el proyecto, se realizó una encuesta a 266 personas de la zona de Liberia. A continuación, se presenta los resultados de esta.

Figura 11

Consumo de miel de abeja



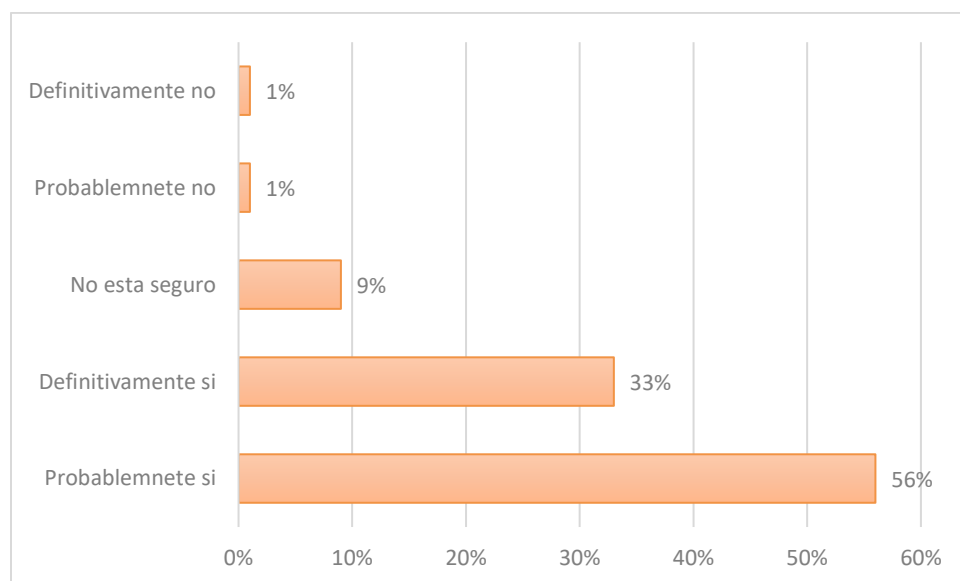
Fuente: Elaboración propia, con datos arrojados en la encuesta realizada a la población de Liberia, Guanacaste (2022).

Para conocer el porcentaje de la población de Liberia, Guanacaste, que consume de miel de abeja pura, se les indagó, si ellos normalmente consumen miel, a lo que un 99 % respondió que sí la consume.

A su vez, se les consultó si estarían dispuestos a consumir la miel El Quebracho, a lo que los encuestados respondieron con gran aceptación, que sí estarían dispuestos a probar la miel y, más aún, por ser de la zona y, de esta manera, apoyar a un pequeño productor.

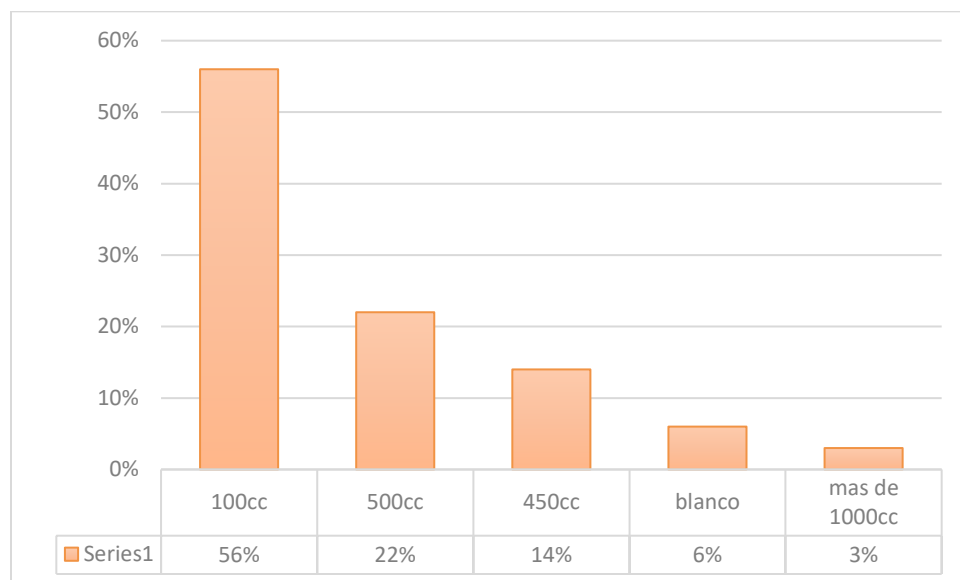
Figura 12

Estaría dispuesto a consumir la miel de la empresa El Quebracho



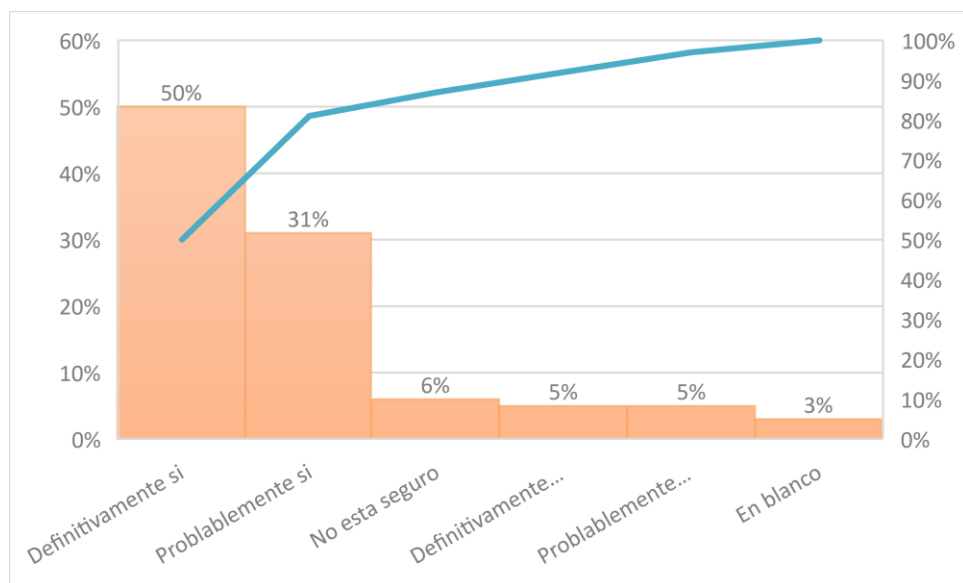
Fuente: Elaboración propia, con datos arrojados en la encuesta realizada a la población de Liberia, Guanacaste (2022).

También se les consultó qué tamaño o presentación consume normalmente, obteniendo como respuesta, con un 57,4 %, es decir, 152 personas de la población prefieren comprar en envase de 100cc, como se presenta a continuación en la siguiente figura:

Figura 13*Presentación que compra normalmente*

Fuente: Elaboración propia, con datos arrojados en la encuesta realizada a la población de Liberia, Guanacaste (2022).

Para conocer un poco más sobre las preferencias del público meta al cual se quiere dirigir el proyecto, se indagó sobre su aceptación de un envase que vaya, en pro con la naturaleza, y poder dar la opción de un relleno de este, como una opción para ayudar y evitar contaminar más el ambiente, con envases más duraderos y reutilizables. A lo que ellos respondieron de forma admisible, con se aprecia en la siguiente figura:

Figura 14*Preferencia de la presentación en envase de vidrio*

Fuente: Elaboración propia, con datos arrojados en la encuesta realizada a la población de Liberia, Guanacaste (2022).

Un poco más de la mitad de los encuestados aseguraron que la idea es muy razonable y que están definitivamente seguros de que comprarían en envase de vidrio, además de ello, un 32,5 % afirmó que la probabilidad de consumir la miel en dicho envase es muy alta, asimismo, sería una opción agradable para el ambiente.

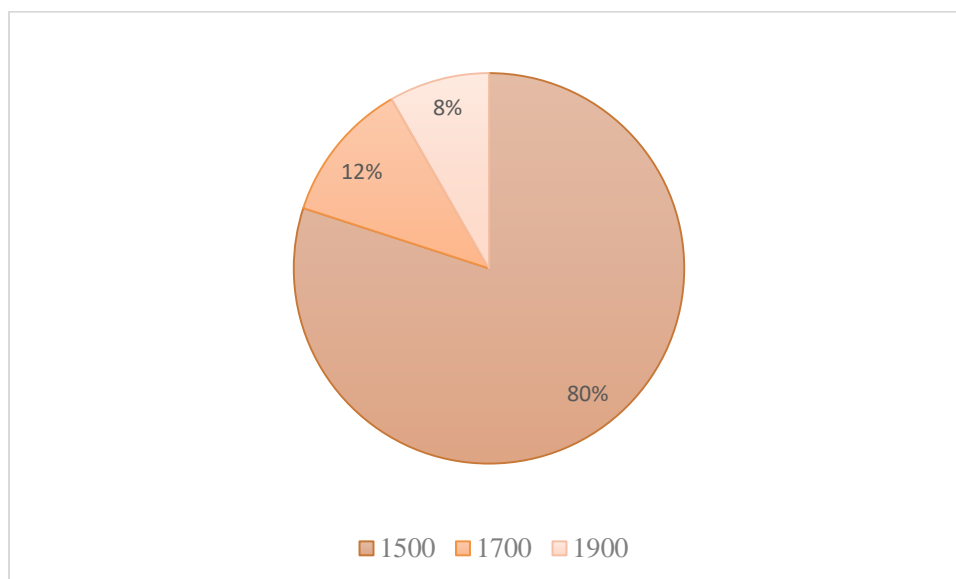
A su vez, se observa que un 5,3 % de la población (una pequeña parte de la muestra) que dice que no estaría de acuerdo con esta opción, por preferencia a embudo o tapa que ofrece la presentación en envase de plástico, aseguran que facilita la manera de uso de ella

Lo cual brinda una opción de mejora para un futuro, con respecto a la presentación que ofrece el empresario.

Una vez obtenidas estas repuestas, se requirió obtener un poco más de información con respecto a los precios que pagarían por cada presentación del envase de miel, para ello, se les consultó cuánto estarían dispuestos a pagar por cada tamaño, a lo que contestaron de la siguiente manera:

Figura 15

Precio que estarían dispuestos a pagar por el frasco de 100cc

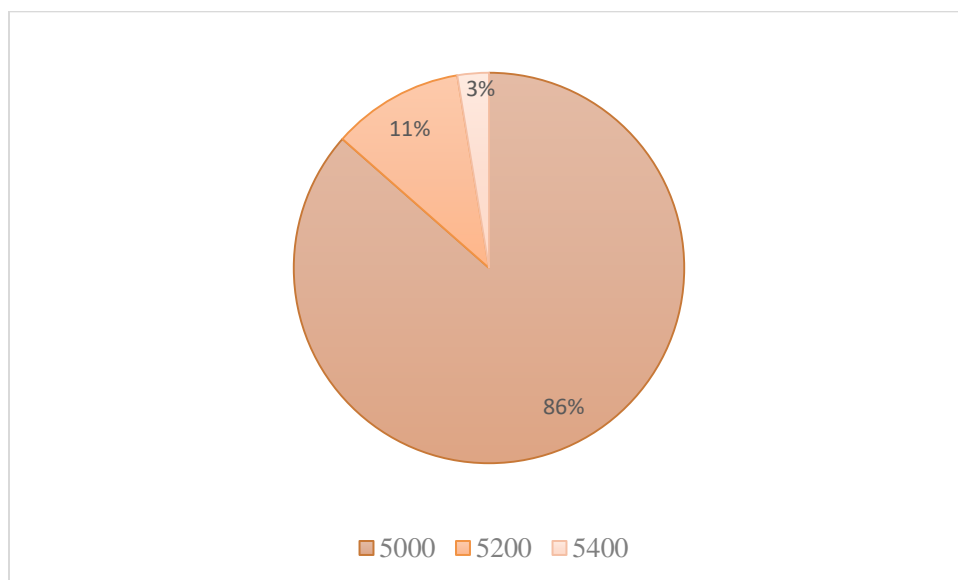


Fuente: Elaboración propia, con datos arrojados en la encuesta realizada a la población de Liberia, Guanacaste (2022).

En la figura anterior se muestra que un 80 % de la población está dispuesto a pagar $\text{¢}1500$ por un frasco de 100cc. Es decir, \$2,22 por envase.

Figura 16

Precio que estarían dispuestos a pagar por el frasco de 450cc

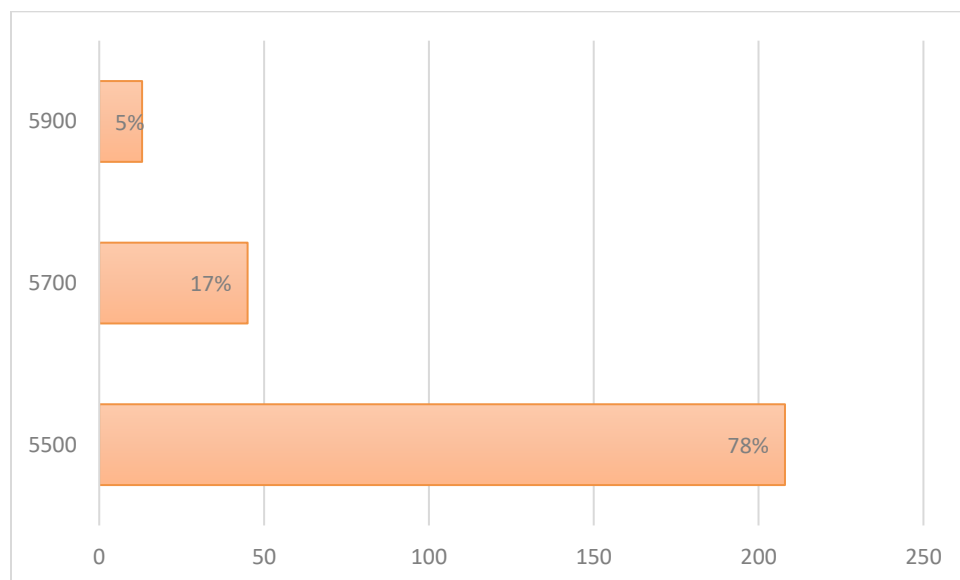


Fuente: Elaboración propia, con datos arrojados en la encuesta realizada a la población de Liberia, Guanacaste (2022).

Para la presentación de 450cc, la población emitió su criterio que el precio con mayor aceptación sería el de ₡5000, es decir, \$7,40 por envase de 450cc.

Figura 17

Precio que estarían dispuestos a pagar por el frasco de 500cc



Fuente: Elaboración propia, con datos arrojados en la encuesta realizada a la población de Liberia, Guanacaste (2022).

En la figura anterior se refleja el monto que los encuestados estarían dispuestos a pagar por la presentación de 500cc, la cual arroja que un 78 % estaría dispuesto a pagar ¢5500 por envase. Es decir, \$8,14 por envase.

En las figuras 15, 16 y 17 se puede apreciar que los encuestados están dispuestos a pagar un monto de ¢1500 por una botella de 150cc de miel, ¢5000 por la botella de 450cc y ¢5500 por una botella de 500cc.

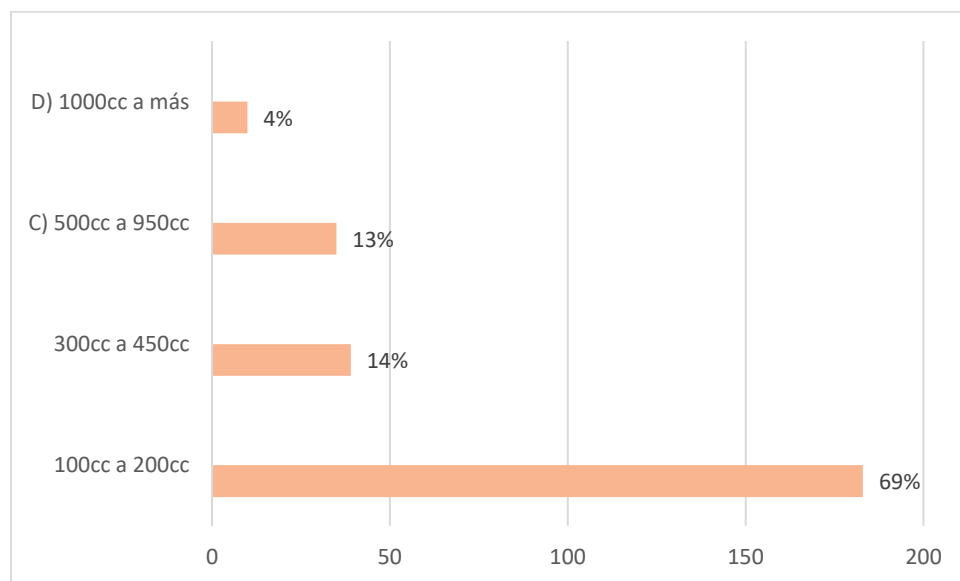
5.1.10 Demanda estimada del proyecto

Una vez conocida su preferencia en precios, se realizó también la pregunta de cuánto estaría dispuesto a consumir por mes, con el fin de obtener una posible demanda mensual de miel de abeja.

Los encuestados contestaron de la siguiente manera:

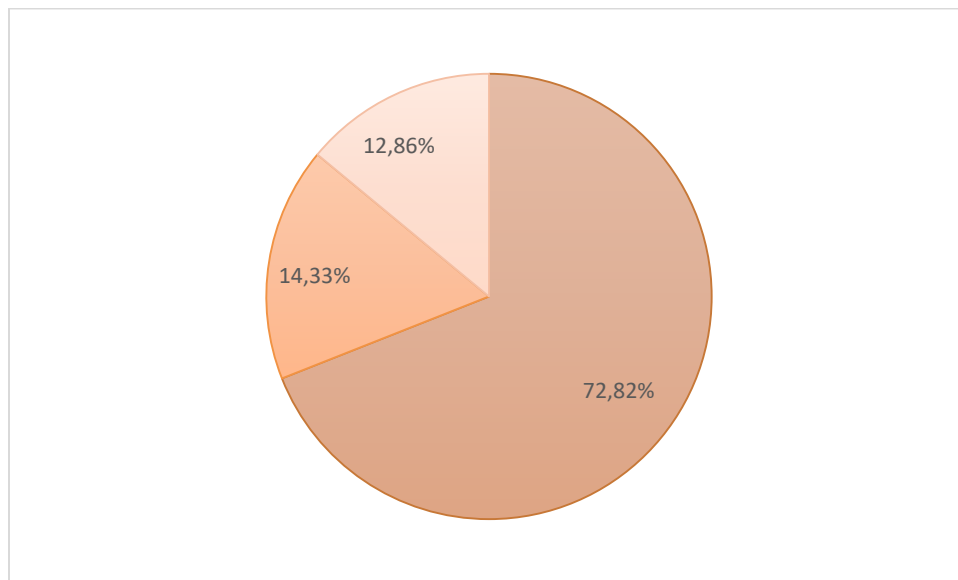
Figura 18

Cantidad de consumo mensual



Fuente: Elaboración propia, con datos arrojados en la encuesta realizada a la población de Liberia, Guanacaste (2022).

Como se puede apreciar en la figura anterior, un 72,82 % de la población asegura que consume de 100cc a 200cc de miel de abeja mensualmente, un 14,33 % dice que consume de 300cc a 450cc por mes y la de 500cc un 12,86 %. La figura anterior muestra que los liberianos consumen en promedio una botella de miel de 100cc al mes.

Figura 19*Preferencia de consumo mensual*

Fuente: Elaboración propia, 2022.

Cabe recalcar que, según el estudio de mercado hecho el 27 de diciembre de 2021, un total del 72,82 % de la población asegura que consume de 100cc a 200cc de miel de abeja mensualmente, un 14,33 % aduce que consume de 300cc a 450cc por mes. Esto demuestra que los liberianos consumen en promedio una botella de miel de 100cc al mes.

Se podría decir que, de la población de Liberia, la cual corresponde a 62 987 personas, un 72,82 % afirma que ellos consumen miel, al menos una vez al mes, en una cantidad de 100 gramos mínimo; esto arrojaría una demanda aproximadamente de 45 867 personas que consumen 100 gramos al mes. Para una demanda mensual aproximada de 3822 gramos.

5.2 Estudio técnico

A continuación, se detallará lo que se requiere para el funcionamiento óptimo de la empresa apícola, en dicho apartado se determinará los aspectos más relevantes, como la localización, cantidad de equipo, inversión inicial, la distribución y el personal requerido para esta actividad.

5.2.1 Localización

En cuanto a la localización del proyecto, va a constar con dos espacios aptos para la producción de miel del proyecto, dando lugar a la primera ubicación, la cual va a tener su apogeo en la finca El Quebracho, en Quebrada Grande; a 77 kilómetros de Liberia, Guanacaste, esta se considera como una ubicación estratégica, debido al gran espacio con el que cuenta la finca, también, tiene una vía de acceso, por medio de la carretera uno (1), la Interamericana, la cual pasa al costado oeste de la finca y la carretera 917, que conecta el distrito Mayorga con barrios como el Gavilán, Dos Ríos, hasta llegar a la ciudadela de Brasilia en Santa Cecilia de Upala. Como se puede observar en la figura 19.

Este lugar cuenta con una vegetación adecuada para la reproducción de la miel, asimismo, con ríos y un clima que favorece la estancia de las abejas.

