

**Universidad Latina de Costa Rica**

**Facultad de Ciencias Empresariales**

**Escuela de Administración de Negocios**

**Licenciatura en Administración de Negocios**

**Énfasis en Finanzas**

**Modalidad Proyecto**

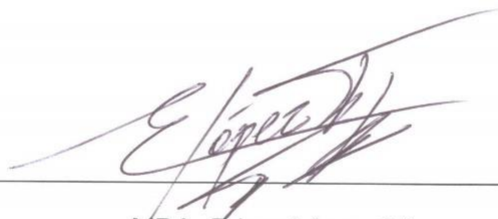
**Tema:**

**Estudio de prefactibilidad para la fabricación y comercialización de  
piña deshidratada en distintos Auto Mercados de la Gran Área  
Metropolitana en el primer cuatrimestre del año 2016**

**Jackeline Leitón Mena**

**Heredia, mayo 2016**


**Tribunal Examinador**



---

MBA. Edgar López Gómez

Tutor



---

MBA. Karol Vindas Espinoza

Lector



---

MBA. Sergio Alvarado Solano

Representante de Rectoría

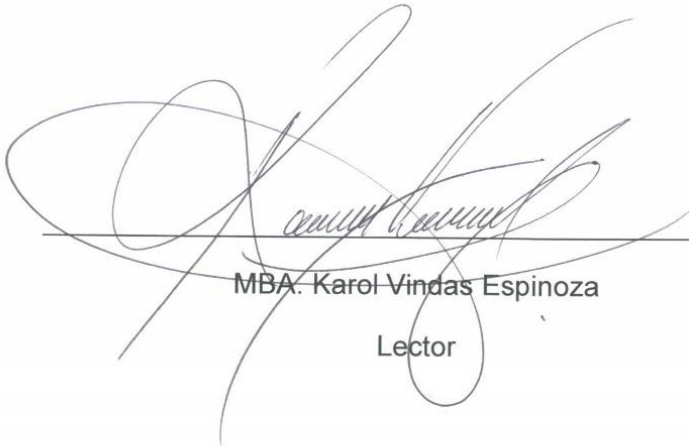
**Consejo Asesor**



---

MBA. Edgar López Gómez

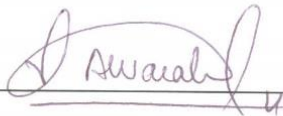
Tutor



---

MBA. Karol Vindas Espinoza

Lector



---

MBA. Sergio Alvarado Solano

Representante de Rectoría

### Declaración Jurada

La suscrita, Jackeline Leitón Mena, con cédula de identidad número 1 1485 0995, declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: Que soy la autora del presente trabajo final de graduación, modalidad proyecto, para optar por el título de Licenciada en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas de la Universidad Latina, Campus Heredia, y que el contenido de dicho trabajo es obra original de la suscrita.

Heredia, mayo 2016.



---

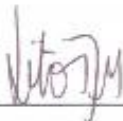
Jackeline Leitón Mena

1 1487 0995

### **Manifestación Exoneración de Responsabilidad**

La Suscrita Jackeline Leitón Mena, con cédula de identidad número 1 1487 0995, exonero de toda responsabilidad a la Universidad Latina, campus Heredia, así como al Tutor y Lector que han revisado el presente trabajo final de graduación, para optar por el título de Licenciada en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas de la Universidad Latina, Campus Heredia, por las manifestaciones o apreciaciones personales incluidas en él mismo. Asimismo, autorizo a la Universidad Latina, Campus Heredia, a disponer de dicho trabajo para uso y fines de carácter académico, publicándolo el mismo en el sitio web, así como en el CRAI.

Heredia, mayo 2016.



---

Jackeline Leitón Mena

1 1487 0995

## **Agradecimiento**

Agradezco en especial a mi madre, quien ha demostrado ser una mujer fuerte y luchadora y me ha impulsado siempre a cumplir metas. No solo una madre, sino una amiga incondicional.

A Papi, quien en paz descansa, le agradezco todo lo que me enseñó y por haber sido siempre el mejor padre y ejemplo que pudimos haber tenido. Nos vemos pronto, Agapito.

A Sussy y Erick, quienes siempre han estado conmigo en el día a día. Los quiero mucho.

A mi tutor Edgar López, quien me ayudó de principio a fin con este trabajo, le agradezco su tiempo, paciencia, amistad y compromiso siempre conmigo. Gracias por confiar en mí.

A Ronny Benavides, por su incondicional apoyo en los últimos tres años, tanto en los buenos como en malos momentos. Gracias por todo.

## **Dedicatoria**

Este trabajado de graduación se lo dedico con mucho amor a mis padres, quienes me permitieron por medio de su esfuerzo ser la persona que hoy soy.

## Índice

<b>INTRODUCCION .....</b>	<b>VIII</b>
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>1</b>
<b>PROBLEMA Y PROPÓSITO .....</b>	<b>1</b>
Estado actual sobre el objeto de estudio.....	2
Planteamiento de la situación problemática y formulación del problema general y subproblemas.....	3
Problema.....	4
Sistematización del problema .....	4
Justificación.....	5
Justificación teórica .....	5
Justificación metodológica .....	5
Justificación práctica .....	7
Objetivos del estudio .....	9
Objetivo general .....	9
Objetivos Específicos.....	9
Alcances y limitaciones .....	10
Limitaciones .....	10
Alcances.....	10
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>12</b>
<b>MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>12</b>
Marco situacional .....	13
Marco teórico del objeto de estudio .....	16
Estudio de prefactibilidad .....	16
Estudio técnico.....	17
Estudio de mercado .....	18
Estudio legal.....	18
Estudio organizacional .....	19
Estudio financiero.....	19
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>21</b>



<b>MARCO METODOLÓGICO.....</b>	<b>21</b>
Definición del enfoque metodológico y método de investigación .....	22
Paradigma.....	22
Enfoque de la investigación .....	22
Enfoque cuantitativo.....	22
Enfoque cualitativo.....	23
Método de la investigación.....	24
Estudio exploratorio .....	24
Sujetos y fuentes de información .....	24
Población .....	24
Muestra .....	25
Fuentes .....	26
Primarias.....	26
Definición de variables: conceptual, operativa e instrumental.....	27
Instrumentos y técnicas utilizadas en la recopilación de datos .....	30
El cuestionario.....	30
La encuesta.....	30
Flujos de efectivo .....	31
Investigación documentada.....	31
Confiabilidad y validez de los instrumentos de recolección.....	31
Selección de las técnicas analizadas .....	32
Segmentación de mercados.....	32
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>33</b>
<b>ANÁLISIS DE DATOS .....</b>	<b>33</b>
Estudio de Mercado .....	34
Definición del producto.....	34
Base para la proyección de la demanda en unidades y valores .....	34
Instrumento y técnica de recolección de datos .....	35
Análisis de resultados .....	36
Demanda e ingreso total .....	52

Demanda total.....	52
Ingreso total Potencial.....	53
Estudio técnico.....	54
Ubicación de la planta.....	54
Descripción técnica del producto.....	55
Descripción del proceso.....	56
Diagrama de flujo para los procesos.....	57
Equipos para la operación.....	61
Horas de operación.....	61
Volumen de ventas.....	61
Estudio organizacional.....	62
Organigrama propuesto para la empresa.....	62
Cantidad de colaboradores y perfiles de puestos propuestos.....	63
Administrador: un puesto.....	63
Operario: un puesto.....	64
Jornada laboral.....	67
Salarios y cargas sociales.....	67
Estudio legal.....	69
Tipo de actividad y razón social.....	69
Requisitos para la puesta en operación de la planta de deshidratación de la piña.....	70
Municipalidad de Pococí.....	70
Licencia Municipal Comercial.....	70
Ministerio de Salud.....	70
Dirección General Tributación Directa (DGTD).....	72
Impuestos sobre la renta.....	72
Legalización de libros.....	73
Impuesto sobre las ventas.....	74
Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS).....	74
Instituto Nacional de Seguros (INS).....	75
Póliza de riesgos del trabajo.....	75

Póliza de responsabilidad civil .....	77
Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC).....	78
Estudio financiero.....	81
Descripción de la demanda e ingresos totales.....	81
Materia prima .....	81
Salarios y cargas sociales.....	82
Transporte.....	82
Material de empaque .....	83
Gastos de seguridad .....	83
Gastos de materiales y suministros .....	83
Servicios profesionales .....	84
Gastos de servicios públicos.....	84
Depreciación de los equipos .....	84
Alquiler .....	85
Seguros.....	85
Promoción y mercadeo .....	86
Determinación de los costos unitarios.....	86
Mano de obra directa .....	86
Cálculo de la inversión inicial .....	87
Componentes macroeconómicos del estudio de prefactibilidad.....	88
Inflación.....	88
Financiamiento del proyecto .....	89
Costo de capital y periodo de análisis.....	91
Flujo de efectivo proyectado a cinco años para este estudio de prefactibilidad .....	91
Análisis de escenarios .....	94
Cálculo y lectura de indicadores financieros .....	98
<b>CAPÍTULO V .....</b>	<b>99</b>
<b>Conclusiones y Recomendaciones .....</b>	<b>99</b>
Conclusiones.....	100
Recomendaciones .....	102