La segunda ubicación va a tener su auge en los Ángeles de San Antonio de Quebrada Grande, aquí se ubica la sala de extracción de la miel, esta también es elegida por la flora que se produce ahí y la lejanía de la población, además que cuenta con el mismo clima y la cercanía a los ríos como la finca El Quebracho.

5.2.2 Macro localización

Como se mencionaba, el proyecto será ejecutado en la provincia de Guanacaste, dentro del cantón de Liberia, ubicado al noroeste del país, específicamente, en el distrito número tres Mayorga, Quebrada Grande. En la finca que tiene como nombre El Quebracho, se decide iniciar el proyecto apícola en esta área, por varios factores, dentro de los cuales sobresale que el empresario ya contaba con este terreno previamente al proyecto, está rodeado de árboles de laurel y madroño, las cuales son consideradas como las flores que cuentan con el mejor sabor para la miel; además, pasa el cauce del río El Tempisque cerca y diferentes riachuelos que atraviesan la finca.

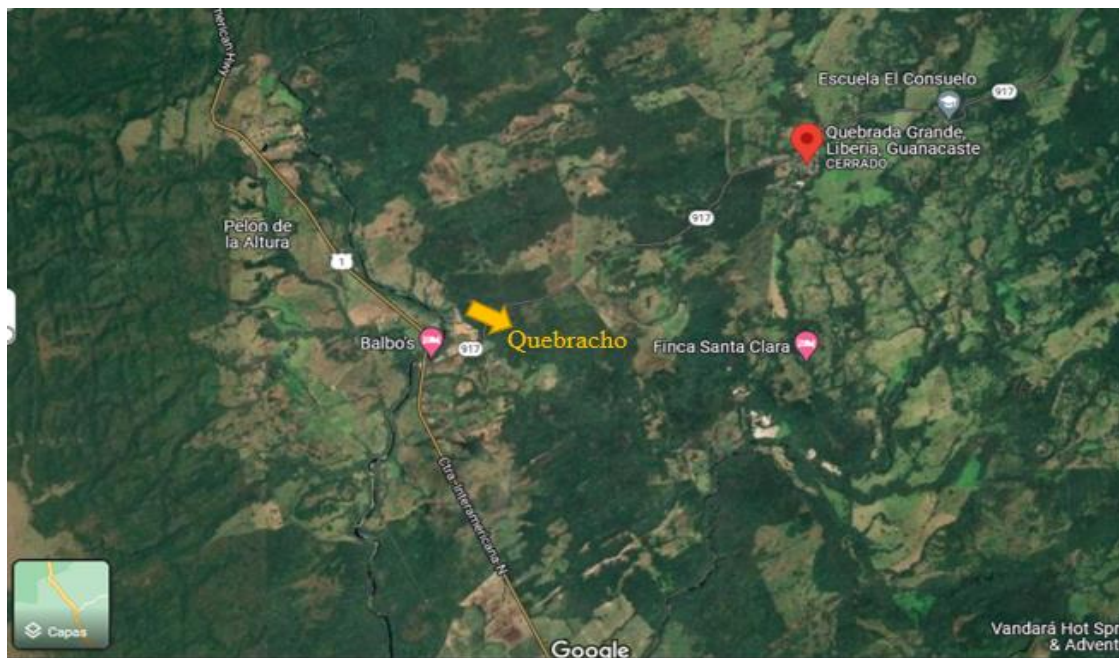
El acceso con el que cuenta la propiedad se considera favorable, ya que tiene dos vías totalmente pavimentadas: ruta 1, la Interamericana y la ruta 917. Se podría llegar en carro liviano, pesado, o bien, con vehículos doble tracción; esto hace que el envío o transporte de material primario, o bien, del producto en sí, sea providencial.

Esta cuenta con rutas de servicio de transporte público, el cual ingresa a las 6 a.m. y el último recorrido lo realiza a las 7 p.m., con una parada a 50 metros de la entrada principal de la finca.

El Quebracho se encuentra ubicado en una zona rural, pero la propiedad cuenta con los servicios básicos como lo son luz eléctrica, agua potable y alumbrado público, los cuales ayudan a desarrollar la actividad y el buen desempeño de la producción y extracción de miel de abeja.

Figura 20

Ubicación geográfica del distrito Mayorga (Quebrada Grande) del cantón de Liberia en la provincia de Guanacaste



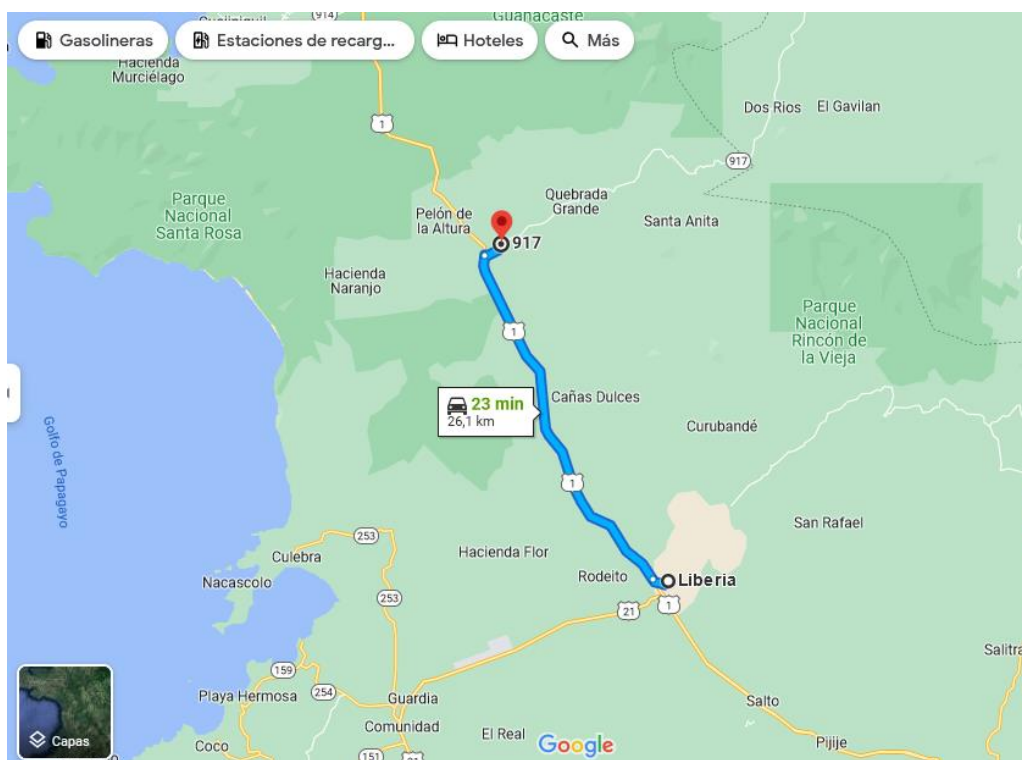
Fuente: Ubicación del proyecto en el distrito del distrito Mayorga, Liberia, Guanacaste. (Google maps, 2022)

En cuanto a la distribución y venta de la miel, el empresario Eduardo Arata decide que el punto estratégico utilizado por él sería la feria del agricultor, él desea ofrecer sus productos directamente al consumidor final. Este punto está ubicado a 26,1km de distancia de la finca, a unos 23 minutos en carro, para llegar a Liberia, donde se encuentra el punto de la feria del agricultor a un costado de la comisaría, conocida como Guardia Rural.

A continuación, se muestra en la figura 21 el recorrido de las instalaciones desde El Quebracho hasta el punto de venta en la feria del agricultor.

Figura 21

Distancia entre El Quebracho y la feria del agricultor



Fuente: (Google maps, 2022).

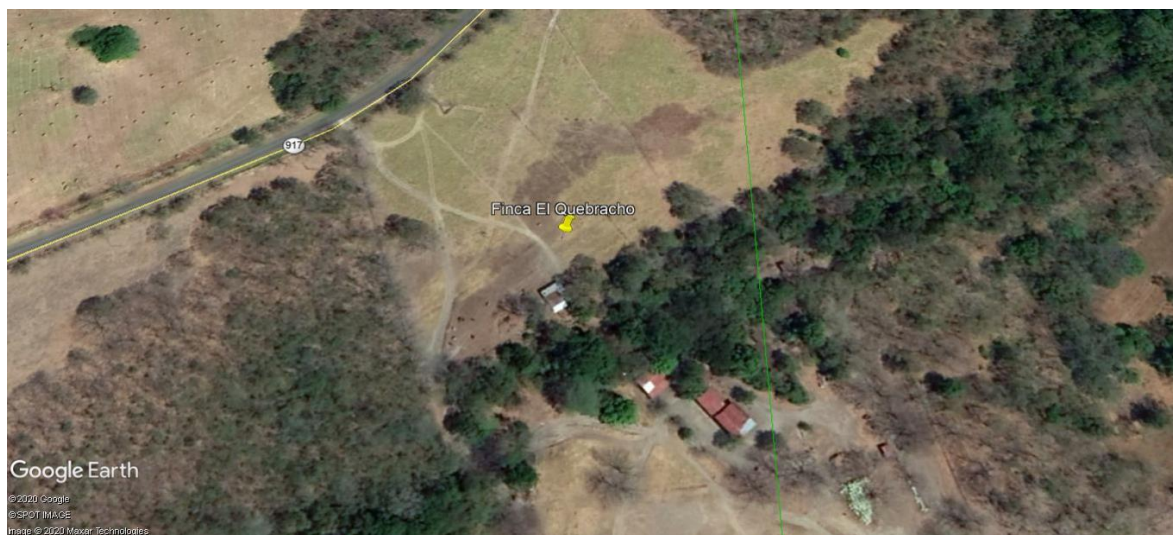
Como se aprecia en la figura 21, se estima una duración de 23 minutos de recorrido en carro para llegar a la feria, donde se distribuye la miel de abeja. Para una distancia de 26,1 km de distancia.

5.2.3 Micro localización

El proyecto de Viabilidad económica financiera para el establecimiento de una microempresa, dedicada a la producción de miel de abeja en Finca El Quebracho, en Quebrada Grande de Liberia, está ubicada en el cruce de la entrada principal a Quebrada Grande, 800 metros al este, sobre carretera 917. Ubicada estratégicamente en un territorio lleno de flora, que favorece la actividad de la apicultura y la ganadería, por la cercanía al río Tempisque, además que es una zona rodeada plantaciones y árboles, que ayuda a la producción de miel de abeja. En esta localización se establece las colmenas.

Figura 22

Ubicación geográfica de la finca El Quebracho



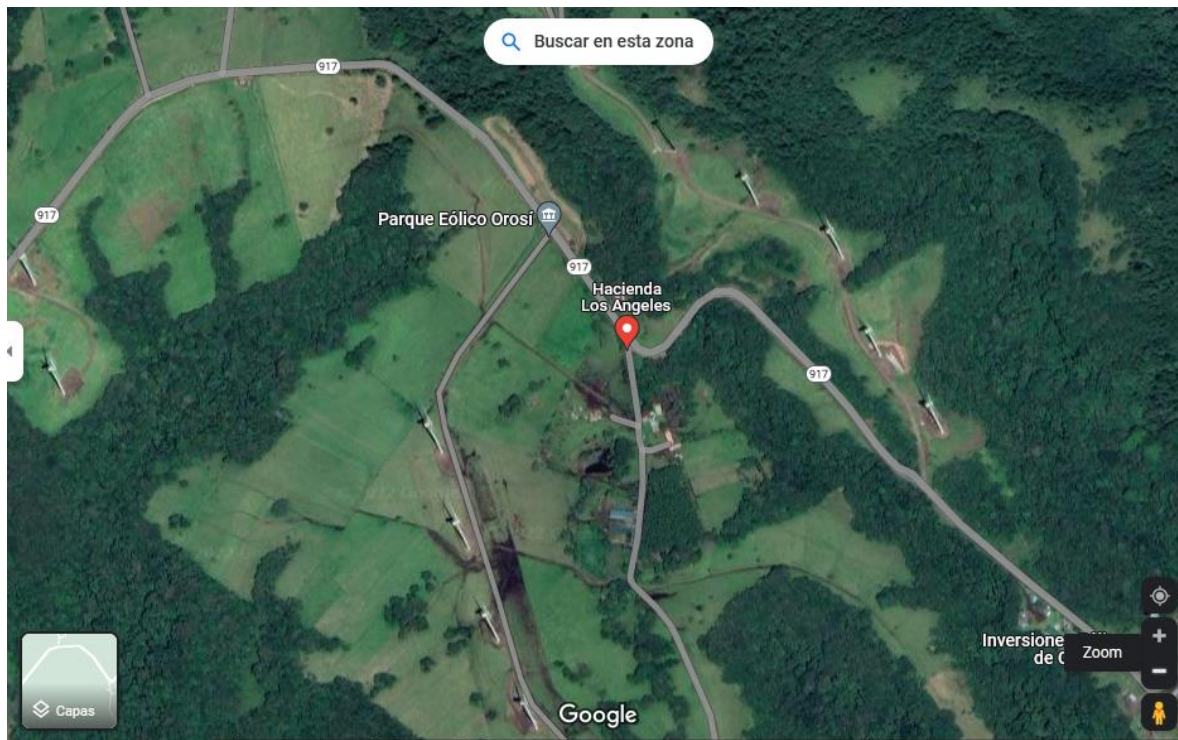
Fuente: Google Earth, 2020.

Como se puede apreciar en la figura 22. la finca está rodeada de árboles y se nota la carretera 917, la cual está resaltada con una línea amarilla a lo largo.

A su vez, el proyecto pone como segundo territorio para el desempeño de la actividad a la finca Los Ángeles, la cual está ubicado en los Ángeles de San Antonio de Quebrada Grande, esta se encuentra a 7 kilómetros al este del parque de Quebrada Grande, camino hacia Dos Ríos.

Figura 23

Ubicación geográfica de la finca Los Ángeles de San Antonio Quebrada Grande



Fuente: Ubicación de hacienda los Ángeles. (Google maps, 2022).

Hacienda Los Ángeles fue elegida estratégicamente por su ubicación, la cual se encuentra lejos de la población en general, además, cuenta con la infraestructura adecuado para la implementación de la sala de extracción en ella.

Tiene vegetación, espacio y estructura para dar crecimiento al proyecto de apicultura, como se observa en la figura 23.

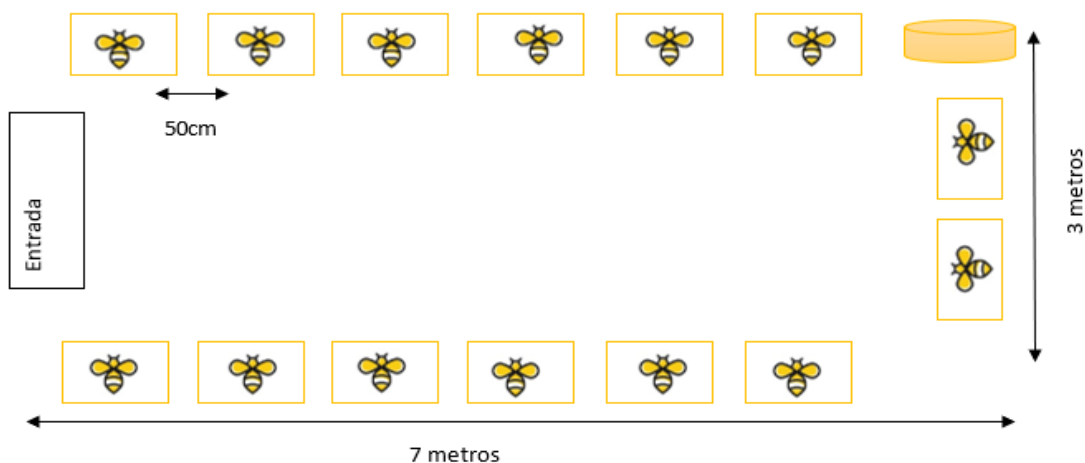
5.2.4 Distribución física de las instalaciones requeridas para el apiario

Para el desarrollo de la actividad es importante recordar que están distribuidas en dos áreas y para las instalaciones se requiere:

- Área de colmenas.
- Área de colocación del sustituto de polen.

Figura 24

Distribución física para el apiario



Fuente: Elaboración propia de los investigadores realizado con el programa Word, 2022.

El espacio donde se encuentra ubicado el apiario es un área de 21m² aproximadamente, tiene un largo de 7 metros, dentro de los cuales se colocan 6 colmenas o cajones que miden 51cent+imentros de largo cada uno, y un ancho de 3 metros, donde se localiza dos colmenas y un recipiente donde se coloca el sustituto de polen, como se puede apreciar en la figura 23.

A continuación, se presenta una fotografía de los cajones utilizados como casa para las colmenas de abejas. Estos son los que están ubicado en el área del apiario.

Figura 25

Fotografía de los cajones de las colmenas



Fuente: Elaboración propia de los investigadores, 2022.

Seguidamente, se ilustra mediante una imagen fotográfica el lugar destinado para el apiario.

Figura 26

Ubicación y distribución del apiario



Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

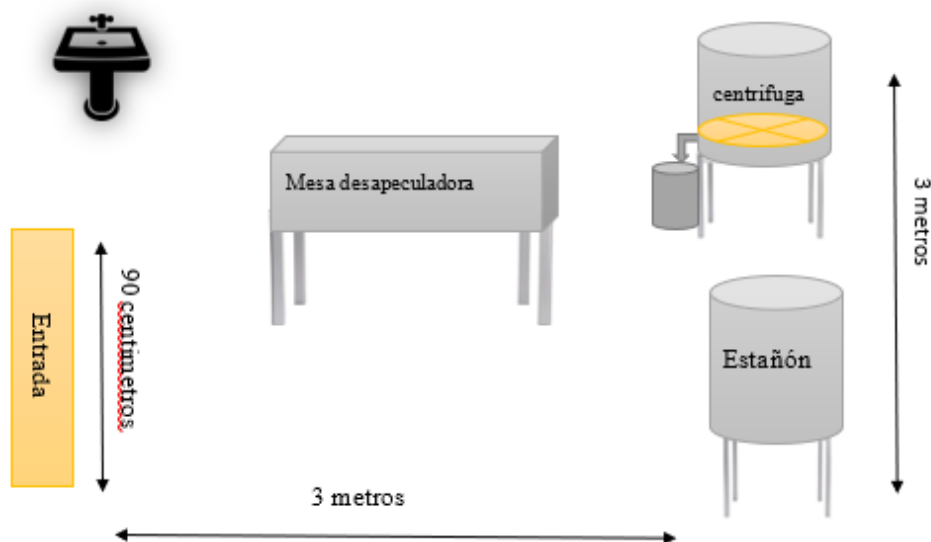
Como parte del proyecto apícola es necesario contar con una sala adecuada para poder realizar el proceso de extracción de miel de abeja, seguidamente, se detallará.

Distribución de la sala de extracción de miel

Para la distribución de la sala de extracción se estableció un lugar pequeño de 9 m² en los cuales se colocó, una centrífuga manual, la mesa desaperculadora y el tanque o estaño donde se recolecta la miel de abeja. A continuación, se presenta una figura que detalla la ubicación de estos.

Figura 27

Distribución de la sala de extracción de miel



Fuente: Elaboración propia de los investigadores con trabajo de campo e información brindada por Eduardo Arata, realizado con el programa Word, 2022.

Como se puede apreciar en la figura 27, la distribución de la planta de extracción es de 9m² esta área es ideal para la cantidad de miel que se extrae con las catorce colmenas con las que cuenta el empresario. Sin embargo, en un futuro, dependiendo de la cantidad de colmenas que adquiera y





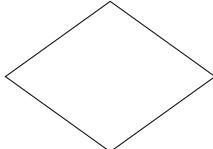

se reproduzcan en la finca, habría que invertir en una estructura más amplia y más equipo conforme al crecimiento.

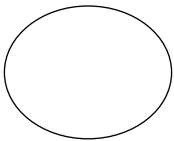
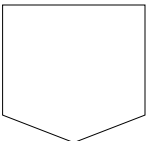

5.2.5 Función de operación

En el siguiente enunciado se detalla los flujogramas de los procesos en la apicultura, según la información sustraída en finca El Quebracho. Se conceptualizará primeramente las figuras utilizadas para su debida comprensión.

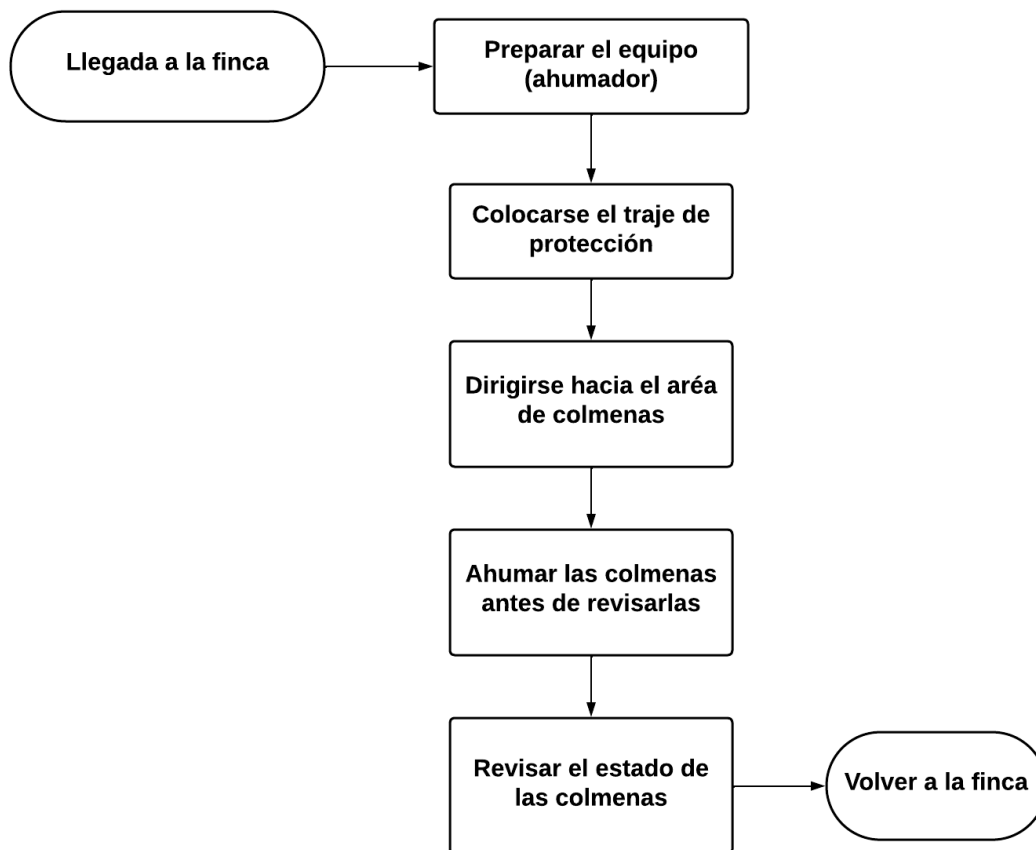
Tabla 11

Guía metodológica para la elaboración de un flujograma

Simbología	Nombre	Concepto
	Inicio/Fin	Utilizado para iniciar un proceso o terminarlo.
	Línea de flujo	Muestra dirección del sentido del flujo del proceso conectando los símbolos.
	Datos entrada / Salida	Los datos para realizar una actividad.
	Proceso	Tarea o actividad llevada durante el proceso.
	Decisión	Se indica puntos en donde se toma decisiones.
	Imprimir documento	Generación o consulta de documento específico.

	Conector	Hace conexión dentro de una misma página.
	Conector de página	Conecta con otra página
	Pantalla	Imprime mensaje o resultado en pantalla

Fuente: Adaptado de Guía metodológica para la elaboración de un flujograma, 2022.

Figura 28*Flujograma de producción apícola*

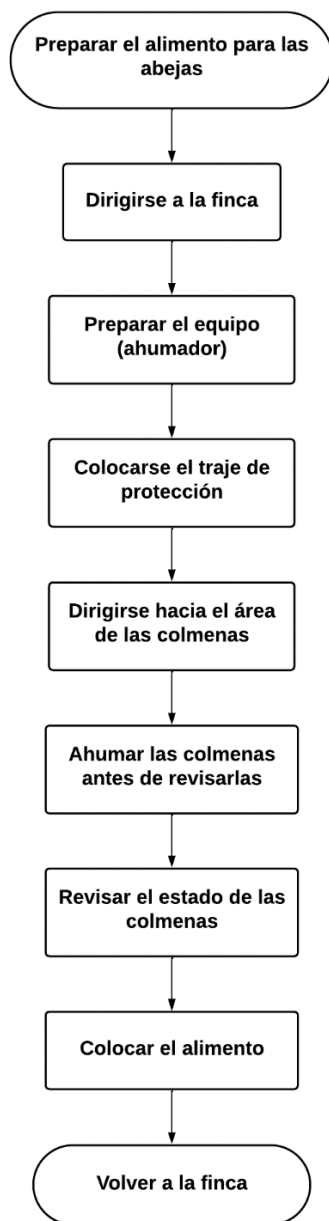
Fuente: Elaboración propia de los investigadores con trabajo de campo y entrevista a Eduardo Arata, Programa Miro (2022).

En la figura anterior se describe los pasos por seguir por el apicultor en el momento de visitar las abejas en el área o campo establecidas para la producción de miel.

Como se observa en la figura número 28, para dar inicio a la actividad, el apicultor debe dirigirse a la finca donde están ubicadas las abejas (recuérdese que estas deben estar ubicadas en un área lejos de la población, para evitar un riesgo de ataques de abejas), una vez que se encuentra en la finca, se procede a encender el ahumador con la leña, luego de alistar los dos pasos anteriores,

se procede a la colocación de la vestimenta de protección y se traslada al punto de encuentro de las colmenas; al llegar ahí, lo primero que se debe hacer es ahumar las colmenas, para evitar el ataque agresivo de estas, y poder revisarlas, una vez verificado que todo esté bien, y que no haya ninguna invasión de otros insectos dentro de estas, se retira del lugar.

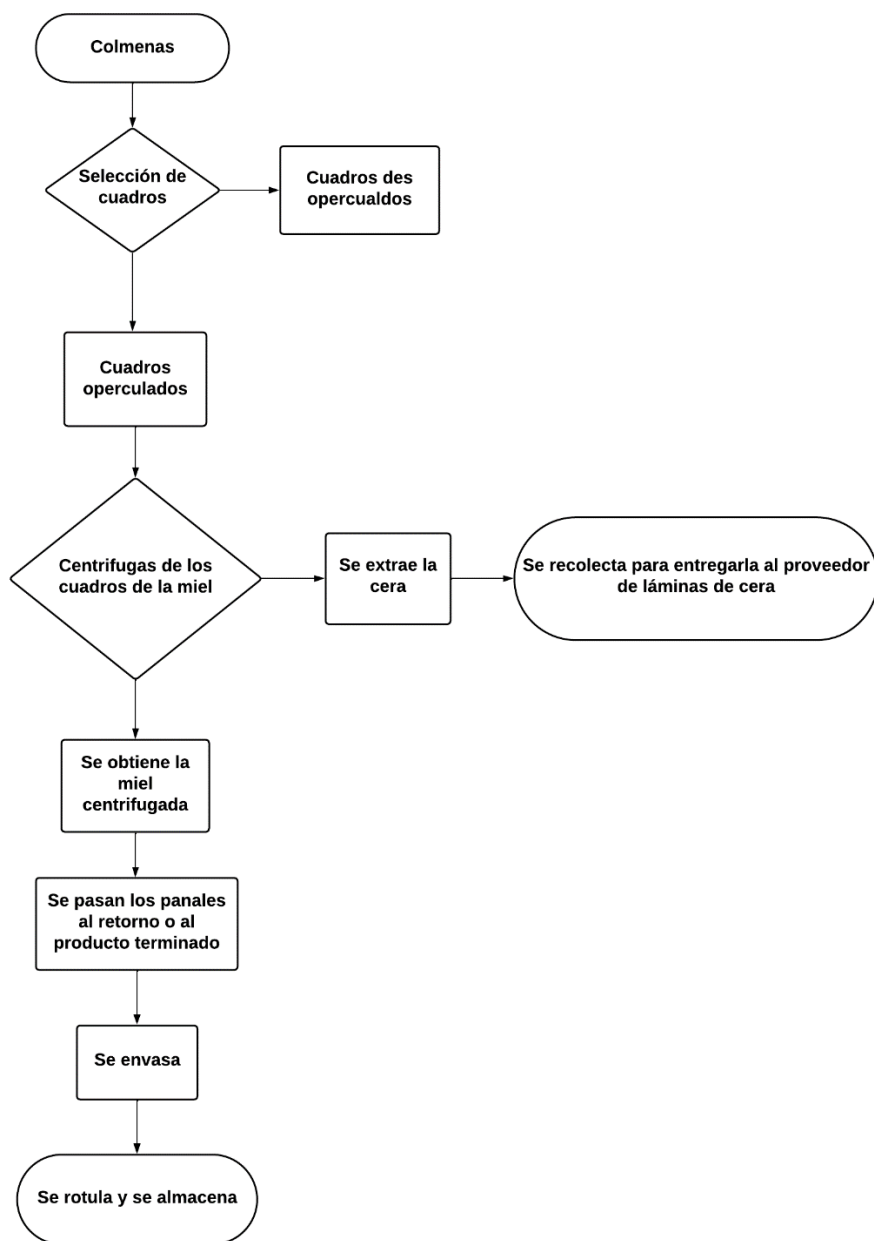
Un dato importante es que esta revisión se realiza una vez por semana, de esta manera, se mantiene un control de seguimiento en el desarrollo de la producción de miel durante todo su periodo.

Figura 29*Flujograma de alimentación*

Fuente: Elaboración propia de los investigadores con trabajo de campo y entrevista a Eduardo Arata. Programa Miro (2022).

Para realizar la alimentación de las colmenas se debe realizar todo el flujograma de producción, en este caso, se revisa el bienestar de las colmenas que no se encuentren invadidas con insectos o ácaros, luego se analiza la cantidad de alimento que requiere la colmena y, si lo necesita, o no.

Cabe mencionar que las colmenas se alimentan por tres semanas seguidas y la cuarta semana se revisa la condición de esta.

Figura 30*Flujograma de extracción de miel*

Fuente: Elaboración propia de los investigadores con trabajo de campo y entrevista

a Eduardo Arata. Programa Miro (2022).

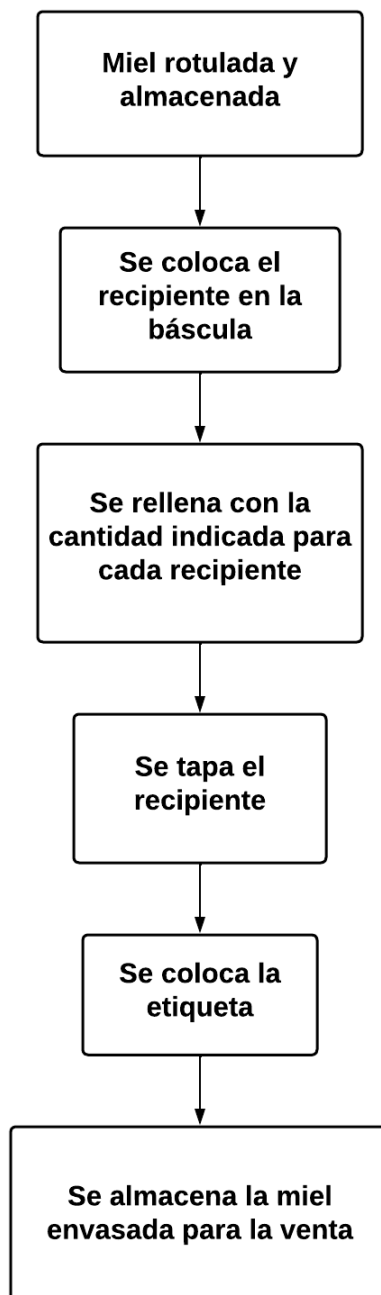
En cuando al proceso de extracción de la miel, este se basa en revisar las colmenas y seleccionar los marcos operculados (llenos) para extraerle las miel producidas por las abejas y los des operculados se devuelven a las colmenas; una vez seleccionado esto, se llevan los operculados a la sala de extracción, con un cuchillo des opercular se elimina la capa más superficial que recubre la miel, en este caso, es la capa de donde se extrae la cera, esta cera se aparta y se guarda para realizar un intercambio con el proveedor de láminas de crear y obtener un descuento en nuevas láminas de cera para los siguientes marcos.

El peine se utiliza para destapar aquellas celdas menos accesibles a las que no se puede llegar con el cuchillo, una vez desoperculado, se introduce los panales a la centrífuga, la cual gira, con este movimiento circular se extraer toda la cantidad de miel posible.

Luego se almacena la miel en un recipiente (estañón) esterilizado, y se coloca la hora y fecha de extracción.

Figura 31

Flujograma de rotulación y almacenamiento de miel



Fuente: Elaboración propia de los investigadores con trabajo de campo y entrevista a

Eduardo Arata. Programa Miro, 2022.

Inversión en obras

En cuanto a lo que la inversión en obras corresponde, el empresario no tuvo que incurrir en gastos o inversión, porque ya contaba con una estructura adecuada y construida dentro de su finca, sin embargo, él tuvo que incidir en otros costos y gastos como los que se presenta seguidamente.

5.2.6 Valorización de las inversiones en Activos

A continuación, se detallará las estimaciones que requiere las obras de las colmenas de abejas, específicamente, las 14 colmenas.

Tabla 12

Activos de la empresa

Activos	Cantidad	Precio	Vida útil
Centrífuga	1	\$740,19	10
Mesa desaperculadora	1	\$592,15	10
Filtro	1	\$444,12	10
Sopladora de gasolina	1	\$444,12	10
Traje de apicultor	2	\$316,80	1
Colmena de abejas	14	\$2487,05	7

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

En la tabla anterior se detalla los activos necesarios para poder ejecutar el proyecto apícola, los cuales fueron cotizados con los diferentes proveedores, como lo son la Asociación de Apicultores de Jicaral (ASOAPI), dada su experiencia, la Asociación vende las abejas a los clientes productores, a su vez, otra proveedora sería Hazel Sandoval, quien distribuye los insumos apícolas de la empresa Apicr, los cuales distribuyen (trajes, ahumadores, herramientas pequeñas para la

apicultura, repuestos para los ahumadores, alambres, equipo para producción de reina, material genético); estos son productos exportados y productos profesionales para el desarrollo de la actividad apícola.

5.2.7 Depreciación de equipo

Tabla 13

Depreciación de equipo

DEPRECIABLES	Vida útil Años	Valor Rescate	Monto anual Depreciación	Monto	
				mensual Depreciación	
Centrífuga para separación de la miel del panal	\$ 740,2	10	0	\$ 74	\$ 6
Colmenas con abejas	\$2487,05	7	0	\$ 355	\$ 30
Mesa desaperculadora	\$ 592,15	10	0	\$ 59	\$ 5
Filtro	\$444,12	10	0	\$ 44	\$4
Sopladora de gasolina	\$ 444,12	10	0	\$ 44	\$4
Traje de apicultor	\$ 316,80	1	0	\$ 317	\$26
Total depreciable	\$5024,43			\$ 894	\$75

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

Como se puede apreciar en la tabla 13, se evidencia la depreciación de cada activo de la empresa miel El Quebracho. Esta muestra el monto o porcentaje que va perdiendo el activo a lo largo del tiempo, cuanto se desgasta por periodo, ya sea mensual o anual.

5.2.8 Costos legales

Para conocer los costos legales que el empresario tiene que incurrir para la formalización del proyecto de miel de abeja; se realiza un listado de todos estos, en el cual se detalla un monto total de \$200, correspondientes a salidas de efectivos, reflejadas en el estudio financiero.

Tabla 14

Costos Legales

Costos legales	
Descripción	Valor
Registro de marca	\$50
Servicios profesionales para el registro de la marca	\$150
Total	\$200

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

Cabe recalcar que para la empresa es muy importante registrar su marca y establecerse en el ámbito comercial, con la finalidad de posicionarse en el mercado.

5.2.9 Costos hundidos del proyecto

Los costos hundidos no representan una inversión inicial del proyecto para el empresario, ya que son costos que ya se han incurrido.

En otras palabras, el emprendedor no tiene que adquirir o invertir en estos costos porque ya cuenta con ellos.

Tabla 15*Costos hundidos del proyecto*

Costos Hundidos	
Mesa	\$ 36,86
Punto de venta en feria	\$ 4,44
Sala de extracción de miel	\$ 1 480,38
Sillas Plásticas	\$ 10,36
Terreno	\$ 5 181,35
Toldo	\$ 127,31
Vehículo	\$ 16 284,23
Romana	\$ 2 500,00

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

Como se observa en la tabla número 15, el empresario del proyecto cuenta con varios activos que le funcionan y se pueden utilizar para iniciar la producción de miel de abeja.

5.2.10 Valorización de insumos

Seguidamente, se presentará los suministros requeridos para la operación del proyecto de miel El Quebracho.

Tabla 16*Valorización de insumos*

Materia prima	\$ mensual	\$ anuales	valor por gramos
Azúcar	\$ 24,18	\$ 290,16	\$ 0,001091
Tiras de flumevar	\$ 3,45	\$ 41,45	\$ 0,000156
Sobre de natural bar	\$ 6,04	\$ 72,54	\$ 0,000273
Promotor L	\$ 51,81	\$ 621,76	\$ 0,002337
Sustituto de polen	\$ 10,36	\$ 124,35	\$ 0,000467
Leña para ahumador	\$ 4,93	\$ 59,22	\$ 0,000223
Total:	\$ 100,79	\$ 1209,47	\$ 0,004547

Fuente: Elaboración propia de los investigadores, (2022).

En la tabla 16 se estable los costos incurridos por los insumos que la empresa apícola va a necesitar durante el periodo de producción y cosecha de un año, con una cantidad de 14 colmenas.

Para conocer cuál es la cantidad de insumos, se vio necesario detallar la cantidad que se requiere para el proceso y cada cuanto requerimos de estos al año. Lo cual permitirá hacer una estimación de costos anuales.

Tabla 17*Temporalidad de los insumos*

Materia prima	Unidades de medidas	Cantidad	Colmenas	Tiempo
Azúcar	Kilo	35	14	Mayo a octubre
Tiras de flumevar	unidad	2	14	1 vez al año
Sobre de natural bar	unidad	1	14	1 vez al año
Promotor L	Litros	2	14	6 aplicaciones 1 vez al mes en invierno
Sustituto de polen	Kilo	1,2	14	
Leña para ahumador	Saco	4	14	cada tres meses

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

En esta misma tabla se puede observar la temporalidad de los usos de los insumos, con qué frecuencia se aplica y en qué periodo se debe hacer, si es necesario.

5.2.11 Inversión inicial

Para dar inicio al proyecto, Eduardo Arata tuvo que incurrir con una inversión valorizada en \$ 5569,01 cómo se detalla a continuación en la tabla 18.

Tabla 18

Inversión inicial

Inversión inicial del proyecto	
Activos	\$ 5024,43
Capital de trabajo	\$ 544,58
Total por invertir	\$ 5569,01

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

Se incluye como capital de trabajo todos los costos del proyecto para el primer año, debido a que es una actividad completamente nueva, y no podrá obtener utilidad hasta después del proceso de cuidado, desarrollo, producción, cosecha y venta del producto.

5.2.12 Fuentes de financiamiento del proyecto

Para la realización de este proyecto, la inversión total la ha adquirido el empresario con dinero propio, dicha inversión tiene un monto total de \$ 5569,01 el detalle de esta inversión se muestra en la tabla 18.

Sin embargo, también se contempla la opción de un apalancamiento para ver su impacto en el proyecto, como se explica en el supuesto establecido en el estudio financiero. Donde se financiará con un préstamo bancario de un 70 % de la inversión con el Banco Nacional de Costa Rica (BN), el cual representa \$3898, con una tasa del 9,35 % a un plazo de cinco años, por lo tanto, \$1 670,71 corresponde al aporte de capital social, el cual representa un 30 % de la inversión total.

Tabla 19*Fuentes de financiamiento.*

Fuente	Aporte
Aporte de Socio	\$ 1787 65221
Prestamo Bancario	\$ 3781 35779
Total de Financiamiento:	5569,01

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2023)

Tomando en cuenta que el crédito bancario tiene gastos de formalización del 3 %, el empresario recibe la suma de \$3781,06 netos. Esto cambia la estructura de la inversión inicial, siendo ahora del 67,8 % con apalancamiento y 32,2 % capital propio, dado que el empresario debe asumir la diferencia, haciendo un aporte de \$1787,65.

A continuación, se presenta la tabla de amortización del préstamo bancario antes mencionado.

Tabla 20*Amortización del préstamo bancario*

Período	Saldo	Cuota	Interés	Amortización	Saldo Final
					\$ 3898,31
1	\$ 3898,31	\$ 979,04	\$ 337,46	\$ 641,58	\$ 3256,73
2	\$ 3256,73	\$ 979,04	\$ 274,83	\$ 704,20	\$ 2552,53
3	\$ 2552,53	\$ 979,04	\$ 206,10	\$ 772,94	\$ 1779,59
4	\$ 1779,59	\$ 979,04	\$ 130,65	\$ 848,39	\$ 931,20
5	\$ 931,20	\$ 979,04	\$ 47,83	\$ 931,20	\$ -

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2023).

A continuación, se presenta la tabla con el resumen detallado de costos y gastos del proyecto.

Tabla 21

Resumen de costos y gastos

Concepto	Monto	Total
Costos Fijos		
Remuneración de Socios	\$1776,46	
Total de costo fijo		\$1776,46
Costos variables		
Servicios ocasionales	\$1873,80	
Materia prima	\$3696,24	
Combustible	\$888,00	
Insumos de producción	\$964,89	
Envase y etiqueta	\$642,96	
Total de costos variables		\$8065,89
Total de costos		\$9842,35
Gastos Operativos		
Patente Municipal	\$486,84	
Depreciación de activo	\$894,15	
Total		\$1380,99
Total de gastos y costos		\$11 223,34

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.3 Estudio Organizacional

En el siguiente estudio se detalla los elementos administrativos del proyecto, se incluye en esta la planificación estratégica, su misión, visión y valores del proyecto apícola; además de los aspectos estructurales en cuanto a organización, actividad y funciones del personal.