<b>Referencias Bibliográficas .....</b>	<b>104</b>
Libros .....	105
Internet .....	106
<b>ANEXOS .....</b>	<b>107</b>
<b>APÉNDICE.....</b>	<b>137</b>

## Índice de Figuras

Figura 1: Fórmula de la Muestra .....	25
Figura 2 Género de la muestra .....	36
Figura 3 Edad de los encuestados .....	37
Figura 4 Personas que han probado la fruta deshidratada .....	38
Figura 5 Quién consume en casa la fruta deshidratada .....	39
Figura 6 Frecuencia de compra del producto .....	40
Figura 7 Cantidad de bolsas de 50 gramos por comprar .....	41
Figura 8 Cantidad de bolsas de 250 gramos por comprar .....	42
Figura 9 Fruta de preferencia para comer deshidratada .....	43
Figura 10 Tamaño seleccionado por consumidores .....	44
Figura 11 Precio que está dispuesto a pagar por el paquete (50 gramos) .....	44
Figura 12 Precio que está dispuesto a pagar por el paquete (250 gramos) .....	45
Figura 13 Conocimiento de beneficios de fruta deshidratada .....	46
Figura 14 Importancia de ver el producto a través del empaque .....	47
Figura 15 Importancia de la decoración del empaque .....	48
Figura 16 Uso que se le daría al producto, según encuestados .....	49
Figura 17 Sustituir producto por <i>snack</i> no tradicional .....	50
Figura 18 Encargado de realizar compras en casa .....	51
Figura 19 Quién prepara la lista de compras en casa .....	52
Figura 20 Ubicación de la planta deshidratadora de piña deshidratada .....	55
Figura 21 Plano del local propuesto para la planta deshidratadora .....	60
Figura 22 Organigrama para la planta de deshidratación .....	62

## Índice de tablas

Tabla 1 Variable para la estimación de la demanda y el ingreso total .....	35
Tabla 2 Datos para la estimación de demanda e ingreso total.....	53
Tabla 3 Diagrama de flujo vertical. Elaboración de piña deshidratada.....	58
Tabla 4 <i>Simbología American Society of Mechanical Engineers</i> .....	59
Tabla 5 Equipos requeridos para la fabricación .....	61
Tabla 6 Inversión en planilla en colones .....	66
Tabla 7 Aumentos salariales del sector privado en Costa Rica durante los últimos 5 años .....	68
Tabla 8 Tarifas del impuesto de renta para el año fiscal 2016 .....	73
Tabla 9 Materia Prima .....	82
Tabla 10 Gastos de materiales y suministros.....	83
Tabla 11 Gastos de Servicios Públicos .....	84
Tabla 12 Cálculo de la depreciación de equipos.....	85
Tabla 13 Costo unitario de mano de obra directa .....	86
Tabla 14 Cálculo de la inversión inicial .....	87
Tabla 15 Cálculo del capital de trabajo para los primeros dos meses .....	88
Tabla 16 Promedio de inflación de 2011 a 2015 .....	89
Tabla 17 Costo de capital.....	90
Tabla 18 Amortización anual de crédito bancario .....	90
Tabla 19 Supuestos para escenarios .....	92
Tabla 20 Flujo financiero proyectado a cinco años. Escenario Normal .....	93
Tabla 21 Flujo financiero proyectado a cinco años. Escenario Pesimista .....	95
Tabla 22 Flujo financiero proyectado a cinco años. Escenario Optimista. ....	97
Tabla 23 Índices financieros para los tres escenarios.....	98

## INTRODUCCION

El presente trabajo es un estudio de prefactibilidad para la fabricación y comercialización de piña deshidratada en distintos Auto Mercados del país. El proyecto consta de 5 estudios los cuales, juntos, tienen como fin determinar la viabilidad del proyecto.

El estudio de mercado determina la demanda potencial que va a tener el producto. En este estudio se toma la decisión de trabajar con solo un 10% de la demanda total mensual calculada ya que vamos a ser una empresa nueva la cual entra al mercado donde actualmente existen competidores.

En el estudio técnico es donde se determinan los requerimientos técnicos y logísticos para la fabricación y comercialización de piña deshidratada. Este estudio contiene un dato importante, la ubicación de la planta, ya que nos permite disminuir costos de transporte, mano de obra, transporte y muy importante, materia prima.

En el estudio organizacional se definió una estructura óptima de recurso humano para que se cumpla el proceso de deshidratación y también para cumplir con relaciones de proveedores y Auto Mercado.

También el estudio legal el cual determina los requerimientos legales para la puesta en marcha de la planta deshidratadora.

Por último el estudio financiero, el cual trabaja con información de todos los estudios anteriores con el fin de determinar bajo cuales características el proyecto de factibilidad es viable y bajo cuáles no.

## **CAPÍTULO I**

### **PROBLEMA Y PROPÓSITO**



## Estado actual sobre el objeto de estudio

Cada día hay más preocupación por la alimentación, por la salud y las dietas, sin embargo, la falta de tiempo por el trabajo y la búsqueda de facilidades para la familia hacen que el ser humano tienda a facilitarse las cosas y busque las mejores opciones del mercado.

Propósito de este trabajo consiste en efectuar un estudio de prefactibilidad sobre la fabricación y comercialización de frutas deshidratadas, el cual incluye la obtención de información del proceso de deshidratación y de información financiera que permitan tomar decisiones sobre la rentabilidad de la actividad y sobre el atractivo de establecer un negocio sobre el particular.

No cabe duda de que Costa Rica es un país eminentemente agrícola, donde las frutas forman parte indiscutible de la alimentación diaria del costarricense. Sin embargo, la investigación bibliográfica realizada evidencia que la fruta se consume en su estado natural y que en el país no existe un mercado ampliamente desarrollado del consumo de la fruta deshidratada. Son muy pocas las empresas que se dedican a esta actividad y a pesar de ello, algunas han logrado posicionarse en el extranjero y, orgullosamente, se ubican en el sector exportador del país.

Asimismo, una breve visita por los supermercados del país nos permite evidenciar ese pequeño desarrollo de la comercialización de la piña deshidratada, lo cual significa que la población costarricense no está aprovechando los beneficios de su deshidratación, donde sobresalen el aumento en el tiempo de conservación de la fruta sin perder sus propiedades y la facilidad de disponer de ellas como *snacks*, de tal manera que a esta población le será de interés el desarrollo del presente estudio de prefactibilidad, para que potenciales inversionistas cuenten con insumos importantes para que pongan su atención en esta actividad y contribuyan con su desarrollo en el país.

Este proceso de deshidratación se ha realizado de manera familiar en meses anteriores, el proceso consiste en pelar la piña y luego partirla en rebanadas delgadas

y colocarlas en el horno deshidratador. La piña es un producto que se cultiva en nuestro país, lo cual nos facilita la adquisición de la materia prima.

### **Planteamiento de la situación problemática y formulación del problema general y subproblemas**

Por medio de este trabajo se pretende conocer la prefactibilidad del proyecto de fruta deshidratada en el país, para analizar la demanda potencial y la rentabilidad del negocio. Al realizar el trabajo se podrán conocer técnicamente los pasos por seguir y los requerimientos para desarrollar la prefactibilidad del proyecto.

La materia prima que sería utilizada en este proyecto es un insumo de muy bajo costo y muy gustada tanto por los costarricenses como por los turistas. Estas características, junto con la sencillez del proceso de deshidratación, hacen que sea interesante investigar sobre la prefactibilidad de este proyecto.

Al realizar un estudio bibliográfico y de trabajos finales de graduación en distintas bibliotecas y en internet durante los meses de enero, febrero y marzo de 2016, no se encontró trabajos escritos o investigaciones sobre el tema.

Por las razones anteriores se llega al planteamiento de este problema.

## **Problema**

¿Cómo desarrollar un estudio de prefactibilidad para la fabricación y comercialización de fruta deshidratada en distintos supermercados de la Gran Área Metropolitana en el primer cuatrimestre del año 2016?

## **Sistematización del problema**

De acuerdo con el escenario actual que tiene la fruta deshidratada en el mercado alimenticio nacen algunas preguntas con el fin de determinar si es factible o no la fabricación y comercialización de este producto.

1. ¿Cuál es la disposición del mercado a consumir el producto para poder cuantificar la demanda potencial?
2. ¿Cuál es el procedimiento técnico necesario para establecer los criterios o requerimientos técnicos más relevantes para la implementación del proyecto?
3. ¿Cuál es la estructura organizacional apropiada para el presente trabajo?
4. ¿Cuáles son los requerimientos del proceso legal?
5. ¿Cómo ejecutar un estudio financiero que permita determinar la rentabilidad de la elaboración y comercialización de fruta seca?