5.3.1 Estrategia corporativa

Para el progreso de una actividad productivas se necesita establecer una estructura organizacional, que defina el orden jerárquico, la relación que deben tener y las responsabilidades de cada personal al servicio de la empresa.

La empresa miel El Quebracho contará con un total de cuatro miembros en el personal, el cuidado y desarrollo de las colmenas están a cargo del técnico en el área. El cual ya está contabilizado dentro de estos cuatro miembros.

Con base en el modelo organizacional propuesto, se detalla los elementos que ofrecería a la empresa una estructura funcional adecuada, que permita identificar las áreas de responsabilidad y los deberes para que los representantes para dichas áreas adquirieran el compromiso del cumplimiento de objetivos y metas por área.

5.3.2 Estructura organizacional

La empresa Miel El Quebracho es una empresa agrícola, enfocada al desarrollo de la apicultura y producción de miel cruda, ciento por ciento pura.

Miel El Quebracho tiene como principal enfoque ofrecer un producto saludable y amigable con el ambiente, ofreciendo así las mejores condiciones para sus clientes y un producto rico en azúcares, ácidos orgánicos (cítrico, láctico, fosfórico...), vitaminas (C, B1, B2, B3, B5), ácido fólico, minerales (fósforo, calcio, magnesio, silicio, hierro, manganeso, yodo, zinc, oro y plata), y enzimas.

Brinda múltiples beneficios para las personas consumidoras, como lo es mantener la piel sana, evitar el estreñimiento y mejorar el sueño, entre otros.

Dentro de su estrategia organizacional se encuentran los siguientes compendios:

- **Misión**

“Somos una empresa dedicada a ofrecer un producto de calidad, que sea favorable y sostenible con el medio ambiente, brindándole a las familias la mejor miel en Liberia, Guanacaste”.

- **Visión**

“Liderar el mercado y ser reconocido como el mejor proveedor de productos de miel a nivel nacional, inspirando confianza y seguridad a nuestros clientes”.

Valores

Los siguientes valores son la esencia que promueve como empresa.

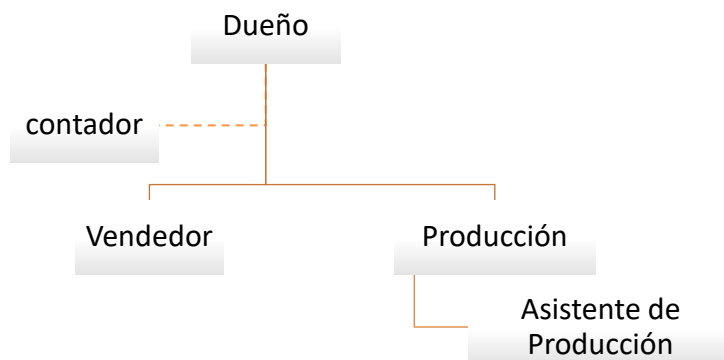
- **Confianza:** brindarle los clientes un trato que les inspire familiaridad y seguridad para crear un vínculo entre empresa y cliente.
- **Responsabilidad:** base fundamental de la empresa es cumplir con lo prometido a los clientes.
- **Puntualidad:** es un valor que entrelaza varios valores, entre ellos, cortesía, educación y respeto, es la disciplina de estar a tiempo para cumplir nuestros compromisos y no hacer perder el tiempo a los clientes.
- **Calidad:** ofrecer productos de excelente calidad, resguardando siempre el cumplimiento de sus procesos y los márgenes de calidad e higiene.
- **Mejora continua:** principalmente optimizar los procesos y mejorar la calidad. El objetivo es impulsar la competitividad de la empresa continuamente, descubriendo los errores, aprendiendo de ellos, y mejorando dichas fallas, con el fin de ofrecer un producto mejorado continuamente en el tiempo.

Trabajo Pro con el medio ambiente: minimizar dentro de las colmenas el riesgo de contaminantes y ofrecer productos envasados en materiales amigables al ambiente, brindando la posibilidad de reutilizar envases, si así lo requiere el cliente, cumpliendo las medidas higiénicas y de calidad.

5.3.2.1 Organigrama

Figura 32

Organigrama empresa Miel El Quebracho



Fuente: Elaboración propia de los investigadores, programa Word (2022).

5.3.2.2 Requerimiento de personal

A continuación, se especifica los cargos y número de personal requerido en cada uno de estos. Es importante resaltar que el proyecto actualmente genera de manera directa tres empleos, pero para el otro año, se espera un crecimiento de colmenas, el cual requerirá otras contrataciones.

Tabla 22

Personal directo

Personal directo	
Puestos	Cantidad
Comerciante (vendedor)	1
Producción	1
Asistente producción	1
Total de personal requerido	3

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.3.2.3 Descripción de puestos y funciones

A continuación, se presenta los perfiles y obligaciones de personal propuesto en la estructura organizacional de la empresa.

Tabla 23

Descripción del puesto

Descripción del puesto

Nombre del puesto: comerciante	Condición de contrato: tiempo indefinido.
---------------------------------------	--

(vendedor)

Personal requerido: 1

Objetivo del puesto:

Diseñar una estrategia de marketing ideal para impulsar el producto y la empresa Miel El Quebracho.

Detalle de las funciones:

- Diseñar las tácticas de publicidad y venta del producto.
- Confeccionar la etiqueta del producto que se adecue a la empresa y al público meta.
- Establecer puntos estratégicos de venta del producto.
- Distribuir el producto, junto con ello. aplicar una herramienta de impulsión para vender el producto.
- Encontrar nuevos nichos del mercado por medio de la publicidad, y de esta manera, expandir el negocio a otras áreas.

Responsabilidad del puesto

- Desarrollar estrategias de marketing.
- Actualizaciones constantes de las estrategias de marketing.

- Crear artículos de audio-video e imágenes para atraer clientes a la empresa.
- Mantener una repuesta activa y concurrente con los clientes.
- Diseñar la imagen del producto y etiqueta.

Requisito para el puesto

- Título: Bachiller en educación media.
- Contar con licencia de conducir B-1 y carro propio.
- Experiencia Laboral: dos años en puestos similares.
- Aspectos personales: persona creativa, comunicación efectiva, conocimiento del mercado, proactivo, puntual y responsable.

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

Descripción del puesto

Nombre del puesto: Producción **Condición de contrato:** tiempo indefinido.

Personal requerido: 1 **Tipo de jornada:** Diurna

Objetivo del puesto:

Establecer parámetros que mantenga las óptimas condiciones para el buen funcionamiento de la producción de miel.

Detalle de las funciones:

- Valorar enfermedades.
- Valorar la condición de la colmena.
- Crear cronogramas de trabajo. (alimentación, sanidad, crecimiento de la colmena).
- Tiempos de valoración sobre la cosecha.
- Tiempos de reproducción.
- Definir los tiempos de extracción.

Responsabilidad del puesto

- Manejo técnico
- Presupuestos de los insumos.
- Conocer las enfermedades apícolas.
- Productor de reinas

Requisito para el puesto

- Título: técnico.
- Contar con licencia de conducir B-1 y carro propio.
- Experiencia Laboral: 2 años en marketing o publicidad.
- Aspectos personales: persona creativa, comunicación efectiva, conocimiento del mercado, proactivo, puntual y responsable.

Descripción del puesto

Nombre del puesto: Asistente de producción **Condición de contrato:** tiempo

Personal requerido: 1 Indefinido.

Tipo de jornada: Diurna

Objetivo del puesto:

Asistir y brindar apoyo en todas las funciones de producción del proyecto de Miel de abeja El Quebracho.

Detalle de las funciones:

- Preparar las herramientas necesarias para ir a visitar las abejas.
- Alistar el ahumador.
- Asistir al encargado de la producción en el momento de visitar las abejas.

- Pasar los utensilios y estar atento a lo que el productor necesite.
- Ayudar a trasladar y colocar las colmenas.
- Colocar el sustituto de polen.

Responsabilidad del puesto

- Coordinar junto con el encargado de producción las visitas y crear cronogramas para la revisión de las abejas.
- Asistir al productor encargado de las abejas.
- Alistar el equipo y las herramientas necesarias para la visita a las abejas.
- Estar atento por cualquier peligro que se presente en el área de enjambre.

Requisito para el puesto

- Título: Noveno año aprobado.
- Experiencia Laboral: No aplica.
- Aspectos personales: persona honrada, proactivo, puntual y responsable.

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.4 Estudio legal

El estudio legal de la viabilidad económica financiera para el establecimiento de una microempresa, dedicada a la producción de miel de abeja en Finca El Quebracho, en Quebrada Grande de Liberia, permitirá identificar el marco normativo que lo regula y los requisitos con los que el empresario deberá cumplir para reglamentar su emprendimiento y poder operar conforme a lo establecido en ley.

Normas y Reglamentos

5.4.1 Figura legal

Actualmente, el empresario Eduardo Arata se encuentra registrado ante el Ministerio de Hacienda, bajo la figura de persona Jurídica conformada por la actividad de carne El Quebracho; ante la creación de esta nueva actividad, el empresario deberá inscribirla.

Se hace referencia a la persona Jurídica que conformará esta actividad bajo el nombre y representación de ella, para no afectar la individualidad de los de cada uno, se detalla las leyes, los reglamentos y los controles que se debe cumplir para la explotación Apícola, la producción de miel, la comercialización de los productos y los aspectos ambientales que influyen en la operacionalización del proyecto.

5.4.2 Inscripción como contribuyente

Para iniciar esta nueva actividad, es necesario que el empresario inscriba esta actividad ante el Ministerio de Hacienda, según lo dicta el Código de Normas y Procedimientos Tributarios No.4755 (mejor conocido como código tributario).

Como se mencionaba, Eduardo Arata se encuentra inscrito como contribuyente ante la Dirección General de Tributación en el Ministerio de Hacienda, debido a su negocio de carnes. Cabe recalcar que la creación del proyecto de esta nueva actividad económica representa un ingreso para el empresario, este deberá reportar los ingresos y asumir las obligaciones de la actividad lucrativa de la miel, por lo que debe realizar una actualización de sus datos ante el Ministerio de Hacienda.

Registro de marca o nombre comercial

El registro de una marca otorga a la empresa el derecho exclusivo a impedir que terceros comercialicen productos idénticos o similares con la misma marca o utilizando una marca tan similar, que pueda crear confusión, en términos similares a las patentes.

Con el fin de evitar una situación similar a lo mencionado, y proteger el nombre comercial del establecimiento, y que otros negocios se favorezcan del nombre y el prestigio de su marca, se deberá inscribir su nombre comercial.

El procedimiento de registro de marca se realiza ante el registro de propiedad industrial, tiene un costo de \$50 por cada categoría de servicio que se registre, sumado a ello, las publicaciones de los edictos en La Gaceta y los timbres.

5.4.3 Legislación de la actividad apícola

Ley de bienestar animal.

Para ofrecer un producto de calidad se debe iniciar dándole las condiciones adecuadas a los animales (abejas) que nos ayudan en la fabricación del producto, en este caso, la miel.

Para ello se creó una ley que estipula ciertos estándares de calidad que velan por el bienestar del animal, evitando así el sufrimiento innecesario y estableciendo el espacio adecuado para desenvolverse, según comportamiento normal, entre otros aspectos que se detalla en marco legal.

Se toma en consideración la ley de bienestar animal, ya que las abejas son caracterizadas como animales agrícolas criados artificialmente, similares al ganado, como los cerdos y las vacas. Y dicha ley lo que busca es la comodidad para el animal, como se menciona a continuación.

La *Ley de bienestar animal*, en su artículo 3, describe las condiciones básicas para el bienestar animal, donde establece la satisfacción de las necesidades primordiales del animal como

es la alimentación, desenvolvimiento y prevención y tratamiento de las enfermedades, de ser necesario.

A su vez, se establece un castigo o multa administrativa de un cuarto a medio salario base, de acuerdo con el artículo 2 de la Ley N° 7337, según la gravedad de la infracción, para todo aquel que no cumpla con las obligaciones y las disposiciones normativas establecidas en los artículos 4, 5, 6, 7, 8, 9, 16 y 17 de esta ley. Además de esto, se establece en el Código Civil en los artículos 1045, 1046, 1048 sanciones para que todo aquel que cause daños tiene la obligación y el deber de enmendar su daño a terceros.

Ley General de Servicio Nacional de Salud Animal N.º 8495

Es muy importante para el desarrollo de toda actividad en donde se involucre cualquier animal velar por la salubridad de este y de los productos que se vayan a producir, para ello, la Ley General de Servicio Nacional de Salud Animal N.º 8495 (SENASA), establece en el artículo 39 y 40 las normas de los requisitos, procedimientos y cumplimientos de las certificaciones veterinarias. Además, que se encargará de emitir los certificados, las constancias, las guías veterinarias, los reportes de laboratorio y equivalentes, todo esto con el fin de obtener la certificación Veterinario de operación (CVO). Y, en el caso de la apicultura, se basa en dos certificaciones veterinarias, una de producción primaria, y la segunda de extracción y envasado de la miel.

En esta misma ley, en el artículo 56, se establece los criterios para retirar u otorgar el Certificado Veterinario de Operación. (CVO). Y en los artículos 57 y 58 amplía sobre el CVO y los motivos por el cual se puede perder o retirar este.

Ley General de Salud N°5395

Para ofrecer un producto sano e inocuo, todo productor debe tener en cuenta el riesgo en que incide, los cuidados, la manipulación y la correcta distribución en el almacenaje de los

productos, con el fin de garantizar la salud de los consumidores. En la Ley General de la salud N°5395 se establece en los artículos 147 y 148, que toda persona deberá ser diligente en el cumplimiento de las buenas prácticas de higiene personal, con el fin de evitar la aparición y propagación de enfermedades transmisibles; además del cumplimiento de las disposiciones que dicte Ministerio de Salud.

A su vez, en el artículo 208 establece los requerimientos de la rotulación que todo producto envasado deberá contener.

Procedimiento de Reconocimiento de los Registros Sanitarios de Alimentos y Bebidas Procesados N°37099-COMEX-MEIC-S

Para la comercialización, los productos a nivel regional, el Ministerio de Salud ejerce un control por medio de un registro sanitario, donde establece la comercialización de este producto, que ha sido registrado en otro Estado, pero que forma parte de la región centroamericana.

Para este registro debe cumplir con ciertos requerimientos establecidos en Procedimiento de Reconocimiento de los Registros Sanitarios de Alimentos y Bebidas Procesados N°37099-COMEX-MEIC-S, como la solicitud escrita del reconocimiento del registro, que actualmente se puede hacer desde la plataforma electrónica del Ministerio de Salud y Gobierno Digital. Esta solicitud debe ser aprobado por el Ministerio de Salud, el cual establece un plazo de vigencia y un monto equivalente al costo del registro de alimentos, según lo establece el país que reconoce el registro.

Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.01.07:10 Etiquetado General de los Alimentos Previamente Envasados" (pre-ensados).

En él se establece los requisitos con los que debe cumplir la etiqueta del producto para la comercialización, todo alimento preensado debe tener esta información en su etiqueta: nombre

del alimento, lista de ingredientes, contenido neto y peso escurrido, registro sanitario del producto, nombre y dirección, país de origen, identificación del lote y marcado de la fecha de vencimiento e instrucciones para la conservación.

Dirección General de Tributación

En cuanto a aspectos tributarios, la Dirección General de Tributación establece que toda persona física o jurídica que proceda a comercializar deberá estar inscrita ante esta, y debe cumplir con los requisitos solicitados dentro del formulario D-140 Registro Único Tributario.

Además de una serie de datos que debe incurrir, como la inscripción de la actividad, el régimen al cual va a pertenecer ya sea simplificado o tradicional, emitir facturación autorizada, con el fin de garantizar el cumplimiento tributario y obtener un mayor control en hacienda.

Carné de Manipulación de Alimentos

Este es uno de los requisitos fundamentales e indispensables para el funcionamiento y comercialización del producto de la microempresa, la obtención del carné de manipulación de alimentos garantiza un buen manejo del producto en cuanto a su elaboración y envasado se refiere.

Para obtener el título de manipulación de alimentos, debe aprobar el curso de manipulación de alimentos impartido por el Instituto Nacional de Aprendizaje, el cual es totalmente gratis, o bien, por cualquier entidad avalada por el INA, el cual tiene un costo aproximado de \$39,55 por persona. Ambos entes cumplen con el requisito establecidos por el Ministerio de Salud, lo cual garantiza que sus producciones se manipulen, de acuerdo con las normas sanitarias y las buenas prácticas higiénicas.

5.4.4 Patente comercial

Para efectos de dicha actividad comercial es necesaria la patente de operación comercial, para esto, la municipalidad encargada es la remitente de dicho documento. Para esto, el Formulario único para Apertura, Actualización y Renovación de Empresas para actividades de Bajo Riesgo del Ministerio de Salud y de Comercialización y Servicios de SENASA del cantón de Liberia, Región Chorotega (Formulario F-1.12.2).

El encargado o representante de la pyme se ve en necesidad de solicitar y presentar dicha solicitud, aportando las calidades y características del lugar donde se realizará la actividad. Este posee un costo de \$57 por trimestre.

5.4.5 Solicitud de póliza de riesgos de trabajo

Un requisito fundamental para la operación de dicha actividad es la póliza de riesgos de trabajo, el cual consiste en ofrecer seguridad laboral en su entorno de actividades. Dicha póliza cubre a los colaboradores de cualquier accidente por suceder, esto quiere decir que, si por algún motivo de una situación fuera de lugar ocasione un daño a uno de los involucrados, estarán cubiertos por la póliza de riesgos de trabajo respectivo por el Instituto Nacional de Seguros (INS).

Los requisitos para la obtención de la póliza son fotocopia de la cédula jurídica y de identificación del representante legal, completar formulario de inscripción, nombre y cédula de los trabajadores y sus respectivos puestos. Dicha tramitología se puede efectuar presencialmente o vía correo electrónico con un método de pago trimestral, semestral o anual.

También es relevante mencionar que estos reportes se deben realizar mensualmente, y ser conciliados en la plataforma correspondiente.

Fotocopia de la cédula jurídica y de identificación del representante legal, completar formulario de inscripción, nombre y cédula de los trabajadores y sus respectivos puestos. De igual manera, se requiere renovando de la póliza al finalizar el tiempo pactado.

5.5 Estudio ambiental

El estudio ambiental determinará los requisitos para la ejecución del proyecto, para que este se encuentre en su jurisdicción ambiental correspondiente. Actualmente, la actividad es considerada de bajo impacto, por el efecto que genera la relación de las abejas con el medio ambiente. El intercambio de estos insectos y su polinización beneficia positivamente al entorno natural en el que se desenvuelve, el bajo impacto en la utilización del equipo de trabajo, al usar activos que no generan contaminación al ambiente.

A continuación, se determinará los aspectos ambientales correspondientes que considera el proyecto.

Siempre es relevante para un proyecto considerar el estudio de impacto ambiental que se puede generar, siendo este alto, bajo o moderado. Analizar estos puntos es parte del desarrollo del proyecto y, con dicho estudio, se podrá prevenir aspectos que puedan ocasionar algún descontrol ambiental, así también, se podrá gestionar el control de la actividad de forma adecuada, acorde con los requisitos estipulados por la ley.

La Secretaría Técnica Nacional (SETENA), es el ente encargado de armonizar el impacto ambiental con los procesos productivos, así como el de analizar las evaluaciones de impacto ambiental. Para el registro ambiental del proyecto, es necesario efectuar el formulario D2, que es exclusivamente para proyectos de bajo impacto ambiental (IAP), de categoría C y B2, cuando cumpla lo indicado en el Artículo 30bis: actividades, obras o proyectos (AOP) localizados en

territorios con Planes Reguladores Vigentes y con variable ambiental aprobada por SETENA. El costo del trámite tiene un valor de \$67,80 por formulario D2.

5.6 Estudio financiero

El presente estudio se lleva a cabo con el propósito de la viabilidad económica financiera para el establecimiento de una microempresa, dedicada a la producción de miel de abeja en Finca El Quebracho en Quebrada Grande de Liberia, desarrollado con base en los resultados de los siguientes estudios: Mercado, técnico, organizacional, ambiental y legal.

Por otra parte, se determina una evaluación financiera para medir la rentabilidad del proyecto, el cual permita al inversionista la toma de decisión, contemplando un panorama más detallado.

5.6.1 Supuestos

- Los costos de mercadería vendida para el año 2023 es del 73,5 %, los costos se establecieron mediante la identificación de los costos de producción.
- A partir del año 2024, las ventas, el precio de venta, los costos de ventas y los gastos operativos, presentan un incremento del 3,5 %, de acuerdo con la proyección de la inflación estimada por el Banco Central de Costa Rica (BCCR) para el año 2023.
- La inversión inicial del proyecto es de \$5569,02 para el proyecto base, dicha inversión será asumida por el empresario en su totalidad con recursos propios.
- Se va a mostrar un escenario con financiamiento, el cual será con un préstamo bancario, el cual representa un 70 % de la inversión total, siendo este monto \$3898,31 con una tasa del 9,35 % a un plazo de 5 años, por lo tanto, \$1670,71 corresponde al aporte de capital social, el cual representa un 30 % de la inversión total.