## **Justificación**

### **Justificación teórica**

Hoy en día, la evaluación de los proyectos de inversión representa un tema de gran relevancia puesto que abarcan datos cualitativos y cuantitativos, las ventajas y desventajas de inyectar recursos a una actividad específica. De la correcta y oportuna realización de estos estudios dependerá que los proyectos contribuyan al desarrollo a mediano o largo plazo de una empresa y de la economía de un país.

Varios autores coinciden en que para el análisis de tales proyectos, una actividad imprescindible es justamente la de prefactibilidad, la cual investiga en el mercado el comportamiento de una serie de variables, tales como los distintos métodos de producción del producto deseado, se identifican los datos de la inversión, monto inicial, costo de la inversión, posible zona geográfica, equipo y recurso humano necesario, el perfil de los clientes potenciales, su grado de interés respecto al nuevo producto o servicio, sus usos y hábitos actuales, costos de operación e ingresos estimados para finalmente arrojar la rentabilidad del negocio, o al menos para visualizar a partir de qué año se logra obtener ganancia, pues normalmente los primeros años serán de recuperación de la inversión. Con base en esta información, los posibles inversionistas podrán visualizar si el proyecto deseado cumple sus expectativas de rentabilidad y tomar decisiones respecto al futuro del proyecto.

### **Justificación metodológica**

La realización de un estudio de prefactibilidad comprende a su vez la realización de estudios de viabilidad técnica, económica, financiera, social, ambiental y legal con el fin de obtener información para la elaboración del flujo de caja.

El procedimiento general para evaluar proyectos de inversión se centra, según Sapag, N. & Sapag, R (2011) en "(...) la recopilación, creación y sistematización de

información que permita identificar ideas de negocio y medir cuantitativamente los costos y beneficios de un eventual emprendimiento comercial” (Pág. 15).

De acuerdo con lo anterior se debe realizar una investigación que incluya una recolección de datos que ayude a evaluar el proyecto e identificar variables que afecten el comportamiento del estudio, desde el punto de vista cualitativo y cuantitativo.

De esta forma, las actividades principales que deben realizarse en un estudio de prefactibilidad se concentran en la identificación de alternativas y en el análisis de ellas e incluyen lo siguiente:

Estudio de mercado que esté orientado a determinar la existencia de un mercado potencial o de una necesidad no satisfecha hacia los cuales dirigir la inversión. A través de muestreo estadístico y la utilización de instrumentos de recolección de datos, es posible estimar una demanda real de los servicios que este negocio prestaría y su ingreso potencial.

Estudio técnico, que según Sapag, N. & Sapag, R (2011), “(...) busca determinar si es posible física o materialmente, hacer un proyecto (...)” (Pág. 22), es decir, la demostración de la viabilidad técnica mediante la definición de la inversión inicial, la logística o método de producción y materia prima para el mejor uso de los recursos, dónde se ubicará el proyecto, cuál será el equipo necesario y la disponibilidad de los recursos humanos.

Estudio legal: Una vez comprobada la viabilidad técnica, se deberá identificar el marco jurídico que le es aplicable al proyecto, no solo para su establecimiento sino también para su operación. Este estudio deberá considerar gastos de constitución y permisos hasta el marco tributario al que debe de someterse el nuevo proyecto. Según Benavides, Garzón & Soto (2014),

El estudio de prefactibilidad no debe ignorar las normas y leyes bajo las cuales se regulan sus actividades. Ningún estudio de prefactibilidad por

muy rentable que sea podrá llevarse a cabo si no se encuadra en el marco legal constituido” (Estudio Legal de Proyectos, Párrafo 2).

Estudio organizacional: Posteriormente, se requiere valorar a nivel organizacional la estructura que tendrá este nuevo negocio, las líneas de autorización y responsabilidad, cantidad de personal, su perfil y costo de la planilla, permitiendo identificar su volumen y los costos asociados. Según Morales (2010),

(...) el estudio organizacional busca determinar la capacidad operativa de la organización dueña del proyecto con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades y definir la estructura de la organización para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento. (Sección de introducción, párr. 1).

Estudio financiero: constituye la verificación de las ventajas desde el punto de vista financiero, se trata de traducir en números el impacto económico que genera la información recopilada en los estudios citados previamente, que a su vez, permitirá definir la capacidad que tendrá este negocio de generar fondos, y así desarrollar una proyección futura de flujos de efectivo. Según Anzil, (2012) “(...) el estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo” (Párr. 1).

### **Justificación práctica**

La realización de un estudio de prefactibilidad busca proveer información al eventual inversionista para determinar si el proyecto que desea realizar es viable y sostenible en el tiempo, de tal forma que constituye una herramienta de gran apoyo a la administración para orientarla en la optimización de sus recursos, para lograr la mayor eficiencia en el uso de sus recursos financieros, humanos, materiales y del tiempo. Es así como la realización de un estudio de prefactibilidad es congruente con la sana administración de cualquier proyecto de inversión.

Según se indica en la Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011-2021 (2011):“La Seguridad Alimentaria y Nutricional es un tema prioritario en el ámbito internacional y nacional por ser la alimentación, un elemento básico para la vida y el desarrollo humano” (Sección de antecedentes y justificación, Párr. 1).

Al realizar investigaciones sobre cuándo una población tiene seguridad alimentaria, señala la Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011-2021 (2011) que se da cuando “(...) cuando toda la población, y en todo momento, tiene acceso físico, social y económico a alimentos seguros y nutritivos que satisfacen sus necesidades dietéticas y preferencias alimentarias para una vida activa y saludable” (Sección de antecedentes y justificación, Párr. 3).

Al respecto interesa analizar el tema del consumo y la utilización biológica. El primero está relacionado, entre otras cosas, por la educación nutricional, los conocimientos en la selección, la preparación y la cocción de los alimentos. En este sentido es importante el énfasis en el valor nutritivo de las dietas del costarricense.

Según el Ministerio de Salud, algunos de los determinantes de los problemas de salud y nutrición se originan desde la etapa de gestación e infancia, por lo que es importante velar por que la alimentación incluya los nutrientes necesarios.

Sin embargo, los medios de comunicación alertan en el país problemas de sobrepeso y obesidad en los niños. López (2014) refiere que estamos ante una verdadera epidemia por las cifras tan alarmantes que sobrepasan el 10% de la población con problemas de malnutrición, ya sabemos que la obesidad y sobrepeso son un factor de riesgo para las enfermedades como la diabetes, hipertensión arterial, aumento de colesterol, problemas respiratorios, problemas de corazón, las cuales con las principales causas de muerte. Esto significa que la nutrición debe obtener más atención por parte de los costarricenses.

Ante este panorama, la inversión en un proyecto de fruta deshidratada contribuye a mejorar la salud de los costarricenses. Así, por ejemplo, en la página ComeFruta se pueden encontrar varias propiedades de la fruta deshidratada, tales

como: Ofrecen diversas vitaminas y minerales, son aptas para diabéticos, son eficaces laxantes y en conclusión se menciona que son un aperitivo o un *snack* muy sano.

El periódico La Nación, haciendo referencia a un estudio realizado en Budapest que fue presentado ante el Congreso de la Asociación Europea de Nutrición, menciona cuán saludables pueden ser las frutas deshidratadas, tanto que contienen algunas propiedades anticancerígenas, según se lee en el artículo.

## **Objetivos del estudio**

### **Objetivo general**

Determinar la prefactibilidad de la fabricación y comercialización de piña deshidratada en distintos Auto Mercados de la Gran Área Metropolitana en el primer cuatrimestre del año 2016.

### **Objetivos Específicos**

1. Cuantificar, mediante un estudio de mercado, la demanda potencial con la que contaría el producto del presente estudio.
2. Identificar los criterios o requerimientos técnicos, logísticos e inversiones necesarias para la industrialización y comercialización de piña deshidratada, mediante un estudio técnico.
3. Definir la estructura organizacional óptima para el estudio de prefactibilidad.
4. Cuantificar los requerimientos tributarios, legales y de funcionamiento requeridos para el proyecto mediante un estudio legal.
5. Determinar la rentabilidad financiera potencial de la fabricación y comercialización de piña deshidratada por medio de un estudio financiero.



## **Alcances y limitaciones**

### **Limitaciones**

En la presente investigación existen varias limitaciones, por ejemplo, el hecho de que la fruta deshidratada sea un producto poco desarrollado, puede causar que la información del proceso en el país sea escasa.

Por otra parte está también el poco conocimiento del costarricense de las ventajas de los frutos secos.

También una de las limitaciones es que algunas frutas son estacionarias y no se pueden conseguir durante todo el año.

El equipo requerido para la elaboración del producto no es elaborado en el país, por tanto se pueden presentar complicaciones a la hora de buscar la maquinaria.

En cuanto a las encuestas, no es posible tener certeza de que todas las respuestas de los participantes sean reales.

### **Alcances**

Con el fin de evidenciar si existe factibilidad para llevar a cabo la fabricación y comercialización de piña deshidratada, el presente estudio de prefactibilidad cuenta con cinco estudios.