- Debido a los gastos de formalización del crédito bancario, cambia la estructura de la inversión inicial, pasando a ser el 67,8 % con apalancamiento y el 32,2 % capital propio. Los montos son \$3781,06 y \$1787,65 respectivamente. Ver tabla 19.
- Tipo de cambio implementado es de \$675,05 para de 12 de mayo, según el Banco Central de Costa Rica (2022).
- Impuesto de renta para el año 2023 es de 0, debido que las utilidades son menores a la cantidad de ₡3,836 000,00 no está sujeta a pago del impuesto.
- Para la realización de la simulación financiera se planteó un escenario optimista, donde el año 2024 y 2025 presenta un aumento en ventas del 10 %, mientras que el año 2026 y 2027 un aumento del 20 %.
- También, una disminución en el costo de venta del 2 % en el año 2024 en adelante.
- Para el último escenario se utilizó una disminución del 10 % en algunos de los gastos.

5.6.2 Costo de venta unitario

Precios de venta unitarios de la producción de miel en cantidad de 100 gramos, reflejado a continuación.

Tabla 24

Producción de miel en cantidad de 100 gramos

Costo de venta de la miel en presentación de 100g				
Concepto	Cantidad	Unidad de medida	Costo unitario	Total
Materia prima	100	Gramos	0,00561	0,561
Etiqueta	1	Unidad	0,07000	0,070
Envase	1	Unidad	0,59000	0,590
Remuneración de Socios	100	Gramos	0,00270	0,270
Servicios ocasionales	100	Gramos	0,00285	0,003
Combustible	100	Gramos	0,00135	0,001
Insumos de producción	100	Gramos	0,00147	0,147
			0,66561	1,642

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2023).

Seguidamente, se expone la presentación de 450 gramos de la venta de miel por costo unitario.

Tabla 25

Producción de miel en cantidad de 450 gramos

Costo de venta de la miel en presentación de 450g				
Concepto	Cantidad	Unidad de medida	Costo unitario	Total
Materia prima	450	Gramos	0,00561	2,526
Etiqueta	1	Unidad	0,07000	0,070
Envase	1	Unidad	0,74000	0,740
Remuneración de Socios	450	Gramos	0,00270	1,214
Servicios ocasionales	450	Gramos	0,00285	0,003
Combustible	450	Gramos	0,00135	0,001
Insumos de producción	450	Gramos	0,00147	0,659
			0,81561	5,213

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2023).

Por último, la presentación de 500 gramos de miel.

Tabla 26

Producción de miel en cantidad de 500 gramos

Costo de venta de la miel presentacion de 500g				
Concepto	Cantidad	Unidad de medida	Costo unitario	Total
Materia prima	500	Gramos	0,00561	2,807
Etiqueta	1	Unidad	0,07000	0,070
Envase	1	Unidad	1,41000	1,410
Remuneración de Socios	450	Gramos	0,00270	1,214
Servicios ocasionales	450	Gramos	0,00285	0,003
Combustible	450	Gramos	0,00135	0,001
Insumos de producción	450	Gramos	0,00147	0,659
			1,49397	6,164

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2023).

Como se puede apreciar en las tablas, se detalla los costos de los suministros utilizados para envasar la miel de abeja, cabe mencionar que en el precio de la etiqueta se encuentra incluido el costo del pabulo utilizado para amarrar la etiqueta.

5.6.3 Costo de venta total

A continuación, se presenta el costo de venta por producto.

Tabla 27

Costo de venta total

Producto	Ventas	Participación	
		relativa	
Miel en 100g	\$ 5281,38	43,42 %	
Miel en 450g	\$ 3463,20	28,47 %	
Miel en 500g	\$ 3418,80	28,11 %	
Total	\$ 12 163,38	1	

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

Finalmente, en la tabla 28, se presenta el precio por producto en sus diferentes presentaciones para el año 2023.

Tabla 28

Precio por unidades y por dólar de cada producto

2023	
Producto	Precio
Miel en 100g	\$2,22
Miel en 450g	\$7,40
Miel en 500g	\$8,14

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.6.4 Costo de producción

En la tabla 29, se observa las preferencias de consumos para las diferentes presentaciones, así como el costo de venta unitario en absoluto. Para la miel de 100g representa 1,64 la presentación de 450g 5.21 y para la de mayor capacidad 6.16.

El costo de venta relativo, siguiendo el orden de presentación, muestra un 73,95 %, seguido de un 70,45 % y, finalmente, un 75,72 %. Con esto, se obtiene un costo de venta total del 73,5 %

Tabla 29

Costos de producción

Producto	Preferencias según estudio de mercado	Costo de venta unitario en absoluto	Precio unitario	Costo de venta relativo	Costo de venta total
Miel de 100g	43,42 %	1,64	2,22	73,95	73,5
Miel de 450g	28,47 %	5,21	7,4	70,45	
Miel de 500g	28,11 %	6,16	8,14	75,72	

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2023).

5.6.5 Ventas del proyecto año base

En cuanto a las ventas proyectadas mensuales, se observa en la tabla 30, datos obtenidos del estudio de mercado en la parte de la demanda (véase en página 93), en el cual las cantidades que se venden por producto cada mes presentan la misma estacionalidad para todos los meses, la miel de 100 gramos tiene la tendencia de comercializar 198 unidades cada mes, la de 450 gramos 39 unidades por mes y, por último, la de 500 gramos, que se comercia 35 unidades mensuales.

Respecto a la comercialización del producto, cabe mencionar que no hay estacionalidad debido a que, según lo explicado por el empresario, la miel se extrae una vez al año y se almacena. Posteriormente, durante todos los meses, se comercializa en cantidades similares para mantener el abastecimiento de los clientes.

Tabla 30*Ventas unitarias del proyecto año base*

Miel	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	Porcentaje
100g	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	2379	72,82%
450g	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	468.00	14,33%
500g	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	420.00	12,86%
Total	272.25	272.25	272.25	272.25	272.25	272.25	272.25	272.25	272.25	272.25	272.25	272.25	3267	0

Fuente: Elaboración propia, 2022.

Del mismo modo, se observa en la tabla 31 los ingresos por ventas en dólares, la miel de 100 gramos genera un ingreso de \$440,12 mensuales, la de 450 gramos \$288,60 mensuales y, por último, la de 500 gramos \$284,90 por mes.

Tabla 31*Ventas en dólares año base*

Miel	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
100g	\$ 440.12	\$ 440.12	\$ 440.12	\$ 440.12	\$ 440.12	\$ 440.12	\$ 440.12	\$ 440.12	\$ 440.12	\$ 440.12	\$ 440.12	\$ 440.12	\$ 5,281.38
450g	\$ 288.60	\$ 288.60	\$ 288.60	\$ 288.60	\$ 288.60	\$ 288.60	\$ 288.60	\$ 288.60	\$ 288.60	\$ 288.60	\$ 288.60	\$ 288.60	\$ 3,463.20
500g	\$ 284.90	\$ 284.90	\$ 284.90	\$ 284.90	\$ 284.90	\$ 284.90	\$ 284.90	\$ 284.90	\$ 284.90	\$ 284.90	\$ 284.90	\$ 284.90	\$ 3,418.80
Total	\$ 1,013.62	\$ 1,013.62	\$ 1,013.62	\$ 1,013.62	\$ 1,013.62	\$ 1,013.62	\$ 1,013.62	\$ 1,013.62	\$ 1,013.62	\$ 1,013.62	\$ 1,013.62	\$ 1,013.62	\$ 12,163.38
													\$ 12,163.38

Fuente: Elaboración propia, 2022.

5.6.6 Ventas anuales

En cuanto a las ventas anuales para el 2023, y a lo que refiere la página 137, la miel de 100 gramos presenta ventas de 2379 unidades, la miel de 450 gramos muestra 468 unidades, mientras que de la miel de 500 gramos se comercializa 420 unidades anuales, es decir, la miel de 100 gramos representa el 72,82 % de las ventas unitarias totales, la miel de 450 gramos representa el 14,33 % y la miel de 500 gramos, presenta un 12,86 % de las ventas del año 2023, las cuales se observan en la tabla 31.

De igual forma, se observa los ingresos por ventas de cada producto, la miel en 100 gramos genera \$5281,38, la miel de 450 gramos un ingreso de \$3463,20 mientras que la miel en 500 gramos genera \$3418,80 (como se detalla en la tabla 30).

Tanto las ventas unitarias como los ingresos por ventas generados por la miel presentan un aumento del 3,5 % debido a la inflación proyectada, dicho aumento se presenta a partir del 2024.

Tabla 32

Ventas del proyecto anuales

Aspecto	Años				
	2023	2024	2025	2026	2027
Miel en 100g	2379,00	2462,27	2548,44	2637,64	2729,96
Precio de venta	\$2,22	\$2,30	\$2,38	\$2,45	\$2,53
Ventas netas totales de miel de 100g	\$5 281,38	\$5 657,55	\$6 053,57	\$6 470,39	\$6 908,98
Miel en 450g	468,00	484,38	501,33	518,88	537,04
Precio de venta	\$7,40	\$7,66	\$7,92	\$8,18	\$8,44
Ventas netas totales de miel en 450g	\$3 463,20	\$3 709,87	\$3 969,56	\$4 242,88	\$4 530,48
Miel en 500g	420,00	434,70	449,91	465,66	481,96
Precio de venta	\$8,14	\$8,42	\$8,71	\$8,99	\$9,28
Ventas netas totales de miel en 500g	\$3 418,80	\$3 662,30	\$3 918,67	\$4 188,49	\$4 472,39
Total de ventas anuales	\$12 163,38	\$13 029,72	\$13 941,80	\$14 901,76	\$15 911,84

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.6.7 Gastos operativos mensuales

Conforme los gastos operativos mensuales, se observa en la tabla 33, la distribución de los gastos, los cuales incluyen las patentes municipales, remuneración de socios, servicios contables, depreciación de activos, mantenimiento del vehículo, combustibles, cada cuenta presenta un monto diferente, pero los principales gastos operativos se identifican en los servicios ocasionales.

Tabla 33

Gastos operativos mensuales

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Patente municipal	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$486.84
Servicios ocasionales	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$1,873.80
Servicios contables	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$148.08
Depreciación de activos	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$894.15
Mantenimiento de vehículo	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$205.32
Combustibles	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$888.00
Total de Gastos Operativos	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$4,496.19

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.6.8 Gastos operativos anuales

En la tabla 34, se observa los gastos operativos, los cuales, se distribuyen en seis gastos: patente municipal, servicios ocasionales, servicios contables, depreciación de activos, mantenimiento del vehículo y combustibles.

Además, a partir del primer año 2024, los gastos incrementan un 3,5 % por la inflación, dicho aumento excluye a la depreciación de activos, ya que la inflación no afecta su precio.

Tabla 34

Gastos operativos Anuales

Gastos operativos anuales	2023	2024	2025	2026	2027
Patente municipal	\$486.84	\$503.88	\$521.52	\$539.77	\$558.66
Servicios ocasionales	\$1,873.80	\$1,939.38	\$2,007.26	\$2,077.52	\$2,150.23
Servicios contables	\$148.08	\$153.26	\$158.63	\$164.18	\$169.93
Depreciación de activos	\$894.15	\$577.35	\$577.35	\$577.35	\$577.35
Mantenimiento de vehículo	\$205.32	\$212.51	\$219.94	\$227.64	\$235.61
Combustibles	\$888.00	\$919.08	\$951.25	\$984.54	\$1,019.00
Total de Gastos Operativos	\$4,496.19	\$4,305.46	\$4,435.95	\$4,571.00	\$4,710.78

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.6.9 Punto de equilibrio

Se presenta el punto de equilibrio

Fórmula

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

Donde:

PE = Punto de

equilibrio CFT

= Costo fijo

total

P = Precio de

venta

CVXU = Costo fijo variable por unidad.

Punto de equilibrio

Del mismo modo, aplicando la fórmula para obtener el punto de equilibrio, el cual es el costo fijo del proyecto, dividido entre el Margen de Contribución Ponderado, dando como resultado 635 unidades para satisfacer los costos fijos. Donde:

Punto de equilibrio es igual a Costos Fijos/MCP, dando resultado 635 unidades.

Punto de equilibrio por presentación

Para la presentación de 100g con la fórmula aplicada se necesitan producir 276 unidades, para la de 450g es necesario producir 181 unidades y la de 500g 179 unidades.

Tabla 35*Margen de Contribución Ponderado*

Aspectos	Miel en 100g	Miel en 450g	Miel en 500g
Precio	\$2,22	\$7,40	\$8,14
Costo variable unitario	\$1,33	\$3,06	\$3,95
Margen de contribución	\$0,89	\$4,34	\$4,19
Participación relativa	\$0,43	\$0,28	\$0,28
Margen de contribución ponderado MCP	\$0,38	\$1,24	\$1,18
MCP		\$2.80	

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

Tabla 36*Precio por unidades y por dólar de cada producto*

2023			
Producto	Precio	PE en Unidades	PE en dólares
Miel 100g	\$2,22	552	\$1224,37
Miel 450g	\$7,40	362	\$2676,21
Miel 500g	\$8,14	357	\$2906,09
Total			\$6806,66

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

En la presente tabla se refleja los datos suministrados para obtener el punto de equilibrio; también, con el fin de lograr cubrir los gastos para producir el primer mes, el socio deberá contar con un capital de trabajo de \$544,58, en la tabla 33 se observa cómo se distribuyen los gastos.

A continuación, la tabla 37 muestra el capital de trabajo necesario para la operación respectiva del proyecto para un total de \$544,58.

Tabla 37*Capital de trabajo*

2023	
Cuenta	Costo mensual
Patentes	40,57
Materia prima	308,02
Insumos de producción	80,41
Servicios ocasionales	156,15
Etiqueta y embase	107,16
Total	\$544,58

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.6.10 Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM)

A continuación, se presenta el costo por el cual el inversionista debe pagar, para llevar a cabo la inversión. Por lo tanto, el modelo CAMP, se representa, cuanto mayor sea el riesgo asumido, mayor es el rendimiento para el proyecto. A partir de lo anterior se determina que:

Ke no apalancado: Costo del patrimonio sin deuda.

Ke apalancado: Costo del patrimonio con deuda.

Rf: Tasa libre de riesgo.

β: factor beta. Riesgo sistemático de la industria.

RM: Rendimiento de mercado, según indicador Estándar & Poor.

RP: Riesgo país.

Tabla 38*Costo de Capital*

Costo de capital (CAMP)							
Sector	RF	Beta No apalancad	Beta Apalancado	RM	RP	Ke no apalancado	Ke apalancado
Procesamiento de alimentos	3.662%	0.610%	0.750%	12.740%	5.440%	9.16%	9.17%

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.6.11 Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC)

A continuación, se detalla los datos obtenidos para el costo promedio ponderado capital, el cual permite calcular la tasa mínima requerida para el flujo del inversionista.

Tabla 39*Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC)***Costo promedio ponderado del capital**

D/E	30,52 %
E	1
$D/(D+E) = Q$	23,38 %
d	
$E/(D+E) = Q_e$	76,62 %
K d	9,350 %
Ti	9,35 %
T	0 %
CPPC	9,212 %

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.6.12 Valor de desecho

En la tabla 40 se observa los diferentes activos que presentan la depreciación mensual, anual y acumulada a 5 años, el valor en libros se recupera en el quinto año de la proyección, cabe mencionar que, a partir del segundo año, la depreciación anual es de \$577,35.

Tabla 40

Valor de desecho

Requerimiento	Cantidad	Total de activo	Vida útil	Depreciación mensual	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
Activos							
Centrífuga para separación de la miel del panal	1	\$740.20	10	\$6.17	\$74.02	\$370.10	\$370.10
Colmenas con abejas	1	\$2.487.05	7	\$29.61	\$355.29	\$1,776.46	\$710.59
Mesa desaperculadora	1	\$592.15	10	\$4.93	\$59.22	\$296.08	\$296.08
Filtro	1	\$444.12	10	\$3.70	\$44.41	\$222.06	\$222.06
Sopladora de gasolina	1	\$444.12	10	\$3.70	\$44.41	\$222.06	\$222.06
Traje de apicultor	1	\$316.80	1	\$26.40	\$316.80	\$316.80	\$0.00
Total		\$5,024.44		\$74.51	\$894.15	\$3,203.56	\$1,820.88

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.6.13 Flujo de caja mensual del año base

En la tabla 41, se observa los ingresos y egresos generados mensualmente, los cuales generan una utilidad operativa negativa en los diferentes meses, asimismo, el flujo de efectivo mensual presenta números iguales lo que señala que los ingresos por ventas no logran cubrir las obligaciones fijas y variables de la empresa.

Tabla 41

Flujo de caja mensual del año base

El Quebracho													
Flujo de Caja Mensual Sin Financiamiento													
2023													
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ventas	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$12,163.38
Costo de ventas (73.5%)	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$8,940.08
Utilidad Bruta	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$3,223.30
Gastos Operativos													
Patente municipal	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$486.84
Contador privado	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$148.08
Servicios Ocasionales	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$1,873.80
Combustibles	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$888.00
Mantenimiento del vehículo	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$205.32
Depreciación de activos	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$894.15
Total de gastos operativos	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$374.68	\$4,496.19
Utilidad Operativa	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$1,272.90
Impuesto de renta	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad neta	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$106.07	-\$1,272.90
Depreciación de activos	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$894.15
Inversión	-\$5,024.44												
Capital de trabajo	-\$544.58												
Flujo de efectivo mensual	-\$5,569.02	-\$31.56	-\$31.56	-\$31.56	-\$31.56	-\$31.56	-\$31.56	-\$31.56	-\$31.56	-\$31.56	-\$31.56	-\$31.56	-\$378.74

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.6.14 Flujo de caja anual proyectado

Se estableció que el horizonte de la proyección es de 5 años, lo que indica que el flujo anual será del 2023 al 2027, las ventas, costo de mercadería vendida, los diferentes gastos excluyendo la depreciación aumentaron un 3,5 % debido a la inflación asignada por el BCCR.

Tabla 42

Flujo de caja anual proyectado

Año	El Quebracho				
	Flujo de efectivo proyectado sin financiamiento				
	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas	\$12,163.38	\$13,029.72	\$13,941.80	\$14,901.76	\$15,911.84
Costo de ventas	\$8,940.08	\$9,576.84	\$10,247.22	\$10,952.79	\$11,695.21
Utilidad Bruta	\$3,223.30	\$3,452.87	\$3,694.58	\$3,948.97	\$4,216.64
Gastos Operativos					
Patente municipal	\$486.84	\$503.88	\$521.52	\$539.77	\$558.66
Servicios Contables	\$148.08	\$153.26	\$158.63	\$164.18	\$169.93
Mantenimiento del vehículo	\$205.32	\$212.51	\$219.94	\$227.64	\$235.61
Servicios Ocasionales	\$1,873.80	\$1,939.38	\$2,007.26	\$2,077.52	\$2,150.23
Combustible	\$888.00	\$919.08	\$951.25	\$984.54	\$1,019.00
Depreciación de activos	\$894.15	\$894.15	\$894.15	\$894.15	\$894.15
Total de gastos operativos	\$4,496.19	\$4,622.26	\$4,752.75	\$4,887.80	\$5,027.58
Utilidad Operativa	-\$1,272.90	-\$1,169.39	-\$1,058.17	-\$938.83	-\$810.94
Impuesto de renta	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad neta	-\$1,272.90	-\$1,169.39	-\$1,058.17	-\$938.83	-\$810.94
Depreciación de activos	\$894.15	\$894.15	\$894.15	\$894.15	\$894.15
Valor de desecho					\$1,820.88
Inversión	-\$5,024.44				
Capital de trabajo	-\$544.58				\$544.58
Flujo de efectivo anual	-\$5,569.02	-\$378.74	-\$275.24	-\$164.02	-\$44.68
					\$2,448.68

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2023).

5.6.15 Flujo de caja mensual con financiamiento

En la tabla 41, se observa los ingresos y egresos generados mensualmente, los cuales dan como resultado una utilidad operativa negativa en los diferentes meses, asimismo, el flujo de efectivo mensual presenta resultados iguales, lo que señala que los ingresos por ventas no logran cubrir las obligaciones fijas y variables de la empresa, se considera que la inversión es de \$5569,02 en el cual se va a obtener un financiamiento de un 70 %, cuyo valor con respecto a la inversión es

de \$3898,31, de este monto, se saca el 3 % por gasto de formalización, los cuales los va a asumir el empresario, como se había expuesto en el estudio técnico (véase página 115 tabla 19).

Tabla 43

Flujo de caja mensual con financiamiento

El Quebracho													
Flujo de Caja Mensual Con Financiamiento													
2023													
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ventas	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$1,013.62	\$12,163.38
Costo de ventas	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$745.01	\$9,199.16
Utilidad Bruta	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$268.61	\$3,223.30
Gastos Operativos													
Patente municipal	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$40.57	\$486.84
Contador privado	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$12.34	\$148.08
Mantenimiento de vehiculo	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$17.11	\$205.32
Depreciación de activos	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$894.15
Amortización	\$51.21	\$51.61	\$52.01	\$52.42	\$52.83	\$53.24	\$53.65	\$54.07	\$54.49	\$54.92	\$55.35	\$55.78	\$641.58
Servicios Ocasionales	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$156.15	\$1,873.80
Combustible	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$74.00	\$888.00
Total de gastos operativos	\$425.89	\$426.29	\$426.70	\$427.10	\$427.51	\$427.92	\$428.34	\$428.75	\$429.18	\$429.60	\$430.03	\$430.46	\$5,137.77
Utilidad Operativa	-\$157.29	-\$157.69	-\$158.09	-\$158.49	-\$158.90	-\$159.31	-\$159.73	-\$160.15	-\$160.57	-\$160.99	-\$161.42	-\$161.85	-\$1,914.47
Intereses de la deuda	\$30.37	\$29.98	\$29.57	\$29.17	\$28.76	\$28.35	\$27.93	\$27.52	\$27.09	\$26.67	\$26.24	\$25.81	\$337.46
Utilidad antes de impuestos	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$2,251.93
Impuesto de renta	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad neta	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$187.66	-\$2,251.93
Depreciación de activos	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$74.51	\$894.15
Amortización	51.21	51.61	52.01	52.42	52.83	53.24	53.65	54.07	54.49	54.92	55.35	55.78	\$641.58
Inversión	-\$5,024.44												
Capital de trabajo	-\$544.58												
Aporte del socio	-\$116.95												
Préstamo	-\$3,781.36												
Flujo de efectivo mensual	-\$1,670.71	-\$164.36	-\$164.76	-\$165.16	-\$165.57	-\$165.98	-\$166.39	-\$166.80	-\$167.22	-\$167.64	-\$168.07	-\$168.49	-\$1,999.36

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.6.16 Flujo de caja anual con financiamiento

Se estableció que el horizonte de la proyección es de 5 años, lo que indica que el flujo anual será del 2023 al 2027, las ventas, costo de mercadería vendida, los diferentes gastos, excluyendo la depreciación aumentaron un 3,5 % debido a la inflación asignada por el BCCR. Asimismo, se establece un préstamo de \$3898,31 y para el final del año 2027, el valor de desecho y el capital de trabajo se suman al flujo de efectivo.

Tabla 44

Flujo de caja anual con financiamiento

El Quebracho					
Flujo de caja anual con financiamiento					
Año	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas	\$12,163.38	\$13,029.72	\$13,941.80	\$14,901.76	\$15,911.84
Costo de ventas	\$8,940.08	\$9,576.84	\$10,247.22	\$10,952.79	\$11,695.21
Utilidad Bruta	\$3,223.30	\$3,452.87	\$3,694.58	\$3,948.97	\$4,216.64
Gastos Operativos					
Patente municipal	\$486.84	\$503.88	\$521.52	\$539.77	\$558.66
Servicios Contables	\$148.08	\$153.26	\$158.63	\$164.18	\$169.93
Mantenimiento del vehiculo	\$205.32	\$212.51	\$219.94	\$227.64	\$235.61
Depreciación de activos	\$894.15	\$894.15	\$894.15	\$894.15	\$894.15
Servicios Ocasionales	\$1,873.80	\$1,939.38	\$2,007.26	\$2,077.52	\$2,150.23
Combustible	\$888.00	\$919.08	\$951.25	\$984.54	\$1,019.00
Total de gastos operativos	\$4,496.19	\$4,622.26	\$4,752.75	\$4,887.80	\$5,027.58
Utilidad Operativa	-\$1,272.90	-\$1,169.39	-\$1,058.17	-\$938.83	-\$810.94
Intereses de la deuda	\$337.460	\$274.834	\$206.095	\$130.646	\$47.833
Utilidad antes de impuestos	-\$1,610.36	-\$1,444.22	-\$1,264.27	-\$1,069.48	-\$858.77
Impuesto de renta	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad neta	-\$1,610.36	-\$1,444.22	-\$1,264.27	-\$1,069.48	-\$858.77
Depreciación de activos	\$894.15	\$894.15	\$894.15	\$894.15	\$894.15
Amortización	\$641.58	\$704.20	\$772.94	\$848.39	\$931.20
Valor de desecho					\$1,820.88
Capital de trabajo					\$544.58
Inversión	-\$5,024.44				
Aporte del socio	-\$116.95				
Préstamo	-\$3,781.36				
Flujo de efectivo anual	-\$1,670.71	-\$1,357.78	-\$1,143.06	-\$1,023.72	\$1,469.64
Flujo de caja acumulado	-\$1,357.78	-\$2,612.05	-\$3,755.11	-\$4,778.82	-\$3,309.19

Fuente: Elaboración propia de los investigadores, (2022).

5.6.17 Indicadores financieros

5.6.18 VAN

5.6.19 VAN básico

El VAN básico indica que su resultado es de -\$4,724,53 por lo que el proyecto no es viable, en este caso, el VAN, al ser negativo, representa una pérdida para el empresario.

5.6.20 VAN del préstamo

Para calcular el VAN del préstamo, se utilizó la tasa del Kprom, la cual es 9,17 % esto calcula un monto de -\$4,616,76

5.6.21 TIR

La TIR indica el porcentaje de beneficio del proyecto, esta debe ser igual o mayor a la tasa de descuento. Representa un monto menor a la tasa de descuento, lo que evidencia que el proyecto no es rentable y, por ende, se rechaza con un monto de -\$42.30%.

5.6.22 ID

Es la relación de dividir la suma de los flujos entre la inversión inicial, en el cual el flujo de efectivo sin financiamiento es de \$0,15 y el flujo con financiamiento es de -\$0,15

5.6.23 Tasa de descuento

Representa un 9,21 %.

5.6.24 Periodo de recuperación

Para el periodo de recuperación, dentro del proyecto, el cálculo muestra que no se recupera dentro del horizonte de evaluación.

5.6.25 Estado de resultados proyectado

Tabla 45

Estado de resultados proyectado

El Quebracho					
Estado de resultado sin financiamiento al 31 de diciembre de cada año					
Año	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas	\$12,163.38	\$13,029.72	\$13,941.80	\$14,901.76	\$15,911.84
Costo de ventas	\$8,940.08	\$9,576.84	\$10,247.22	\$10,952.79	\$11,695.21
Utilidad Bruta	\$3,223.30	\$3,452.87	\$3,694.58	\$3,948.97	\$4,216.64
Gastos Operativos					
Patente municipal	\$486.84	\$503.88	\$521.52	\$539.77	\$558.66
Servicios Contables	\$148.08	\$153.26	\$158.63	\$164.18	\$169.93
Mantenimiento del vehículo	\$205.32	\$212.51	\$219.94	\$227.64	\$235.61
Servicios Ocasionales	\$1,873.80	\$1,939.38	\$2,007.26	\$2,077.52	\$2,150.23
Combustible	\$888.00	\$919.08	\$951.25	\$984.54	\$1,019.00
Depreciación de activos	\$894.15	\$894.15	\$894.15	\$894.15	\$894.15
Total de gastos operativos	\$4,496.19	\$4,622.26	\$4,752.75	\$4,887.80	\$5,027.58
Utilidad Operativa	-\$1,272.90	-\$1,169.39	-\$1,058.17	-\$938.83	-\$810.94
Impuesto de renta	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad neta	-\$1,272.90	-\$1,169.39	-\$1,058.17	-\$938.83	-\$810.94

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.6.26 Estado de situación financiera proyectado

Tabla 46

Estado de situación financiera proyectado

El Quebracho Balance general Al 31 de Diciembre de cada año (En Dólares)					
	2023	2024	2025	2026	2027
Activos					
Activo corriente					
Efectivo	-\$1,357.78	-\$2,612.05	-\$3,755.11	-\$4,778.82	-\$3,309.19
Capital de trabajo	\$544.58	\$544.58	\$544.58	\$544.58	\$544.58
Total de activo circulante	-\$813.20	-\$2,067.47	-\$3,210.53	-\$4,234.24	-\$2,764.61
Activos no circulante					
Centrifuga para separación de la miel del panal	\$740.20	\$740.20	\$740.20	\$740.20	\$740.20
Colmenas con abejas	\$2,487.05	\$2,487.05	\$2,487.05	\$2,487.05	\$2,487.05
Mesa desaperculadora	\$592.15	\$592.15	\$592.15	\$592.15	\$592.15
Filtro	\$444.12	\$444.12	\$444.12	\$444.12	\$444.12
Sopladora de gasolina	\$444.12	\$444.12	\$444.12	\$444.12	\$444.12
Traje de apicultor	\$316.80	\$316.80	\$316.80	\$316.80	\$316.80
Depreciacion acumulada	-\$894.15	-\$1,788.30	-\$2,682.46	-\$3,576.61	-\$4,470.76
Total de activos fijos	\$4,130.29	\$3,236.14	\$2,341.98	\$1,447.83	\$553.68
Total de activos	\$3,317.09	\$1,168.66	-\$868.54	-\$2,786.41	-\$2,210.92
Pasivo					
Otros pasivos circulantes					
Deuda financiera	\$3,256.73	\$2,552.53	\$1,779.59	\$931.20	\$0.00
Total de pasivos circulantes	\$3,256.73	\$2,552.53	\$1,779.59	\$931.203	\$0.00
Capital					
Capital social	\$1,670.71	\$1,670.71	\$1,670.71	\$1,670.71	\$1,670.71
Utilidades/pérdidas acumulada:	0	-\$1,610.36	-\$3,054.58	-\$4,318.84	-\$3,022.86
Utilidad del periodo	-\$1,610.36	-\$1,444.22	-\$1,264.27	-\$1,069.48	-\$858.77
Total de patrimonio	\$60.35	-\$1,383.87	-\$2,648.13	-\$3,717.61	-\$2,210.92
Total de pasivo y capital	\$3,317.09	\$1,168.66	-\$868.54	-\$2,786.409	-\$2,210.92

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

5.6.27 Análisis de sensibilidad

Simulación financiera de los escenarios

La simulación financiera permite conocer los cambios generados por factores internos y externos que puedan afectar la operatividad de la empresa, para el caso de la empresa El Quebracho, se utilizará el escenario optimista, usando variables mencionadas en los supuestos del trabajo, así como la explicación para dichos escenarios.

Para el primer escenario, se contemplará el año 2024 y 2025 un aumento del 10 % de las ventas anuales y el año 2026 y 2027 un incremento del 20 %, debido a que la empresa gestionó de manera correcta la captación de los compradores y clientes potenciales, el manejo adecuado de la publicidad y el diversificar sus líneas de productos, así como utilizar diversas herramientas de mercado que genere un interés atractivo del producto hacia los clientes, como promociones, descuentos, entre otros.

Tabla 47

Simulación de aumento en ventas

Año	El Quebracho				
	Flujo de Caja anual (en dolares) Al 31 de diciembre de cada año				
	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas	\$ 12,163.38	\$ 13,379.72	\$ 14,717.69	\$ 17,661.23	\$ 21,193.47
Costo de ventas	\$ 8,940.08	\$ 9,834.09	\$ 10,817.50	\$ 12,981.00	\$ 15,577.20
Utilidad Bruta	\$ 3,223.30	\$ 3,545.63	\$ 3,900.19	\$ 4,680.23	\$ 5,616.27
Gastos Operativos					
Total de gastos operativos	\$ 4,496.19	\$ 4,622.26	\$ 4,752.75	\$ 4,887.80	\$ 5,027.58
Utilidad Operativa	\$ -1,272.90	\$ -1,076.64	\$ -852.56	\$ -207.57	\$ 588.69
Intereses de la deuda	\$ 337.46	\$ 274.83	\$ 206.10	\$ 130.65	\$ 47.83
Utilidad antes de impuestos	\$ -1,610.36	\$ -1,351.47	\$ -1,058.65	\$ -338.22	\$ 540.86
Impuesto de renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad neta	\$ -1,610.36	\$ -1,351.47	\$ -1,058.65	\$ -338.22	\$ 540.86
Depreciación de activos	\$ 894.15	\$ 894.15	\$ 894.15	\$ 894.15	\$ 894.15
Amortización	\$ 641.58	\$ 704.20	\$ 772.94	\$ 848.39	\$ 931.20
Valor de desecho					\$ 1,820.88
Capital de trabajo	\$ -544.58			\$ 544.58	
Inversión	\$ -5,024.44				
Aporte del socio	\$ -116.95				
Préstamo	\$ 3,781.36				
Flujo de efectivo anual	\$ -1,670.71	\$ -1,357.78	\$ -1,161.52	\$ -292.46	\$ 2,869.27

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

El segundo escenario toma como factor el costo de ventas anuales, siendo de una disminución del 2 % para el año 2024 en adelante, considerando que el costo de ventas actualmente representa casi el 74 % de las ventas, esto puede generarse al utilizar productos sustitutos de menor costo, sin afectar la calidad del producto ofrecido. Este porcentaje de disminución considera la situación actual del país y futura, ya que la inflación ha ido en crecimiento.

Tabla 48

Disminución en costo de ventas

El Quebracho						
Flujo de Caja anual (en dolares)						
Al 31 de diciembre de cada año						
Año	2023	2024	2025	2026	2027	
Ventas	\$ 12,163.38	\$ 13,029.72	\$ 13,941.80	\$ 14,901.76	\$ 15,911.84	
Costo de ventas	\$ 8,940.08	\$ 8,761.28	\$ 8,586.06	\$ 8,414.34	\$ 8,246.05	
Utilidad Bruta	\$ 3,223.30	\$ 4,268.43	\$ 5,355.74	\$ 6,487.43	\$ 7,665.80	
Total de gastos operativos	\$ 4,496.19	\$ 4,622.26	\$ 4,752.75	\$ 4,887.80	\$ 5,027.58	
Utilidad Operativa	\$ -1,272.90	\$ -353.83	\$ 602.99	\$ 1,599.63	\$ 2,638.22	
Intereses de la deuda	\$ 337.46	\$ 274.83	\$ 206.10	\$ 130.65	\$ 47.83	
Utilidad antes de impuestos	\$ -1,610.36	\$ -628.66	\$ 396.90	\$ 1,468.98	\$ 2,590.39	
Impuesto de renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Utilidad neta	\$ -1,610.36	\$ -628.66	\$ 396.90	\$ 1,468.98	\$ 2,590.39	
Depreciación de activos	\$ 894.15	\$ 894.15	\$ 894.15	\$ 894.15	\$ 894.15	
Amortización	\$ 641.58	\$ 704.20	\$ 772.94	\$ 848.39	\$ 931.20	
Valor de desecho					\$ 1,820.88	
Capital de trabajo	\$ -544.58				\$ 544.58	
Inversión	\$ -5,024.44					
Aporte del socio	\$ -116.95					
Préstamo	\$ 3,781.36					
Flujo de efectivo anual	\$ -1,670.71	\$ -1,357.78	\$ -438.71	\$ 518.11	\$ 1,514.74	\$ 4,918.80

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2022).

Para el ultimo escenario se utiliza la variación de una disminución del 10 % en los gastos, específicamente, en el mantenimiento del vehículo, en los servicios del contador y en el costo del combustible. Con respecto al mantenimiento, se puede ocasionar dicha disminución por un cambio en los precios de los productos para el mantenimiento, así como el combustible. Para el contador, se considera que disminuya el cobro por sus servicios profesionales, también, se considera obtener un financiamiento mediante un socio, que pueda aportar el 50 % del capital restante.

Tabla 49*Disminución de gastos operativos y aporte de otro socio*

Año	El Quebracho				
	Flujo de Caja anual (en dólares) Al 31 de diciembre de cada año				
	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas	\$ 12,163.38	\$ 13,029.72	\$ 13,941.80	\$ 14,901.76	\$ 15,911.84
Costo de ventas	\$ 8,940.08	\$ 9,576.84	\$ 10,247.22	\$ 10,952.79	\$ 11,695.21
Utilidad Bruta	\$ 3,223.30	\$ 3,452.87	\$ 3,694.58	\$ 3,948.97	\$ 4,216.64
Gastos Operativos					
Patente municipal	\$ 486.84	\$ 503.88	\$ 521.52	\$ 539.77	\$ 558.66
Servicios Contables	\$ 148.08	\$ 133.27	\$ 119.94	\$ 107.95	\$ 97.16
Mantenimiento del vehículo	\$ 205.32	\$ 184.79	\$ 166.31	\$ 149.68	\$ 134.71
Depreciación de activos	\$ 894.15	\$ 894.15	\$ 894.15	\$ 894.15	\$ 894.15
Servicios Ocasionales	\$ 936.90	\$ 969.69	\$ 1,003.63	\$ 1,038.76	\$ 1,075.11
Combustible	\$ 888.00	\$ 799.20	\$ 719.28	\$ 647.35	\$ 582.62
Total de gastos operativos	\$ 3,559.29	\$ 3,484.98	\$ 3,424.83	\$ 3,377.66	\$ 3,342.41
Utilidad Operativa	\$ -336.00	\$ -32.11	\$ 269.74	\$ 571.31	\$ 874.23
Intereses de la deuda	\$ 337.46	\$ 274.83	\$ 206.10	\$ 130.65	\$ 47.83
Utilidad antes de impuestos	\$ -673.46	\$ -306.94	\$ 63.65	\$ 440.66	\$ 826.40
Impuesto de renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad neta	\$ -673.46	\$ -306.94	\$ 63.65	\$ 440.66	\$ 826.40
Depreciación de activos	\$ 894.15	\$ 894.15	\$ 894.15	\$ 894.15	\$ 894.15
Amortización	\$ 641.58	\$ 704.20	\$ 772.94	\$ 848.39	\$ 931.20
Valor de desecho					\$ 1,820.88
Capital de trabajo	\$ -544.58				\$ 544.58
Inversión	\$ -5,024.44				
Aporte del socio	\$ -116.95				
Préstamo	\$ 3,781.36				
Socio	\$ 835.35				
Flujo de efectivo anual	\$ -835.36	\$ -420.88	\$ -116.99	\$ 184.86	\$ 486.42
					\$ 3,154.81

Fuente: Elaboración propia de los investigadores, (2022).

Análisis de sensibilización

Tomando como referencia los tres escenarios mencionados, se puede observar en la tabla 49 el cambio que estos escenarios repercuten ante los indicadores financieros, donde el primer y segundo escenario tiene un VAN y TIR positivo, por lo que el proyecto está generando un ganancia con respecto al escenario realista o esperado, por otra parte, el tercer escenario, si bien tiene un VAN ajustado y TIR positivo, es un escenario que afecta la riqueza del proyecto, comparado al realista, el cual en su periodo de retorno es mayor al esperado.

Tabla 50*Comparación de escenarios*

Indicadores	Escenario realista	Primer Escenario Aumento de las ventas)	Segundo Escenario (Disminución del costo de ventas)	Tercer Escenario (Disminución de los gastos)
VAN BÁSICO	\$ -5590,87	\$ 54,75	\$ 25,83	\$ -114,18
VAN PRÉSTAMO	\$ 343,38	\$ 343,38	\$343,38	\$ 343,38
VAN AJUSTADO	\$ -5247,49	\$ 398,13	\$369,20	\$ 229,20
ID	\$ -2,35	\$ 1,03	\$ 1,02	\$ 0,86
TIR	-55,04 %	12,06 %	11,90 %	9,99 %
VPFE	\$ -3920,16	\$ 1725,46	\$ 1696,53	\$ 721,17
PBP	-1,74	1,91	2,14	2,32

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2023).

Una vez que se realizaron todas las comparaciones de los escenarios en el análisis de sensibilidad, se puede distinguir que, con la aplicación de un aumento del 10 % en ventas y la disminución del 2 % en los costos de venta; ya sea por separado, o bien, en conjunto; estos provocan que a partir de ese momento el proyecto sea viable, convirtiendo al VAN en positivo y obteniendo una TIR positiva. Esto indica que el valor actual neto del proyecto es viable porque se logra cubrir la inversión inicial y generar ganancias para el empresario. Además de obtener una Tasa Interna de Retorno rentable, es decir, el empresario obtendrá un rendimiento futuro de dicha inversión, dándole como oportunidad poder reinvertir en este proyecto.

Si bien es cierto en el escenario la realista, del proyecto no es viable, sin embargo, implementado diferentes estrategias planteadas, o bien, implementando otras estrategias como diversificar las ventas y tratar de ampliar el segmento del mercado, tomando en cuenta el cuidado los costos y gastos, se podría lograr un incremento en sus utilidades.

Conclusiones

De acuerdo con la información arrojada por los estudios, se concluye que:

- a) La miel es un producto que tiene una alta demanda en la población de Liberia. El 100 % de los encuestados afirmó que adquieren al menos una botella de 100 gramos al mes, lo cual permitió inferir que hay un mercado por satisfacer con la comercialización del producto.
- b) Se determina una inversión requerida de \$5569,01 la cual es relativamente baja, debido a que el empresario cuenta con los activos de mayor valor, lo que favorece, al no tener que invertir un monto alto en equipo para operar.
- c) La inversión total del proyecto la asume el empresario, debido a que no representa un valor tan alto, en comparación con los activos que ya posee.
- d) En el proyecto no se contempla un salario para el empresario, pero sí una remuneración mensual. En cuanto al área de producción, se hará una contratación ocasional, la cual será una vez por semana, siendo esta la requerida para dar mantenimiento a las colmenas. Lo anterior, con el fin de eliminar los gastos de planilla.
- e) La comercialización de la miel El Quebracho se considera como un proyecto que no es viable financieramente, dados los resultados de los análisis realizados y los indicadores.