Se pretenden los siguientes alcances para cada uno de los cinco estudios de la investigación:

En el Estudio de Mercado se pretende conocer los gustos y preferencias de los compradores. Se pretende determinar también tanto la población meta como la demanda potencial que vaya a tener la piña deshidratada.

En el Estudio Organizacional se identificará la estructura de personal adecuada para el proyecto. Se definirán los perfiles de puestos y la inversión requerida.

El Estudio Técnico busca conocer el equipo apropiado para la deshidratación de piña, con el fin de cuantificarlo en términos monetarios y establecer la inversión que sea necesaria. También se describirá el proceso por el que pasa la piña para llegar a ser deshidratada.

Para determinar los requisitos legales necesarios para el establecimiento de la planta deshidratadora y la venta del producto se realizará un Estudio Legal.

Por último, el Estudio Financiero, que ayudará a conocer la prefactibilidad del proyecto, contemplará sus costos e ingresos, así como las variables que podrían afectarlo.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

## **Marco situacional**

Los frutos deshidratados existen desde hace muchos siglos. Las pasas de uvas fueron uno de los primeros frutos en deshidratarse y fueron tan valiosos que se utilizaron como premios en competencias atléticas, pago de los impuestos, moneda de trueque y hasta servían para ser canjeadas por un niño esclavo. En el año 4000 a.C. aproximadamente las uvas se expanden por la región de Irak, donde se comienzan a disecar diferentes frutos.

Han existido varios métodos para conservar los alimentos y la deshidratación con el sol es uno de los más antiguos. Las pasas son alimentos que se producen desde hace varios años y que todavía se usan, mas ahora se agregan otras frutas al mercado, como piñas, melocotones, mangos y ciruelas, entre otros.

Costa Rica no ha sido la excepción, pues ya existen algunas empresas pequeñas que se dedican a la deshidratación de frutas, especialmente de la piña, que es una fruta que se cultiva en grandes cantidades en nuestro país, condición que hace que los precios de la materia prima permitan obtener una rentabilidad en su procesamiento, y es por esta razón que resulta interesante investigar sobre la deshidratación y su comercialización.

Según los resultados de la investigación realizada sobre los antecedentes de la deshidratación en el país, y sin pretender una identificación minuciosa de las empresas que han incursionado en el mercado de la deshidratación de las frutas, a continuación se presentan algunos ejemplos que permiten observar el nacimiento y desarrollo en el país de esta actividad:

### **a) Comercializadora de Frutas El Águila S.A.**

Esta empresa inició sus operaciones en el país en el año 1997. El señor Mauricio Aguilar Padilla estableció en Costa Rica la marca Comfrut para dedicarse a la importación y distribución de frutas secas, deshidratadas, conservas y granos básicos y

actualmente es una empresa líder en el país en la comercialización de las frutas secas y deshidratadas.

b) Salix Fruits

Se estableció en el año 2000 y se enfoca en la exportación de sus productos a lugares como Europa, Rusia, EEUU, Medio Oriente, Sudeste Asiático, Latinoamérica.

c) Asociación de Mujeres Emprendedoras de Sarapiquí (AMES)

La Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, AECID, a través del Proyecto PROMES financia una planta de deshidratación en Sarapiquí, la cual es administrada por amas de casa de Sarapiquí que consolidan a AMES como ejemplo de emprendimiento, constancia y superación. El producto se exporta a Europa bajo la marca “TROPS 100 por ciento natural”.

El trabajo responsable y constante de las socias de AMES, les permitió inaugurar, en Río Frío de Sarapiquí, una planta de deshidratación de frutas: piña y banano, con apoyo técnico y financiero del Proyecto PROMES (AECID-EARTH), un proyecto de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo que se ejecuta en los cantones fronterizos.

c) Esmeralda de Costa Rica

Esta empresa está radicada en San Carlos, zona productora de piña, por lo que aprovecha esta circunstancia para dedicarse a la deshidratación de la piña y venderla en el mercado local e internacional.

d) Otros

En los supermercados del país se venden también frutas deshidratadas de empresas pequeñas que atienden este segmento de la población, cuyas estrategias de comercialización son más económicas y por tanto la fruta se ofrece a precios más económicos.

El producto propuesto en este proyecto es la piña deshidratada. La deshidratación de frutas es un proceso que hace muchos siglos, cuando se descubrió que los alimentos se descomponían muy fácilmente y en un corto plazo. El secar los frutos produce que pierdan agua y algunas enzimas, y así impide la proliferación de las bacterias, eso hace que se convierta en un producto menos expuesto a la descomposición y que se conserve por más tiempo. Por este motivo la deshidratación de la fruta es un método simple utilizado para la conservación de alimentos, que puede hacerse en nuestros hogares o de manera industrial y comercial.

Seguidamente se debe tener claro cuáles son algunas de las características del producto que se va a comercializar. Cárdenas (2015) comenta:

Se trata de productos 100% naturales que, a pesar de estar deshidratados, conservan el sabor característico de la fruta y adquieren una textura suave y flexible. Estas frutas deshidratadas se consumen directamente como snacks o bocaditos, y también se pueden emplear como insumo en la preparación de diversos platos, como adornos en banquetes, como complemento de quesos o fiambres, entre otros. (Pág. 2).

Y es que una de las particularidades más resaltables y buenas de este producto es que se puede ingerir a cambio de un *snack* que antes era poco saludable.

El proceso de deshidratación de piña consiste en someter pequeñas rebanadas de fruta en un horno deshidratador. Las ondas de calor emitidas por los hornos hacen que el agua de la fruta se reduzca en gran cantidad, permitiéndole una prolongada durabilidad.

Además, los beneficios de la fruta deshidratada están relacionados con fuentes ricas de vitaminas, favorecen la digestión, son ricas en fibra e incluso se habla de que tienen propiedades anticancerígenas. Específicamente, se pueden mencionar los siguientes beneficios para la piña deshidratada:

- Beneficioso para problemas digestivos, fiebres y afecciones de garganta.

- Un excelente protector para el corazón.
- Remedio contra los problemas digestivos.

El producto se comercializa actualmente en bolsitas pequeñas de entre 50 gramos y 250 gramos. Los paquetes son transparentes, donde se puede ver el producto, pero también hay bolsas de lujo y con decoración. Sin embargo, el producto de este proyecto se quiere comercializar en bolsas de lujo donde el producto pueda también ser visto, con 50 gramos en paquetes personales o individuales que de acuerdo con la observación son los que más se consumen.

La piña se pretende comprar directamente a un agricultor en Guápiles.

El proyecto va dirigido a una población de clase media y media alta con poder adquisitivo para comprar estos productos y que normalmente no tienen tiempo para preparar alimentos frescos.

La planta de deshidratación de piña estará ubicada en una zona industrial en el distrito de La Uruca, donde los medios de comunicación terrestres son de fácil acceso para el traslado del producto hacia los distintos puntos de venta del país. En este momento en esa zona existen muchas industrias y comercios que comprueban que es una zona óptima y adecuada para iniciar este proyecto.

### **Marco teórico del objeto de estudio**

A continuación, se introducirán algunos conceptos teóricos relacionados con el presente estudio de prefactibilidad, para poder tener una mejor comprensión del tema.

#### **Estudio de prefactibilidad**

El siguiente trabajo tiene como finalidad realizar un estudio de prefactibilidad para la comercialización y fabricación de piña deshidratada. El estudio de Prefactibilidad, según Sapag, N. & Sapag, R (2014), se define como un estudio: “profundiza la investigación, principalmente en información de fuentes secundarias para definir, con cierta aproximación, las variables principales relativas al mercado, a las

alternativas técnicas de producción y a la capacidad financiera de los inversionistas, entre otras. En términos generales, se estiman las inversiones probables, los costos de operación y los ingresos que demandará y generará el proyecto, proyectándose las cifras” (Pág. 28).

Los estudios de prefactibilidad requieren cinco estudios: el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio organizacional, el estudio legal y por último el estudio financiero.

### **Estudio técnico**

El estudio técnico, según Sapag, N. & Sapag, R (2014), tiene como objetivo: “proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área” (Pág. 32). Este estudio se requiere en la presente investigación ya que se necesita saber qué equipo va a ser necesario para la operación.

Este análisis permite identificar la maquinaria necesaria, las materias primas y las instalaciones requeridas para el proyecto. Nos ayudará también a determinar el tamaño óptimo para la planta y su ubicación, según Sapag, N. & Sapag, R (2011, Pág. 123) es de vital trascendencia, debido a que la más adecuada posibilitará la maximización del objetivo para el proyecto, que puede ser, por ejemplo, cubrir la mayor cantidad de oblación posible o alcanzar una alta rentabilidad.

Con este estudio se podrá obtener la información necesaria para concretar todas las necesidades de capital que requiere el proyecto para la puesta en marcha y operación del proyecto. Sapag, N. & Sapag, R (2014) comentan por último para este estudio:

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. (Pág. 25)

### **Estudio de mercado**

El estudio de mercado es uno de los más importantes ya que es en el que se va a definir el mercado meta; Sapag, N. & Sapag, R, (2014) comentan:

Uno de los factores más críticos en el estudio de proyectos es la determinación de su mercado, tanto por el hecho de que aquí se define la cuantía de su demanda e ingresos de operación, como por los costos e inversiones implícitos. (Pág. 29).