Recomendaciones

Al finalizar la investigación, se plantea las siguientes recomendaciones:

- a) Se recomienda establecer rótulos en la entrada del terreno y, a la par de la carretera Interamericana, para atraer clientes, lo cual permita que estos conozcan de la producción y venta de miel natural.
- b) Se recomienda también la construcción de una sala de extracción más apta y amplia para futura expansión de producción.
- c) Se aconseja que los envases sean en pro con la naturaleza, como una opción para ayudar y evitar contaminar más el ambiente con envases más duraderos y reutilizables.
- d) Se aconseja inversiones futuras en equipos más especializados.
- e) Se sugiere incluir un nuevo socio para incrementar la producción y eliminar las cargas financieras.
- f) Se recomienda realizar un estudio de mercado fuera de la zona de Liberia, con el fin de identificar clientes potenciales, a los cuales el empresario podría abarcar dada la alta demanda del producto.
- g) Para el aprovechamiento del terreno con el que cuenta el empresario para esta actividad, se recomienda ampliar la cantidad de colmenas existentes, para así incrementar la producción de esta y mejorar los ingresos.
- h) El empresario ha creado una buena relación con los clientes, debido al servicio personalizado, sin embargo, se recomienda el registro de la marca para un mejor posicionamiento en el mercado.

Referencias bibliográficas

- Arboleda, G. (2014). *Proyecto Formulación, Evaluación y Control*. Obtenido de https://www.academia.edu/34454499/Libro_Proyectos_Formulacion_evaluacion_y_control_Arboleda_Velez_German Banco Central de Costa Rica (BCCR, 2022). Informe de política monetaria, enero 2022. https://www.bccr.fi.cr/publicaciones/DocPoliticaMonetariaInflacin/IPM_enero_2022.pdf
- Baca, G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. http://iindustrialitp.com.mx/msamuel.lopezr/Evaluacion_de_Proyectos_7ma_Ed_Gabriel_Baca_Urbina.pdf
- Banco Hipotecario de la Vivienda. (14 de abril del 2005). *Normas y Procedimientos para la gestión de las carteras fideicomitidas recibidas en dación en pago*. Obtenido de Sistema Costarricense de Información Jurídica: http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=54724&nValor3=59957&strTipM=TC
- Banda, J. (12 de agosto de 2016). *Definición de Patente*. <https://www.economiasimple.net/glosario/patente>
- Benloch, I. (15 de febrero del 2019). *Definición de Renta disponible*. Obtenido de Economía simple. net: <https://www.economiasimple.net/glosario/renta-disponible>
- Campos, M. (2009). *Métodos y técnicas de investigación académica*. Costa Rica. http://www.icomoscr.org/m/investigacion/%5bmetodos%5dfolleto_v.1.1.pdf
- Campos, D. (6 de noviembre de 2021). *Razones Financieras*. (R. Bastos, Entrevistador).

Componentes del costo de inventarios. (18 de febrero del 2018). Obtenido de Actualícese.com:

<https://actualicese.com/componentes-del-costode-inventarios-casos-conforme-al-estandar-para-pymes/>

Chicaiza, J. & Sinchi, A. (2014). *Diseño del proyecto para la implementación de una empresa elaboradora de miel de abeja mediante procesos industrializados de recolección y tratamiento en el cantón Cuenca.* (tesis de pregrado). Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca.

Cordero, A. (2014). *Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de miel de abeja empacada de la red Quercus, bajo el programa de impulso a la competitividad de pymes del MEIC, en Buenos Aires, Puntarenas.* (Tesis de grado). Buenos Aires, Puntarenas.

Decreto Ejecutivo 37099. (20 de febrero del 2012). *Pública Resolución N° 269-2011 (COMIECO-LXI) de fecha del 2 de diciembre de 2011 y su anexo: Procedimiento de Reconocimiento de los Registros Sanitarios de Alimentos y Bebidas Procesados.* Obtenido de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=72464&nValor3=111025&strTipM=TC#ddown

Dirección General de Tributación. (15 de junio del 2018). *Criterio interpretativo sobre la aplicación de las normas internacionales de información Financiera respecto a la Normativa Tributaria.* Obtenido de Sistema Costarricense de Información Jurídica: http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=86803&nValor3=112813&strTipM=TC

Garcillán, M., & Rivera, J. (2007). *Dirección de Marketing: Fundamentos y aplicaciones.* <https://books.google.co.cr/books?id=NTR1DkBBIW8C&pg=PA69&dq=definicion+de+mercado&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjSqMv->

[jIzqAhWCc98KHTIBB4QQ6AEIJTAA#v=onepage&q=definicion%20de%20mercado&f=false](https://www.economiasimple.net/glosario/competencia#v=onepage&q=definicion%20de%20mercado&f=false)

García, I. (19 de septiembre de 2017). *Economía simple*.

<https://www.economiasimple.net/glosario/competencia>

García, I. (11 de enero de 2018). *La estructura organizativa de la empresa*.

<https://www.emprendepyme.net/la-estructura-organizativa-de-la-empresa.html>

Gardey, A., & Pérez, J. (2018). *Definición de*. <https://definicion.de/enjambre/>

Gestión en Recursos Naturales. (2018). *Gestión en Recursos Naturales, impacto Ambiental*.

<https://www.grn.cl/impacto-ambiental.html>

Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración Financiera*.

<https://educativopracticas.files.wordpress.com/2014/05/principios-de-administracion-financiera.pdf>

Gómez, G. (2020). *Planificación Estratégica*. [https://www.ubilapaz.edu.bo/wp-](https://www.ubilapaz.edu.bo/wp-content/uploads/2020/04/Clase7_ADM_8_Planificaci%C3%B3nEstrat%C3%A9gica_N_F_G%C3%B3mez_Gustavo_02.pdf)

[content/uploads/2020/04/Clase7_ADM_8_Planificaci%C3%B3nEstrat%C3%A9gica_N_F_G%C3%B3mez_Gustavo_02.pdf](https://www.ubilapaz.edu.bo/wp-content/uploads/2020/04/Clase7_ADM_8_Planificaci%C3%B3nEstrat%C3%A9gica_N_F_G%C3%B3mez_Gustavo_02.pdf)

González, L. (2015). *Estudio de viabilidad comercial para una marca de miel de abeja para la asociación de productores apícolas Cruz Verde del distrito de Illimo-Chiclayo*. (Tesis de grado). Illimo-Chiclayo.

https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/634/1/TL_Gonzales_Montenegro_Lilian_a.pdf

Google maps. (2022). Obtenido de <https://www.google.com/maps/search/los+angeles+quebrada+grande+liberia+guanacaste/@10.8685846,-85.4457387,1507m/data=!3m1!1e3!5m1!1e4>

Google maps. (2022). Obtenido de <https://www.google.com/maps/place/Quebrada+Grande,+Liberia,+Guanacaste/@10.8216208,-85.5563843,12055m/data=!3m1!1e3!4m5!3m4!1s0x8f75716efdc531df:0x2e054cfce7c0c384!8m2!3d10.843223!4d-85.4920542>

Google maps. (2022). Obtenido de <https://www.google.com/maps/place/Quebrada+Grande,+Liberia,+Guanacaste/@10.8432283,-85.5095637,6027m/data=!3m1!1e3!4m5!3m4!1s0x8f75716efdc531df:0x2e054cfce7c0c384!8m2!3d10.843223!4d-85.4920542>

Google maps. (25 de octubre de 2022). Obtenido de <https://www.google.com/maps/dir/liberia/10.8209472,-85.5347821/@10.7390354,-86.0526082,9z/data=!4m9!4m8!1m5!1m1!1s0x8f757d2a8a1c08e5:0xb2f8a494fb368393!2m2!1d-85.4406747!2d10.6345964!1m0!3e0!5m2!1e2!1e4?hl=es>

Guajardo, G., & Andrade, N. (2014). *Contabilidad Financiera*: Guanacaste. (2012). <http://www.guanacastecostarica.com/espanol/cities/liberia.html>

Guevara, D. (31 de enero del 2020). *Rentas pasivas: ¿en qué consisten y cuál es su manejo fiscal?* Obtenido de Actualícese: <https://actualicese.com/rentas-pasivas-en-que-consisten-y-cual-es-su-manejo-fiscal/>

- Hacienda, M. d. (25 de marzo de 2019). *Método de valuación inventarios*. Obtenido de https://www.hacienda.go.cr/docs/5d52fe1f96cac_OFICIO%20DCN-0228-2019%20CONSULTA%20NI%20CCP%20INVENTARIOS.PDF
- Harvard. (2017). *Guía hbr: Finanzas básicas*. Editorial Reverté. <https://ebookcentral.proquest.com.una.remotexs.co/lib/sidunalibroebbooks/reader.action?docID=6808077&query=%22finanzas%22#>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6ª. ed.). Mc Graw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2017). *Metodología de la investigación*. https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdfhttps://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/55714539/2017_MartinezAyala_et_al.Apicultura.pdf?1517773729=&responsecontentdisposition=inline%3B+filename%3DApicultura_Manejo_Nutricion_Sanidad_y_Fl.pdf&Expires=1591327880&Signature=C0M1mtObkGiQ9~viuDMvmAnO3bdIm3CtXjdUgRIW53yS0z-1JB5hwzPBL5B02E5EGPpzlNG2Izh0ai~dQq8DbJ0fwWAvQu7oX7nssnebLyAqOBcdDs m9Bj9wejusm4HwibeAjNDAs4x9HSStnvZnoEgCIHxKaxjRmVWkDsx1Pzdr3lkiNnWq7o47nvUR5M6hNiBahth3kFOOHkY0FrTZGjui2iD7NVYVZfdkCnvzdIgLwfu2V6bCFB6aicJu
- Icart, M., FuenteIsaz, C., y Pulpón, A. (2006). *Elaboración y Presentación de un Proyecto de Investigación y una Tesina*. <http://www.publicacions.ub.edu/refs/indices/06677.pdf>
- INDER. (diciembre de 2014). *INDER*. <https://www.inder.go.cr/liberia-la-cruz/Caracterizacion-Territorio-Liberia-LaCruz.pdf>

- INEC. (2011a). *Indicadores demográficos y sociales según provincia, cantón y distrito*.
<https://www.inec.cr/censos/censos-2011>
- INEC. (2011b). *Indicadores económicos según cantón y distrito*.
<https://www.inec.cr/censos/censos-2011>
- INEC. (2011c). *Indicadores educativos y uso de tecnologías de la comunicación e información según cantón y distrito*. <https://www.inec.cr/censos/censos-2011>
- INEC. (2011d). *Indicadores de tenencia de dispositivos de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), según provincia, cantón y distrito*. Obtenido de <https://www.inec.cr/censos/censos-2011>
- INEC. (2011e). *Población total proyectada al 30 de junio por grupos de edades, según provincia, cantón, distrito y sexo*. <http://www.inec.go.cr/poblacion/estimaciones-y-proyecciones-de-poblacion>
- INEC. (2014). *Total de Fincas con Apicultura y Cantidad de Colmenas*. <https://www.inec.cr/documento/cuadro-119-costa-rica-total-de-fincas-conapicultura-y-cantidad-de-colmenas-segun>
- Jaén, A., Carreras, R., Casals, M., Calventus, Y., Costa, M., Monserrat, S., Roca, x. (2006). *Tecnología energética y medio ambiente -I*. Cornellà de Llobregat: UPC.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. (14^a. ed.). Pearson Education.
https://claudiobasile.files.wordpress.com/2012/02/marketing_kotler-armstrong.pdf
- Kotler P., y Armstrong, G. (2017). *Fundamentos de Marketing*. (13^a. ed.). Editorial Pearson Education.

- Ley 7092. (21 de abril de 1988). *Sistema Costarricense de Información Jurídica*. Obtenido de http://www.pgrweb.go.cr/SCIJ/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_articulo.aspx?param1=NRA&nValor1=1&nValor2=10969&nValor3=105707&nValor5=63824
- Ley N° 5395. (29 de setiembre de 2021). *Ley General de Salud*. Obtenido de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=6581&nValor3=96425&strTipM=TC#ddown
- Ley N° 63. (04 de octubre de 2021). *Código Civil*. Obtenido de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=15437&nValor3=90115&strTipM=TC
- Ley N° 7451. (29 de setiembre de 2021). *Ley de Bienestar de los Animales*. Obtenido de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=24319&nValor3=25739#ddown
- Ley N° 8495. (06 de abril de 2006). *Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal*. Obtenido de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=57137&nValor3=80913&strTipM=TC
- Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional. (26 de setiembre de 1953). *Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional*. Obtenido de Sistema Costarricense de Información Jurídica: http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=9925&nValor3=91929&strTipM=TC
- López L., M. (2018). *Guerra de Miel: Hipótesis Para Una Historia Ambiental de la Miel de Abeja en Costa Rica (1906-2014)*. Recuperado de

file:///C:/Users/Andres/Downloads/330-Texto%20del%20Manuscrito-640-

210-20181211.pdf

López, J. (julio de 2018). *Economipedia*. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/inversion.html>

Malholtra, N. (2008). *Investigación de Mercados*. Pearson Education.

Manual para la formación en Medio Ambiente. (2008). Lex Nova S.A.

Manual técnico de Apicultura. (2005). Obtenido de

http://www.mieldemalaga.com/data/manual_apicultura.hon.pdf

Manza Té. (2022). *Información empresarial*. Obtenido de <https://manzate.co.cr/quienes-somos/>

Ministerio de Hacienda Costa Rica. (2021a). *Dirección General de Tributación*. Obtenido de

<https://www.hacienda.go.cr/contenido/12499-direccion-general-de-tributacion>

Ministerio de Hacienda. (2021b). *Información general Impuesto sobre las utilidades*. Obtenido de

Ministerio de Hacienda: <https://www.hacienda.go.cr/contenido/15487-informacion-general-impuesto-sobre-las-utilidades>

MONDAIZA. (2022). *Información empresarial*. Obtenido de

<https://www.mondaisa.com/nosotros>

Mariline, D. (2015). *Proyecto de Factibilidad para la Producción de Miel de Abeja en la*

Parroquia Bellavista del Cantón Espíndola, y su Comercialización en la Ciudad de Loja.

(Tesis de grado). Loja.

Marketing Publishing Center. (1994). *El plan de negocios*. Díaz de Santo S.A.

Martínez-Pérez de Ayala L.R. (2017). *Apicultura: manejo, nutrición y sanidad*. Obtenido de

https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/14924/TFG_%20Jose%20Eduardo%20Vargas%20Miranda.pdf?sequence=1&isAllowed=y

MIDEPLAN. (2017). *Ministerio de Desarrollo de Planificación Nacional y Política Económica*.

Obtenido de <https://www.mideplan.go.cr/indice-desarrollo-social>

Ministerio de Salud. (2022). *Registro de productos de interés sanitario*.

www.ministeriodesalud.go.cr

Morales Rojas, C., Rosales Valladares, R., & Hernández Pérez, H. (2013). *Asamblea Legislativa*

de la República de Costa Rica. Obtenido de <http://www.asamblea.go.cr/ci/Documentos%20Igualdad%20y%20Equidad%20de%20Genero/Politica%20de%20Igualdad%20y%20Equidad%20de%20G%C3%A9nero%20de%20la%20Asamblea%20Legislativa.pdf>

Municipalidad de Liberia. (Octubre de 2015). *Plan de Gobierno Municipal, Periodo 2016-2020*.

Obtenido de <https://www.nacion.com/gnfactory/investigacion/2016/elecciones-municipales/candidatos/203770818/plan.pdf>

Municipalidad de Liberia. (09 de febrero de 2017). *Mapa del cantón de Liberia*. Obtenido de

<https://www.muniliberia.go.cr/muni/std/92/canton-de-liberia>

Muñoz, D., Samboli, J. (2016). *Estudio de viabilidad, a nivel de prefactibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de miel de abejas puras en el municipio de Popayán*. (tesis de grado). Popoyán.

Omeñaca, J. (2009). *Plan General de Contabilidad y plan general de la contabilidad de Pymes comentados*. DEUSTO.

Palacios, H. (2006). *Fundamentos Técnicos de la Matemática Financiera*. Pontificia Universidad Católica del Perú.

Pérez, J., & Gardey, A. (2013). *Definición de Demanda*. Obtenido de

<https://definicion.de/demanda/>

Pérez & Gardey. (2018). *Definición de Colmena*. Obtenido de <https://definicion.de/colmena/>

Pérez, J., & Merino, M. (2013). *Definición de Viabilidad*. Obtenido de

<https://definicion.de/viabilidad/>

Quiroa, M. (2020). *Economipedia*. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/producto.html>

Reglamento del control de Bienes. (30 de 05 de 2011). *Sistema Costarricense de información*

Jurídica.

Obtenido

de

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=71341&nValor3=86571&strTipM=TC

Renta Activa. (2021). Obtenido de Expansion.com:

https://www.google.com/search?q=concepto+de+rentas+activas&client=firefox-b-d&sxsrf=AOaemvIpJvgX7VXNb39rmF_zgnYvGHcSBg%3A1636852683726&ei=y2OQYYnlK5qdwbkPxaKPCA&oq=concepto+de+rentas+activas&gs_lcp=Cgdnd3Mtd2l6EAMyBQghEKABOgcIIxCwAxAnOgcIABBHELADOgcIABCwA

Renta presuntiva ¿Qué es y cómo se calcula? (21 de 07 de 2021). Obtenido de Gerencie.com:

[https://www.gerencie.com/renta-presuntiva.html#Que es la renta presuntiva en el impuesto a la renta](https://www.gerencie.com/renta-presuntiva.html#Que%20es%20la%20renta%20presuntiva%20en%20el%20impuesto%20a%20la%20renta)

Riquelme, M. (2019). *Organigrama*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/organigrama/>

Rojas, R. (2007). *Sistema de costos un proceso para su implementación*. Centro de Publicaciones Universidad Nacional de Colombia, Sede Manizales.

Ruiz Orozco, B. (2003). *Proyecto Fortalecimiento e Integración de la Educación Media a los Procesos de Desarrollo Rural Sostenible y Combate a la Pobreza en América Central*. Obtenido de <https://bdigital.zamorano.edu/bitstream/11036/2939/1/01.pdf>

Sampieri, R., Collado, C., & Lucio, M. (2004). *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill.

Sánchez, J. (2020). *Economipedia*. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/consumidor.html>

Sandoval, j., & Hernández, G. (4 de diciembre de 2018). *Crítica a la teoría del Capital humano*.

Sapag, N. (2007). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación*. Pearson Educación.

Sistema Costarricense de información Jurídico. (2018). *Ley del impuesto sobre el valor agregado*.

Obtenido

de

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=87720

Silva, L., & Restrepo, S. (2012). *Flora apícola*. Obtenido de

<http://repository.humboldt.org.co/bitstream/handle/20.500.11761/32562/469.pdf?sequence=1>

Smeke Zwaiman, J. Morales Bañuelos, P. B. & Huerta García, L. (2018). *Costos gerenciales*.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

<https://elibro.net.una.remotexs.co/es/ereader/unacr/116945?page=128>

Sigüenza Aragón, S. (27 de julio de 2020).

Obtenido de <https://uca.edu.sv/mdt/blog/igualdad-y-equidad-de-genero/>



Villalobos Naranjo, W. (7 de noviembre de 2021). *Razones Financieras*. (R. Bastos, entrevistadora)

Vargas Miranda, E. (2018). *Propuesta técnica y económica para la producción de vino de miel de abeja, como producto alternativo de los sistemas apícolas de Grecia, Alajuela*. Universidad Nacional de Costa Rica.

Anexos

Anexo 1

Formulario para solicitud de permiso de funcionamiento sanitario

		FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO					
A. INFORMACION RELATIVA AL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD PARA LA CUAL SOLICITA PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO: (No dejar espacios en blanco, escribir claro de preferencia letra imprenta o de molde libre de tachaduras)							
1	MOTIVO DE PRESENTACION	2	GRUPO DE RIESGO	3	CODIGO(S) CIU:	4	TIPO DE ACTIVIDAD O SERVICIO
	1 ERA VEZ		A B C				♦PRINCIPAL:
	RENOVACION						♦ACCESORIA (S):
5	NOMBRE COMERCIAL DEL ESTABLECIMIENTO, EMPRESA O NEGOCIO QUE SOLICITA PSF:						
6	PROVINCIA:	7	CANTON:	8	DISTRITO:		
9	DIRECCION EXACTA DEL ESTABLECIMIENTO (CALLE/AVENIDA Y OTRAS SENAS ESPECIFICAS):						
10	TELÉFONOS:	11	Nº DE FAX:	12	APDO. POSTAL:	13	CORREO ELECTRÓNICO:
14	NOMBRE DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:					15	Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD:
16	TELÉFONOS:	17	Nº DE FAX:	18	APDO. POSTAL:	19	CORREO ELECTRÓNICO:
20	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:						
21	RAZÓN SOCIAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:					22	CÉDULA JURÍDICA:
23	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE					24	Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD:
25	TELÉFONO:	26	Nº DE FAX:	27	APDO. POSTAL:	28	CORREO ELECTRÓNICO:
29	LUGAR O MEDIO DE NOTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL INMUEBLE:						
30	Nº TOTAL DE EMPLEADOS:	31	Nº HOMBRES:	Nº MUJERES:	32	Nº TOTAL DE OCUPANTES:	
33	HORARIO DE TRABAJO (APERTURA Y CIERRE):			34	HORARIO DE ATENCION DE USUARIOS:		
35	AREA DE TRABAJO EN METROS CUADRADOS:						
36	DESCRIPCION DE LOS SERVICIOS OFERTADOS: (Ver instrucciones al dorso usar hojas adicionales si es necesario):						
37	GENERA RESIDUOS PELIGROSOS: () SI () NO CANTIDAD POR MES:						
38	FIRMA DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL DE LA ACTIVIDAD O ESTABLECIMIENTO:			AUTENTICACION:			
B. LOS SIGUIENTES ESPACIOS SON DE USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD (Deben llenarse conforme lo señala el instructivo).							
39	FECHA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:			40	NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD:		
41	SELLO			42	Nº DE SOLICITUD:		
C. REQUERIMIENTOS DE LA SOLICITUD							
1. DECLARACION JURADA (Solo en caso de primera vez) ()							
2. COPIA DE COMPROBANTE DE PAGO DE SERVICIOS ()							
3. COPIA DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD (Solo en caso de primera vez) ()							
4. CERTIFICACION REGISTRAL O NOTARIAL DE LA PERSONERIA JURIDICA VIGENTE (Solo en caso de primera vez) ()							
D. USO EXCLUSIVO PARA ACTIVIDADES DEL GRUPO C:							
Para las actividades del Grupo C, el presente formulario con la debida firma del funcionario que recibe la solicitud y sello de la DARS constituirá el Certificado de Permiso de Funcionamiento.							
				PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO N° _____ FECHA: _____ TIENE VALIDEZ DE _____ AÑOS SELLO FECHA DE VENCIMIENTO: _____ NOMBRE Y FIRMA: _____ / _____ (Funcionario que recibe la solicitud)			

Fuente: Ministerio de Salud (2022).

Anexo 2

Solicitud de registro de marca


 REGISTRO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL
SOLICITUD DE MARCA

RPI-01

El suscrito¹: _____En concepto de apoderado²: _____Según: ____ Certificación o Poder adjunta³
 ____ Certificación o Poder adjunta al Expediente⁴De la sociedad denominada⁵: _____Organizada y existente bajo las leyes de⁶: _____Domiciliada en⁷: _____Hace constar que el solicitante es titular de una empresa o establecimiento ubicado en⁸:
 _____Solicito la inscripción de **marca de fábrica ()** **marca de comercio ()** **marca de servicios ()**⁹

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Traducción de la parte denominativa¹⁰:

___ Reservas¹¹:

Clase ___ internacional¹², para proteger y distinguir¹³:

País de Origen¹⁴: _____

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

Señalo para atender Notificaciones sobre esta gestión¹⁶:

El día _____

Firma del solicitante o representante

Timbre¹⁷:

¹⁰ Aportar traducción del signo cuando esté constituida por algún elemento denominativo con significado en un idioma distinto del castellano.

¹¹ Indicar si hace reserva o no de los colores contemplados en el diseño solicitado. Señalar si no se hace reserva sobre algún término que contenga la marca o el diseño que sea genérico o de uso común.

¹² Indicar la clase conforme a los productos o servicios que protegerá la marca, de acuerdo con la Clasificación Internacional de Productos y Servicios (Niza).

¹³ Especificar la lista de productos o servicios que protegerá la marca (omite términos como "etc.", "y otros", "y todos los demás productos o servicios incluidos en esta clase").

¹⁴ Indicar el País de Origen de la marca.

¹⁵ Debe aportar el comprobante de pago de derechos equivalente a \$50 en timbres del Registro Nacional. Solicital multiclase se paga \$50 por cada clase.


¹⁶ Los medios que indica la ley.

¹⁷ Aportar \$20 en timbres de Archivo Nacional.

Fuente: Registro Nacional (2023).

Anexo 3

Declaración de inscripción en el Registro Único Tributario

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

Fuente: Ministerio de Hacienda (2023)

Anexo 4

Formulario de solicitud de patente actividad comercial



Municipalidad de Liberia
Departamento de Patente
FORMULARIO DE SOLICITUD DE PATENTE ACTIVIDAD COMERCIAL

Timbres Fiscales
Por 100 colones
F-4-R

Nota: Antes de completar este formulario leer el dorso del mismo

1-DATOS DEL SOLICITANTE DE LA PATENTE:

Nombre del Patentado: _____
Cédula (Personal o jurídica) N°: _____
En caso de Persona Jurídica: Nombre del representante legal: _____ Cédula _____
Señala cualquiera de los siguiente medios para recibir notificaciones: Fax: _____ Dirección: _____
Correo electrónico: _____

2- DATOS DE LA PROPIEDAD DONDE ESTARA LA ACTIVIDAD SOLICITADA.

Nombre del Dueño de la Propiedad: _____
En caso de sociedades: Nombre del representante legal: _____
Cédula (Personal o Jurídica) N°: _____ El Arriendo (Explotación comercial) será a partir del día (favor anotar información) _____ Folio Real Numero: _____, Plano Catastro Numero _____

3- DATOS DE LA ACTIVIDAD QUE SOLICITARA:

a) Nombre comercial _____ La actividad solicitada es de: _____
ubicado en Distrito _____ Barrio: _____ Otras señas: _____
Teléfono: _____ Fax: _____ Correo electrónico: _____ @ _____

Si gusta, Anote aquí alguna referencia mas _____

b) Que por haber reunido los requisitos legales respectivos solicito la patente comercial aquí descrita (Ver punto. a).

Para dar fe lo aquí mencionado, en mi condición solicitante y en pleno disfrute de mis capacidades física y mentales aperebidos de las penas con que se castiga los delitos de falso testimonio y perjurio, artículo 318, de código penal, declaro (amos) bajo fe de juramento que la información que indicamos aquí es verdadera, así como también la documentación adjuntada (requisitos) todas son copia fiel y exacta del original, además que el local está totalmente independiente con su propio acceso, para eso autorizo se me visite para que corroboren lo dicho, todo lo contrario se proceda conforme a la ley.

En fe de lo anterior, firmamos en _____, a las _____ horas, del _____ de _____ del 20 _____.

Firma de la Patentada
N° de Cédula: _____

X _____
Firma Dueño de la Propiedad
N° de Cédula _____

Autorizo a: _____ N° de Cédula: _____ para que presente y retire documentos con respecto a este trámite.

Firma Solicit. de patente Autorizando su representación

Fuente: Municipalidad de Liberia (2023).

Anexo 5

Solicitud de trámite de Certificado Veterinario de Operación

	DIRECCIÓN NACIONAL DE OPERACIONES	Rege a partir de: 08/01/2020	Código: DNO-PG-001-RE-001
	Solicitud de Trámite de Certificado Veterinario de Operación (CVO).	Versión 07	Página 1 de 3

(Los espacios deben ser llenados en su totalidad, con "X" los espacios de marcar y con letra clara y legible los espacios para completar).

Tipo de trámite requerido (marque con X)			
Solicitud de Certificado Veterinario de Operación: <input type="radio"/>		Actualización del Registro Anual: <input type="radio"/>	
		Modificación de Registro: <input type="radio"/>	
Número de CVO:		Código Oficial de Registro / SIREA:	
1. Información del ESTABLECIMIENTO (debe de coincidir con la documentación adjunta).			
Nombre del establecimiento (Fantasía):		Provincia:	
Nombre del establecimiento (Legal):		Cantón:	
Teléfono:	Fax:	Distrito:	
Correo electrónico:		Caserío:	
Sitio web:		Dirección Exacta:	
2. Identificación del PROPIETARIO del establecimiento (dueño registral de la propiedad o inmueble donde se realiza la o las actividades)			
Nombre:		Domicilio: Indicar si es igual que el establecimiento, Si <input type="checkbox"/> , No <input type="checkbox"/>	
Certificación Cédula y Personería Jurídica:		Teléfono:	
Cédula de identidad:		Teléfono Celular:	
Pasaporte:		Fax:	
Cédula de Residencia / DIMEX:		Correo electrónico:	
3. Identificación del RESPONSABLE PRINCIPAL de la/s Actividad/es (Persona autorizada)			
Nombre:		Información: Indicar si es igual que el establecimiento, Si <input type="checkbox"/> , No <input type="checkbox"/>	
Certificación Cédula y Personería Jurídica ¹ :		Teléfono:	
Cédula de identidad:		Teléfono Celular:	
Pasaporte:		Fax:	
Cédula de Residencia / DIMEX:		Correo electrónico:	
Condición de titularidad:		Domicilio: Indicar si es igual que el establecimiento, Si <input type="checkbox"/> , No <input type="checkbox"/>	
Propietario <input type="checkbox"/>	Poseedor <input type="checkbox"/>	Provincia:	Cantón:
Arrendatario <input type="checkbox"/>	Préstamo <input type="checkbox"/>	Distrito:	Caserío:
Adjudicado <input type="checkbox"/>	Otro <input type="checkbox"/> , Indique ² :	Dirección Exacta:	
4. MEDIO PARA RECIBIR NOTIFICACIÓN,		Correo electrónico:	Fax:
5. REPRESENTANTE/S designado/s: (autorizados por el Responsable Principal, sólo para trámites de Actualizar o Modificar CVO):			
Nombre:	Nº Identificación:	Tipo de identificación Cédula identidad, Pasaporte, Cédula Residencia, DIMEX, Otro, indique:	Medio para contactar (teléfono, teléfono celular, correo electrónico)
a)			
b)			

Firma Responsable Principal: _____

¹ Responsable Principal: Cuando es persona jurídica siempre debe nombrar un Representante, que por lo general es el representante legal (con Poder) o a quien quiera designar mediante firma en este documento. Debe indicarlo en apartado 5.

² Si es un establecimiento en PRECARIO, debe realizar el trámite en la oficina sede del SENASA que corresponda según su ubicación.

	DIRECCIÓN NACIONAL DE OPERACIONES	Rige a partir de: 08/01/2020	Código: DNO-PG-001-RE-001
	Solicitud de Trámite de Certificado Veterinario de Operación (CVO).	Versión 07	Página 2 de 3

6. Tipificación del ESTABLECIMIENTO (seleccione y complete)					
Establecimiento.	Establecimiento Fijo <input type="checkbox"/>	Establecimiento vehículo <input type="checkbox"/>	Remolque <input type="checkbox"/>	Contenedor <input type="checkbox"/>	Embarcación <input type="checkbox"/>
a. Establecimiento fijo					
Área del terreno m2:			Área de construcción m2:		
Sistema de manejo de desechos. No <input type="checkbox"/> , Sí <input type="checkbox"/>			Tipo:		
Sistema de Tratamiento de Aguas Residuales. No <input type="checkbox"/> , Sí <input type="checkbox"/>			Tipo:		
Permiso de Uso de Suelo <input type="checkbox"/> . Viabilidad Ambiental <input type="checkbox"/> . Regente o Asesor Permanente <input type="checkbox"/> .					
Servicios, Electricidad <input type="checkbox"/> Alcantarillado <input type="checkbox"/> Fuentes de agua. Acueducto (potable) <input type="checkbox"/> . Pozo <input type="checkbox"/> . Otro <input type="checkbox"/> . especifique:					
b. Vehículo automotor <input type="checkbox"/>, remolque <input type="checkbox"/>, o contenedor <input type="checkbox"/>.					
Placa:		Marca:		Color:	
Vehículo: Carga (C) <input type="checkbox"/> . Carga Ligera (CL) <input type="checkbox"/>		Remolque: Un eje <input type="checkbox"/> . Más de un eje <input type="checkbox"/> .		Contenedor: Capacidad m ³ :	
c. Embarcación:					
Artesanal pequeña (bote, panga, lancha) <input type="checkbox"/>		Artesanal mediana <input type="checkbox"/>		Artesanal avanzada <input type="checkbox"/>	
Barco semiindustrial (Camaronero/sardinero) <input type="checkbox"/>					
Autonomía en millas:					

7. Solo para trámite de Certificado Veterinario de Operación en PRECARIO
<p>En mi condición de responsable del establecimiento que se describe a continuación, solicito el otorgamiento de Certificado Veterinario de Operación en Precario (CVO-Precario) en virtud de presentar la siguiente inconformidad civil o administrativa, (Indique: ubicado en zona marítimo terrestre, zonas declaradas de riesgo por la Comisión Nacional de Prevención de Riesgos y Atención de Emergencias (CNE), zonas de dominio público bajo control de MINAE, tiene una información posesoria pendiente, otras).</p>
Territorio indígena <input type="checkbox"/> , Franja fronteriza <input type="checkbox"/> , Parcela del INDER <input type="checkbox"/> , Trámite de Información Posesoria <input type="checkbox"/> , Otra, indicar:
<p>Quedo apercibido, que el otorgamiento de CVO-Precario bajo ninguna circunstancia implicará la resolución de conflictos, reconocimiento de derechos, ni titularidad alguna sobre bienes inmuebles y tendrá como único objetivo reconocer realidades sanitarias existentes y que constituyen riesgo a la salud pública y el ambiente.</p> <p>Manifiesto por este medio, mi renuncia expresa de reclamar daños y perjuicios al SENASA por las inversiones realizadas con ocasión a las mejoras en caso de que se emita alguna sentencia u acto administrativo, válido, firme y eficaz, dictado por alguna autoridad diferente al SENASA y por la cual deba cesar la actividad del establecimiento al cual se le haya otorgado CVO-Precario.</p>

8. Sólo para la ACTUALIZACIÓN DEL REGISTRO ANUAL del CVO y Modificaciones:		
Se mantiene igual <input type="checkbox"/>	Sí hay modificaciones <input type="checkbox"/>	(Cambio de <u>ubicación</u> o Tipo de <u>Actividad Principal</u> requiere nuevo CVO)
Indicar los cambios:		

Firma Responsable Principal: _____

	DIRECCIÓN NACIONAL DE OPERACIONES	Plige a partir del: 08/01/2020	Código: DNO-PG-001-RE-001
	Solicitud de Trámite de Certificado Veterinario de Operación (CVO).	Versión 07	Página 3 de 3

9. ACTIVIDADES DEL ESTABLECIMIENTO.		
	Anotar la SUB-CLASE DE ACTIVIDAD que realiza en el establecimiento	ANOTAR LA PRODUCCIÓN TOTAL: (Indicar cantidad total de animales/vientres o producción total, indicada por cantidad y lapso de tiempo. (Ej.: kg/mes, T/año, eventos/mes).
ACTIVIDAD PRINCIPAL:		
1. Otra Actividad:		
2. Otra Actividad:		
3. Otra Actividad:		
4. Otra Actividad:		
5. Otra Actividad:		

10. DECLARACIÓN JURADA (Asegúrese de leer lo abajo indicado, antes de firmar)			
<p>DECLARO BAJO FE DE JURAMENTO que conozco la legislación aplicable a las actividades solicitadas y que el establecimiento reúne los requisitos y condiciones físicas y sanitarias exigidas para su funcionamiento, así mismo, declaro que la información consignada en el presente formulario es veraz.</p> <p>Asimismo, que cumplo con los requisitos establecidos en el artículo 7 del Decreto Ejecutivo N° 34859-MAG, "Reglamento General para el Otorgamiento del Certificado Veterinario de Operación", salvo que por las condiciones propias del establecimiento no resulte procedente la solicitud de alguno de los requisitos ahí indicados. (Los documentos propios de los requisitos, deben estar a disposición de autoridades, en el Expediente del establecimiento).</p> <p>Quedo enterado que, en caso de incumplir en violación a la legislación vigente aplicable, el SENASA retirará el CVO conforme a las disposiciones vigentes, sin perjuicio de otras acciones de índole administrativo o judicial.</p> <p>Quedo apercibido de las consecuencias legales y judiciales, con que la legislación castiga los delitos de perjurio y falso testimonio. Asimismo, exonerado de toda responsabilidad a las autoridades del Servicio Nacional de Salud Animal por el otorgamiento del CVO con base en lo declarado bajo fe de juramento.</p> <p>Además, Declaro que los documentos adjuntos al formulario de Solicitud de Certificado Veterinario de Operación son copia fiel y exacta de sus originales, los cuales conservaré en perfectas condiciones hasta que sean requeridos por el SENASA.</p>			
Firmo en:	A las:	Horas. Del día:	del mes: del año:
Nombre del <u>Responsable</u> Principal:			
FIRMA:		Es auténtica:	
(Cuando el trámite no es realizado personalmente por el <u>Responsable</u> Principal, la firma, deberá venir autenticada por un abogado)			

11. Solo de uso Administrativo del Senasa ³ (No recortar esta parte)			
Tamaño establecimiento:	Subsistencia/No comercial <input type="checkbox"/> , Pequeño <input type="checkbox"/> , Mediano <input type="checkbox"/> , Grande <input type="checkbox"/> , No determinado / No Aplica <input type="checkbox"/>		
Riesgo Sanitario/Ambiental	Bajo <input type="checkbox"/> , Moderado <input type="checkbox"/> , Alto <input type="checkbox"/> , No determinado <input type="checkbox"/>		
Cuadrícula:	Centroide: Si <input type="checkbox"/> , No <input type="checkbox"/>	Latitud:	Longitud:
El suscrito (a):			
En mi condición de funcionario(a) del Servicio Nacional de Salud Animal he confrontado las firmas con los respectivos documentos de identidad de las personas involucradas en el presente trámite, además de los documentos necesarios, con los originales.			
Firma del Funcionario Oficial:			SELLO
Oficina que Tramita:	Oficina SEDE del establecimiento:		
Observaciones⁴:			

³ No recortar hoja. Como comprobante de Recibido entregar la DNO-PG-001-RE-011 Copia de Recibo de documentos para Trámites de CVO

⁴ Incluir en caso requerido cualquier nota aclaratoria sobre la información o documentación suministrada por el solicitante.

Fuente: Servicio Nacional de Salud Animal (2023).

Anexo 6*Cuestionario***Cuestionario**

Buenos días (tardes/noches).

Somos estudiantes que optamos por la Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera de la Universidad Nacional de Costa Rica, Sede Regional Chorotega, Campus Liberia.

El presente cuestionario pretende realizar un estudio para conocer su opinión con respecto a la adquisición de un producto, esto con la finalidad de posicionarlo en diferentes puntos de venta en el sector de Liberia, Guanacaste. Por lo que les solicitamos y agradecemos su colaboración.

La información que nos brinde será tratada de forma confidencial y solo con fines educativos.

1- Datos personales

Edad: _____

Sexo: _____

Actividad principal: _____

2- ¿Consumen usted Miel de abeja?

a. Sí () No ()

3- ¿Dónde Compra usted normalmente la miel?

() Abastecedor.

() Minisuper.

() Pulpería.

() Macrobiótica.

Otras _____

4- ¿Qué presentación compra normalmente?

A) 100cc B) 450cc C) 500cc D) Más de 1000cc

5- ¿Adquiriría la miel en presentación en envase de vidrio?

() Sí () No

6- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por los siguientes tamaños respectivamente?

- A) 100cc () ₡1500 () ₡1700 () ₡1900
 B) 450cc () ₡5000 () ₡5200 () ₡5400
 C) 500cc () ₡5500 () ₡5700 () ₡5900

7- ¿Cuál sería la cantidad mensual de miel que adquiriría?

- A) 100cc a 200cc
 B) 300cc a 450cc
 C) 500cc a 950cc
 D) 1000cc a más.

8- ¿Qué marca acostumbra a comprar? Puede marcar varias opciones.

- A) Miel Las Abejitas.
 B) Miel Reserva Dorada.
 C) Miel de abeja MONDAISA
 D) Miel Sweet Gold.
 E) La Obrera.
 F) Otra _____

9- ¿Cuándo no encuentra la marca de miel que utiliza, ¿usted compra de otra marca?

- A) Sí
 B) No

10- Cuando no consume miel, ¿qué otro tipo de producto consume como sustituto de la miel?
 Puede marcar varias opciones.

- A) Jalea comercial
 B) Leche condensada
 C) Productos hechos en casa (cuál producto _____)
 D) Jamón
 E) Queso crema
 F) Otro _____

11- En el momento de adquirir el producto, ¿cuáles de las siguientes características influyen más en su compra? Puede marcar varias.

- a) Precio b) Calidad c) Presentación d) Marca e) Otra _____

12- ¿Conoce algunas empresas que venda miel de abeja de la zona de Liberia? ¿Si su respuesta es sí, podría mencionar algunos?

- Miel Las Abejitas.
- Miel Reserva Dorada.
- Miel de abeja MONDAISA
- Miel Sweet Gold.
- La Obrera.
- Otra _____

13- ¿Conoce usted el producto de miel El Quebracho?

Sí () No ()

14- ¿Estaría dispuesto a consumir la miel de la empresa El Quebracho?

Sí () No ()

Fuente: Elaboración propia de los investigadores (2023).