El estudio es

(...) más que el análisis y la determinación de la oferta y la demanda, o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y especificando las políticas y los procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial. (Sapag, 2011, Pág30).

El estudio de mercado es un análisis para determinar la demanda potencial del producto, la determinación de precios y análisis de la competencia.

Se realizarán estimaciones de la demanda, que según Sapag corresponden a la “búsqueda satisfactoria de un requerimiento o necesidad que realizan los consumidores, aunque sujeta a diversas restricciones” (Sapag, 2011, Pág. 46).

### **Estudio legal**

El estudio legal es en el cual se investigarán los permisos requeridos para poder poner en marcha la comercialización y producción de la fruta deshidratada. Para este estudio los autores (2014) mencionados afirman:

Tan importante como los aspectos anteriores es el estudio legal, pues las relaciones internas, con proveedores, arrendatarios y trabajadores, así

como las relaciones externas, con la institucionalidad, organismos fiscalizadores, etcétera, están administradas por un contrato, o bien, por un marco regulatorio que genera costos al proyecto, por lo que influye sobre la cuantificación de sus desembolsos. (Pág. 33).

En todo proyecto se requiere cumplir con requisitos de diferentes entidades, en este caso se identificarán las obligaciones con la Municipalidad, el Ministerio de Salud, la CCSS, el Ministerio de Hacienda y Registro Nacional de la Propiedad, de salubridad, tributarios, entre otros, necesarios para poder poner en marcha la deshidratación de piña.

### **Estudio organizacional**

El estudio organizacional es el estudio que va a ayudar a definir qué tipo de personal se va a requerir, para qué puestos, con qué capacidades, etc. Sapag, N. & Sapag, R (2014) comentan:

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. (Pág. 33).

Gráficamente la organización de la empresa se puede visualizar en un organigrama, que es la “representación visual de la estructura de una organización” (Robbins & Coulter, 2010, Pág.185).

### **Estudio financiero**

El estudio financiero ayudará a la organización en cuanto a lo monetario y a definir la rentabilidad de este proyecto. Sapag, N. & Sapag, R (2014) comentan sobre el estudio financiero:

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan

deducirse de los estudios previos. Sin embargo, y debido a que no se ha proporcionado toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que debe suministrar el propio estudio financiero. El caso clásico es el cálculo del monto que debe invertirse en capital de trabajo, el valor de desecho o la tasa de descuento del proyecto. (Pág. 34)

En este estudio se usarán indicadores que ayuden a medir la rentabilidad del proyecto. Primero tenemos el Valor Presente Neto (VPN), que se define, según Ross, Westerfield & Jordan (2014), como

(...) una medida de cuanto valor se crea o se agrega hoy al efectuar una inversión. Dado nuestro objetivo de crear valor para los accionistas, el proceso del presupuesto de capital se puede considerar como una búsqueda de inversiones con valores presentes netos positivos. (Pág. 219).

Otro indicador es la Tasa Interna de Rendimiento o Retorno (TIR),

(...) es la tasa de descuento que iguala el VPN de una oportunidad de inversión con \$0 (debido a que el valor presente de las entradas de efectivo es igual a la inversión inicial); es la tasa de rendimiento que ganara la empresa si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas. ( Gitman & Zutter, 2012, Pág. 372).

Otro indicador es el punto de equilibrio, que es el punto donde la empresa no pierde dinero pero tampoco percibe utilidades. “El punto de equilibrio operativo de la empresa es el nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los costos operativos” (Gitman & Zutter, 2012, Pág. 372).

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

## **Definición del enfoque metodológico y método de investigación**

### **Paradigma**

En toda investigación hay un paradigma; al respecto Hurtado (2010) comenta:

El paradigma implica una manera de entender y valorar las cosas, establece cual problema debe resolverse, la manera de formularlo, las técnicas a utilizar y como el resultado obtenido debe ser interpretado e insertado en el conjunto de conocimientos que conforman el paradigma. (Pág. 29).

Para la presente investigación se utilizarán el paradigma positivista:

### **Positivista**

Dado que esta investigación busca conocer diversos procedimientos de fabricación, aplicará como mínimo 3 encuestas a diferentes empresas de producción y comercialización de frutos deshidratados, con el fin de buscar una explicación a cuál es el proceso de fabricación más económico. Por esta razón el paradigma positivista es aplicable en nuestro proyecto. Sobre el paradigma positivista, Hurtado (2010) manifiesta: "(...) que para que una disciplina tuviese carácter científico debía prescindir de la investigación sobre la esencia de los fenómenos y limitarse a buscar leyes" (Pág. 41).

## **Enfoque de la investigación**

### **Enfoque cuantitativo**

Según Monje (2011) tiene como propósito:

Buscar explicación a los fenómenos estableciendo regularidades en los mismos, esto es, hallar leyes generales que explican el comportamiento social. Con esta finalidad la ciencia debe valerse exclusivamente de la observación directa, de la comprobación y la experiencia. El conocimiento debe fundarse en el análisis de hechos reales, de los cuales debe realizar

una descripción lo más neutra, lo más objetiva y lo más completa posible.  
(Pág. 11).

Teniendo en cuenta lo anterior y como este proyecto es un estudio de prefactibilidad, que como tal supone instrumentos para conocer los alcances que pueda tener el proyecto para ver si es o no una idea con rentabilidad. Los resultados de la investigación se presentarán de forma cuantitativa y se espera que sean lo más objetivos posibles.

### **Enfoque cualitativo**

Para el presente trabajo se pretende recolectar datos por medio de cuestionarios con el fin de observar los gustos y preferencias de una población seleccionada para así crear un producto que se acerque a lo que el mercado meta prefiera.

Según Monje (2011):

La investigación cualitativa por su parte, se nutre epistemológicamente de la hermenéutica, la fenomenología y el interaccionadme simbólico. El pensamiento hermenéutico parte del supuesto que los actores sociales no son meros objetos de estudio como si fuesen cosas, sino que también significan, hablan, son reflexivos. También pueden ser observados como subjetividades que toman decisiones y tienen capacidad de reflexionar sobre su situación, lo que los configura como seres libres y autónomos ante la simple voluntad de manipulación y de dominación. El pensamiento hermenéutico interpreta, se mueve en significados no en datos, está abierto en forma permanente frente al cerrado positivo. Se interesa por la necesidad de comprender el significado de los fenómenos y no solamente de explicarlos en términos de casualidad. Da prioridad a la comprensión y al sentido, en un procedimiento que tiene en cuenta las intenciones, las motivaciones, las expectativas, las razones, las creencias de los individuos. Se refiere menos a los hechos que a las prácticas. (Pág. 13)

## **Método de la investigación**

### **Estudio exploratorio**

Dado que el tema de fruta deshidratada no ha sido muy abarcado todavía y es relativamente nuevo para el mercado, se utilizará el estudio exploratorio, que se realiza más que todo cuando un tema no ha sido muy profundizado. Los autores Hernández, Fernández & Baptista (2010) comentan:

Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas. (Pág. 79).

### **Sujetos y fuentes de información**

#### **Población**

La población, según Hernández, Fernández & Baptista (2010), es: “(...) el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (Pág. 174).

La presente investigación se dirige a los clientes de los Auto Mercados de la Gran Área Metropolitana que por sus características se adaptan al producto en investigación.

El estudio específico se realizará en el Auto Mercado Los Colegios en Moravia dado que se encuentra en una zona relativamente cerca de la fábrica y donde el número de personas que visitan este centro comercial es representativo para la investigación. Ingresan 2000 vehículos diarios con un promedio de 2 personas por auto. Lo población en total será de 4.000 personas, que visitan el supermercado.

## Muestra

Para los científicos es un poco difícil poder estudiar a toda la población y por esta razón recurren a la muestra, la cual, según Hernández, Fernández & Baptista, (2010) se define como: “un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población” (Pág. 175).

Para el cálculo del tamaño de la muestra será utilizada la fórmula de la siguiente figura:

**Figura 1: Fórmula de la Muestra**

$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2Z^2}$$

Fuente: Trejos Zelaya & Moya Vargas, 2000.

Dónde:

n = el tamaño de la muestra

N = al tamaño de la población

$\sigma$  = Margen o proporción esperada

Z = nivel de confianza

e = precisión

Para la investigación se utilizará un nivel de confianza del 95% y los siguientes valores

N = 4000

$\sigma$  = 0, 5



$$Z = 1,96$$

$$e = 0,06$$

$$n = \frac{4000 \cdot 0.5^2 \cdot 1.96^2}{(4000-1) \cdot 0.06^2 + 0.5^2 \cdot 1.96^2} = 250.15$$

## **Fuentes**

### **Primarias**

Baca (2010) comenta: "Las fuentes primarias de información están constituidas por el propio usuario o consumidor del producto, de manera que para obtener información de él es necesario entrar en contacto directo" (Pág. 25).

Algunas de las fuentes primarias son los individuos que ayudan para la recolección de datos a fin de determinar los gustos y preferencias de los clientes potenciales a ser nuestros demandantes.

En este estudio de prefactibilidad las fuentes primarias son los clientes que visitan el Auto Mercado Los Colegios de Moravia.

### Definición de variables: conceptual, operativa e instrumental

OBJETIVOS	VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN INSTRUMENTAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL
Cuantificar, mediante un estudio de mercado, la demanda potencial con la que contaría el producto del presente estudio.	Disposición a consumir y comprar el producto a través de un estudio de mercado.	Los estudios de mercado representan uno de los más importantes ya que permiten calcular el número de individuos dispuestos a consumir el producto, de tal manera que justifique la industrialización del producto.	Se utilizará una encuesta con preguntas cerradas en los supermercados que tienen el mercado potencial del producto.	Determinar el número de individuos que están dispuestos a consumir el producto.
Identificar los criterios o requerimientos técnicos, logísticos e inversiones necesarias para la industrialización y comercialización de piña deshidratada mediante un estudio técnico.	Proceso de deshidratación. Inversión inicial. Insumos necesarios. Requerimientos del Proyecto.	El mayor desembolso que se hace para poner en marcha el negocio.	Cuestionarios y visitas a fábricas. Cotizaciones.	Conjunto de procedimientos para la producción.

OBJETIVOS	VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN INSTRUMENTAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL
Definir la estructura organizacional óptima para el presente estudio de prefactibilidad.	Requerimientos organizacionales.	Los requerimientos que delimiten el manejo de la organización.	Revisión documentada de perfiles de puestos, competencias y estructura organizacional de empresas similares que se adecuen a las características del negocio.	Definición de cantidad y tipo de empleados, funciones y salarios.
Cuantificar los requerimientos tributarios, legales y de funcionamiento requeridos para el proyecto mediante un estudio legal.	Requerimientos legales.	Todas las obligaciones que están dentro del Marco Jurídico Legal de Costa Rica que deben hacerse para la apertura de una empresa dedicada a la fabricación de productos alimenticios.	Investigación documentada de códigos y reglamentos legales.	Mediante la revisión documentada de manuales, libros, leyes y reglamentos que permita la planeación e implementación en materia legal y tributaria.
Determinar la rentabilidad financiera	Rentabilidad potencial y riesgos	Cuando hay capacidad de generar	Se presentan distintos escenarios	Se realizarán flujos financieros y al mismo

OBJETIVOS	VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN INSTRUMENTAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL
<p>potencial de la fabricación y comercialización de piña deshidratada por medio de un estudio financiero.</p>	<p>financieros del negocio.</p>	<p>ingresos superiores a la inversión que se hizo al inicio se le llama rentabilidad. Busca determinar el beneficio del inversionista una vez hecha la inversión. Es posible a través de este estudio concluir la rentabilidad del proyecto, determinada en términos monetarios. El riesgo financiero es la posibilidad de que haya una repercusión negativa sobre el proyecto.</p>	<p>financieros mediante la elaboración de flujos de efectivo.</p>	<p>tiempo análisis por medio de indicadores financieros. A partir de la información recolectada, la recopilación de datos, la construcción de flujos de efectivo, sirve para construir el flujo financiero proyectado.</p>

## **Instrumentos y técnicas utilizadas en la recopilación de datos**

### **El cuestionario**

Con el fin de obtener información sobre el proceso, la comercialización, materias primas, tipos de empaques y pedidos, se aplica un cuestionario en una empresa especializada en piña deshidratada.

El cuestionario “(...) consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir (...)” (Hernández, Fernández & Baptista, 2010, Pág. 217).

Para la presente investigación el cuestionario es utilizado para obtener información sobre empresas que laboran en este país como productoras y comercializadoras de piña deshidratada.

### **La encuesta**

Se aplica un cuestionario a la muestra de la población con el fin de saber los gustos y preferencias de las personas en relación con el producto que se quiere comercializar, su apariencia, su forma, precio, sabor, textura, etc.

Según Hurtado (2010):

En el cuestionario deben incluirse solo los ítems que estén directamente relacionados con el evento de estudio (y con el control de variables en caso de investigaciones confirmatorias con hipótesis causales) No deben añadirse ítems cuyas respuestas puedan ser obtenidas con mayor precisión utilizando otro tipo de instrumentos. (Pág. 877).

## **Flujos de efectivo**

Según Gitman & Zutter (2012, Pág. 136) los flujos de efectivo se utilizan para presentar las “(...) entradas y salidas de efectivo relacionadas directamente con la venta y producción de los productos y servicios de la empresa”.

Los flujos de efectivo brindan la oportunidad de analizar la viabilidad del proyecto utilizando herramientas como la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN).

## **Investigación documentada**

Con el fin de recolectar información se trabaja con la investigación documentada, la cual “(...) implica la revisión de documentos, registros y archivos físicos o electrónicos” (Hernández, Fernández & Baptista, 2010, Pág. 261).

## **Confiabilidad y validez de los instrumentos de recolección**

En la actual investigación, todas las herramientas metodológicas que vayan a ser utilizadas para la obtención de datos deben tener tanto validez como confiabilidad, para que así puedan cumplir sus objetivos. Es muy importante que los instrumentos de recolecta de datos sean confiables y a su vez válidos, ya que son fundamentales para llegar a las conclusiones del presente trabajo.

La confiabilidad, según Hernández, Hernández y Baptista (2014): “(...) se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales.” (Pág. 200).

Por otra parte, Hernández, Fernández & Baptista, (2014) indican: “La validez de contenido se refiere al grado en que un instrumento refleja un dominio específico de contenido de lo que se mide. Es el grado en el que la medición representa al concepto o variable medida” (Pág. 201).

### **Selección de las técnicas analizadas**

En el presente trabajo se utilizarán el cuestionario y encuestas ya que van a brindar información imprescindible para la evaluación del proyecto.

Estas dos técnicas serán aplicadas con el fin de obtener los resultados más precisos, confiables y válidos para poder analizar los datos y cifras de las variables.

### **Segmentación de mercados**

La segmentación de mercados es un elemento de suma importancia a la hora de realizar cualquier estudio. Según Sapag, N. & Sapag, R (2014): "(...) es el proceso mediante el cual se divide un mercado en grupos uniformes y homogéneos más pequeños que tengan características y necesidades semejantes. Debido a esta similitud, es posible que dichos individuos respondan de manera similar a determinadas estrategias de marketing" (Pág. 46). Por medio de este instrumento se segmentará la población meta a la cual se le aplicará el estudio.

## **CAPÍTULO IV**

### **ANALISIS DE DATOS**



## **Estudio de Mercado**

En este estudio se cuantificará la demanda potencial que podría tener la piña deshidratada, tomando en cuenta las características del producto, los gustos y preferencias de los consumidores, la competencia y los precios.

### **Definición del producto**

El producto que se produce y comercializa es piña deshidratada. Es un producto 100% natural y saludable, que al estar seco tiene una vida prolongada. Las frutas frescas normalmente tienen una durabilidad de aproximadamente una semana, sin embargo, al estar deshidratados dentro de una bolsa sellada tienen una durabilidad de hasta 12 meses.

El producto va a tener una presentación agradable con decoración en la bolsa y una franja transparente para que cliente pueda ver el producto. Las bolsas van a venir en dos diferentes tamaños, uno individual y otro un poquito más grande para compartir, sin embargo no es un tamaño familiar. La bolsa individual va a ser de 50 gramos y la mediana va a ser de 250 gramos. Tendrá un precio de ₡500 y ₡2000 respectivamente.

### **Base para la proyección de la demanda en unidades y valores**

Para determinar la prefactibilidad de este proyecto es muy importante proyectar la demanda total y los ingresos totales.

La demanda total de la piña deshidratada es calculada por la cantidad de personas dispuestas a comprar el producto, la frecuencia de compra y la cantidad de producto, es decir, cuántos paquetes están dispuestos a comprar.

Por su parte, el ingreso total del proyecto en estudio está dado por la suma de las dos demandas totales multiplicadas por sus distintos precios.

Para estos efectos se utilizan las siguientes variables:

**Tabla 1 Variable para la estimación de la demanda y el ingreso total**

<b>Variables</b>	<b>Valores</b>
<b>Cantidad de personas</b> <b>(Población)</b>	4000
<b>Frecuencia de compra de fruta deshidratada</b>	1 vez al mes
<b>Cantidad de producto</b>	4 de 50 gramos 1 de 250 gramos
<b>Precio de venta por producto en colones.</b>	₡500 por 50 gramos ₡2000 por 250 gramos

Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

### **Instrumento y técnica de recolección de datos**

Determinar de manera razonable los gustos y preferencias de los consumidores, así como sus comentarios y opiniones respecto a la piña deshidratada. Se utiliza un cuestionario como elemento para recolectar datos y con la información recolectada se proyectan las ventas en unidades y los ingresos que se generan bajo las condiciones que se les plantean a los participantes.

El cuestionario que se aplica consta de dieciséis preguntas, las cuales son cerradas. Este instrumento se emplea a una muestra de 250 personas, representativas de los visitantes del Auto Mercado Los Colegios, en Moravia.

El cuestionario se puede consultar en el Anexo #5 de este estudio.

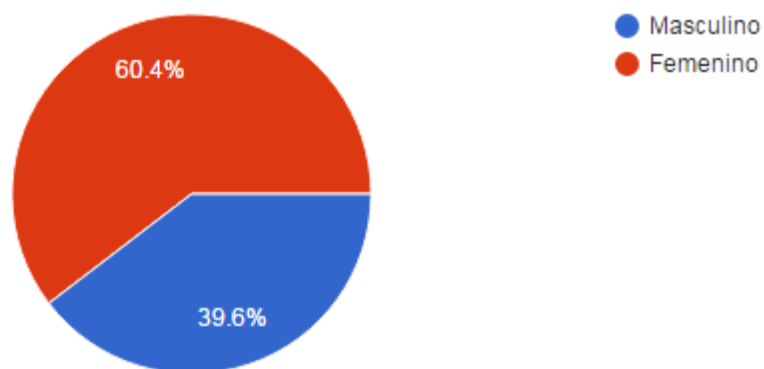
## Análisis de resultados

A continuación se presenta el análisis de resultados obtenidos mediante la aplicación de la encuesta a 250 personas visitantes del Auto Mercado de Moravia. El presente análisis se realiza mediante gráficos, con el fin de que la interpretación de datos resulte sencilla.

El cuestionario se aplica a toda persona que sea visitante del supermercado durante el día, ya sea hombre o mujer, con el fin de obtener datos más representativos.

Para tener más claridad de la muestra de la población encuestada, se preguntó el género de los encuestados.

**Figura 2 Género de la muestra**

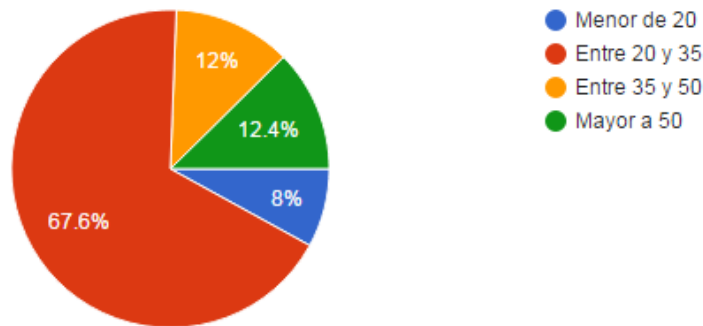


Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

En la figura circular anterior se muestra que la encuesta fue aplicada a ambos sexos con el fin de obtener datos desde los dos puntos de vista en cuanto al género. Se puede observar que un 60,4% de la población fue femenina, esto quiere decir 151 personas.

Para que los datos también vinieran de una población todavía más amplia y diversificada, se encuestó a personas de diferentes edades.

**Figura 3 Edad de los encuestados**

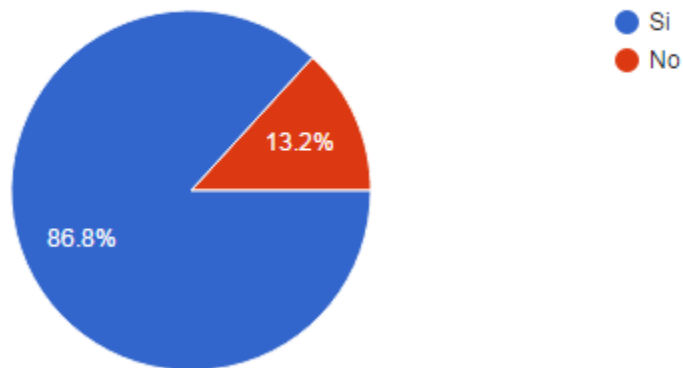


Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

En la figura anterior se puede ver cómo la población se diversifica en cuanto a su edad. En su mayoría, 67.6%, un poco más de la mitad, fueron personas de entre 20 y 35 años de edad. Por último están los menores de 20 años con un 8%, es decir, 20 personas nada más.

Saber si las personas conocen el producto era de suma importancia, esta respuesta servirá para determinar si es necesaria o no la educación de los consumidores sobre el producto. El cuestionario les preguntó entonces a las personas si habían probado la fruta deshidratada o no.

**Figura 4 Personas que han probado la fruta deshidratada**

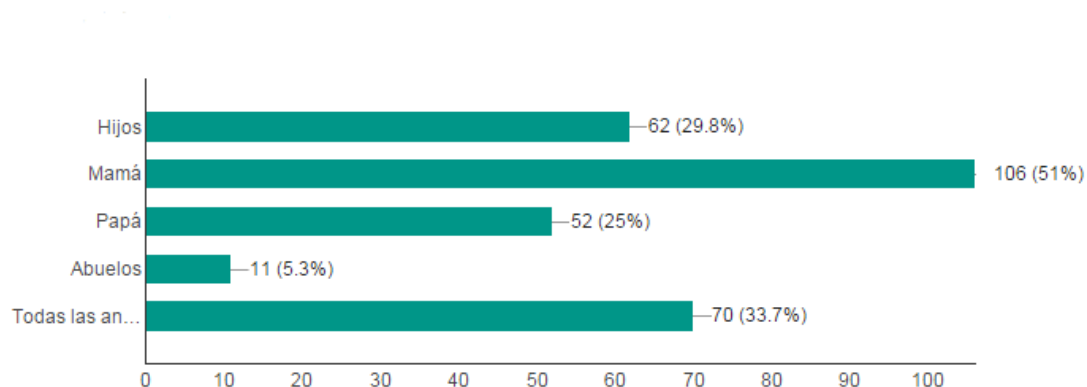


Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

En la figura 4 se muestra cómo más de la mitad de los encuestados ha probado la fruta deshidratada. El 86.8%, es decir, 217 personas, respondieron positivo y solo un 13.2% no la ha probado. Existe una educación en cuanto a este producto por parte del mercado, por ende los resultados a las próximas preguntas pueden ser óptimos ya que conocen, en su mayoría, el producto.

Resulta importante también, indagar el tipo de población que consume la fruta deshidratada, por lo cual se pregunta quién en la casa consume el producto.

**Figura 5 Quién consume en casa la fruta deshidratada**

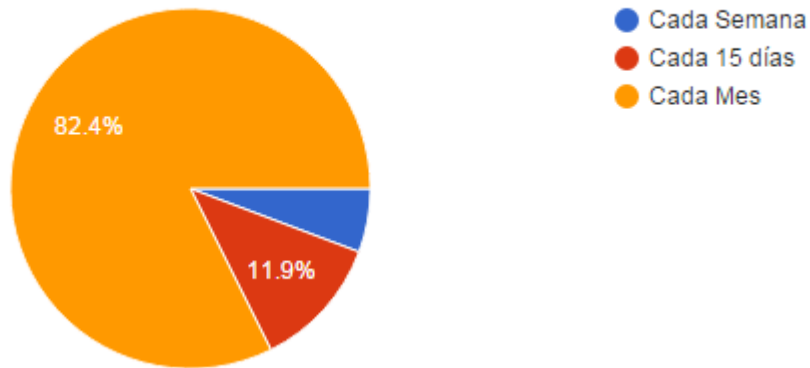


Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

Se observa en la figura anterior que el 51% de la población encuestada que consume más el producto deshidratado son las mamás, 106 personas dijeron que las madres eran quienes lo consumían, seguido de los hijos con un 29%. Esto es importante para determinar la demanda, porque según se observa en la Figuras 17 y 18 las mamás también son en su mayoría quienes realizan las compras y preparan las listas de alimentos por comprar, por lo que es de esperar que si les gusta consumir la fruta, también la comprarán.

De seguido se pretende conocer con qué frecuencia la muestra está dispuesta a comprar el producto en el Auto Mercado.

**Figura 6 Frecuencia de compra del producto**

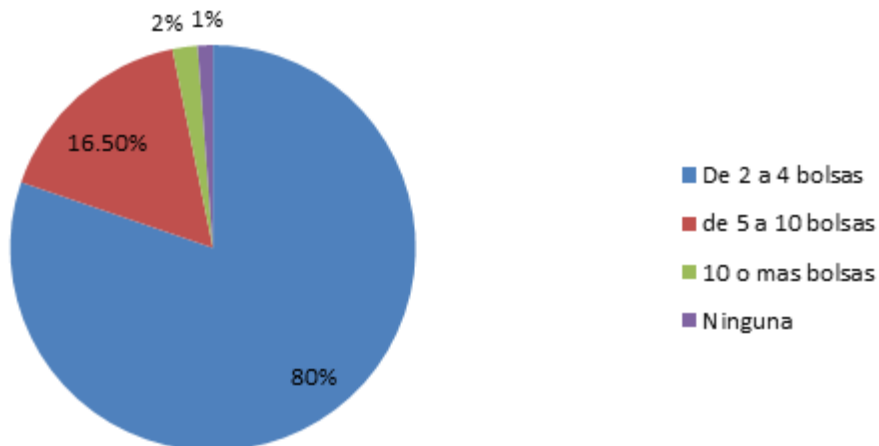


Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

De acuerdo con los datos recolectados, la mayoría de las personas a las que se les aplicó la encuesta dijo comprar el fruto deshidratado cada mes. Un 5.7 del mercado meta dijo consumirlo cada semana. Esto quiere decir que 173 personas lo compran cada mes y tan solo 12 respondieron con la opción cada semana.

Con el fin de ser más específicos a la hora de calcular la demanda potencial de la piña deshidratada, se preguntó cuántas bolsitas de 50 gramos estaba dispuesto el consumidor a comprar semanalmente.

**Figura 7 Cantidad de bolsas de 50 gramos por comprar**



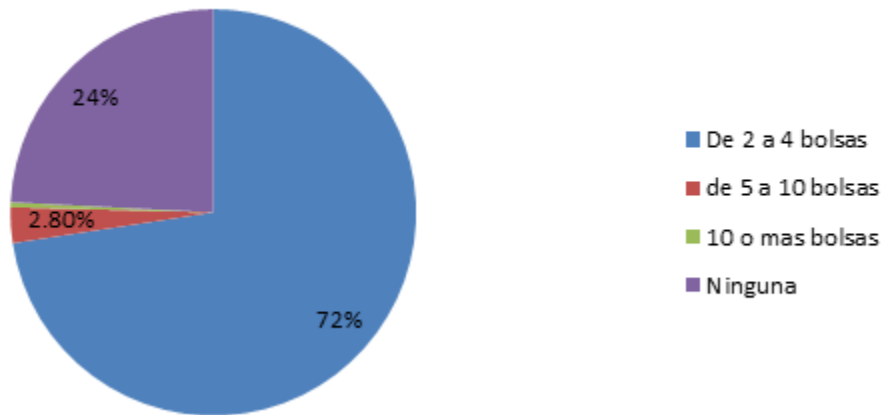
Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

Como se puede observar en la Figura 7, un 80% de los encuestados está dispuesto a comprar entre 2 y 4 bolsas a la semana, esto quiere decir 200 personas. De seguido están las 42 personas que seleccionaron de 5 a 10 bolsas semanales.

Seguidamente se planteó la misma pregunta, pero para la bolsa de 250 gramos.



**Figura 8 Cantidad de bolsas de 250 gramos por comprar**

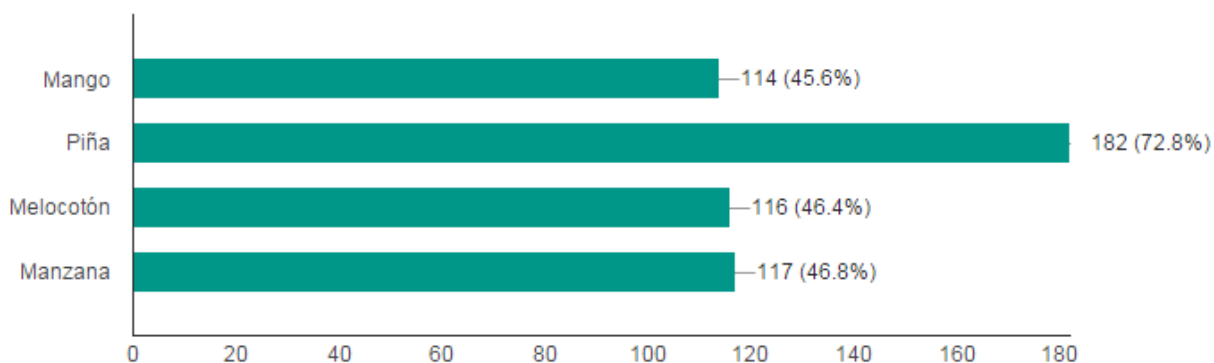


Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

Para esta pregunta un 72% de la población -180 personas- seleccionaron la opción de 2 a 4 bolsas y 62 personas dijeron comprar ninguna bolsa en la semana. Solo una persona del total de encuestados dijo comprar 10 o más bolsas en la semana.

El siguiente elemento que se quiere determinar es la fruta que se prefiere comer deshidratada, ya sea mango, piña, melocotón o manzana.

**Figura 9 Fruta de preferencia para comer deshidratada**



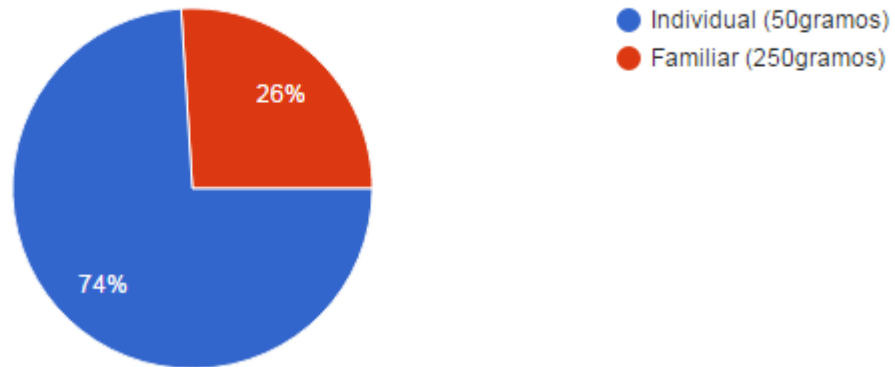
Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

La población eligió, en su mayoría, con un 72%, la piña como fruta que les gustaría comer deshidratada, lo cual es muy favorable e influyente en la prefactibilidad del proyecto.

Se debe ser consciente en cuanto a los gustos y preferencias de los consumidores, no solo en cuanto al producto sino también en cuanto a su precio, apariencia y otras cualidades que puedan influir en los compradores a la hora de seleccionar el producto y compararlo con la competencia.

Con el fin de tener más detalle sobre estas características se les pregunta a los encuestados cuál tamaño de empaque les gustaría más comprar, 50 gramos o 250 gramos.

**Figura 10 Tamaño seleccionado por consumidores**

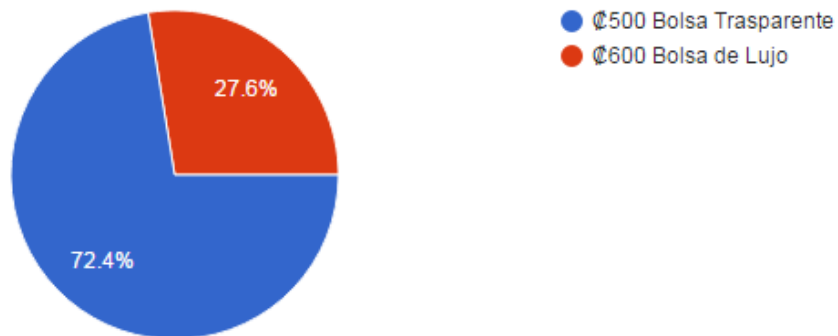


Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

En la Figura 10 se puede ver y analizar los resultados del tamaño preferido, un 74% dice preferir la bolsa individual con 50 gramos y el resto de las 26 prefiere un tamaño más grande con 250 gramos.

Quisimos saber entonces qué precio estarían dispuestos a pagar por la bolsa de 50 gramos, la pregunta abarca la apariencia del empaque también.

**Figura 11 Precio que está dispuesto a pagar por el paquete (50 gramos)**

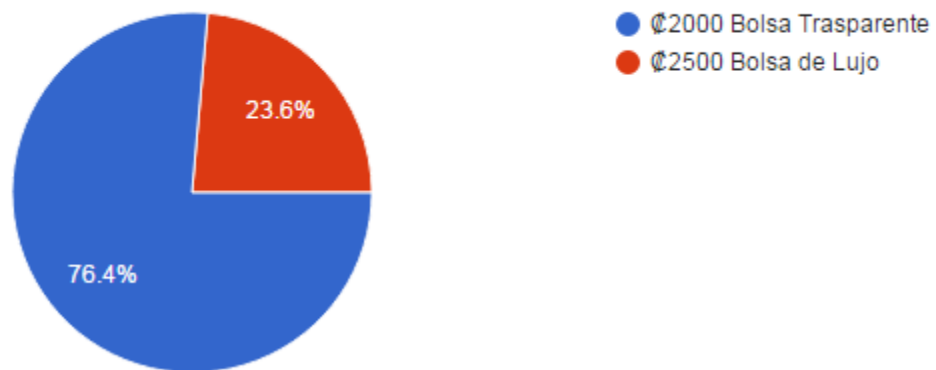


Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

Un 72.4% dijo estar dispuesto a pagar la opción de bolsa transparente por ₡500 y solo 69 de los 250 encuestados está dispuesto a pagar ₡100 más por una bolsa más estilizada y de lujo.

A continuación, se realiza el mismo análisis de disposición a pagar para el paquete de 250 gramos.

**Figura 12 Precio que está dispuesto a pagar por el paquete (250 gramos)**

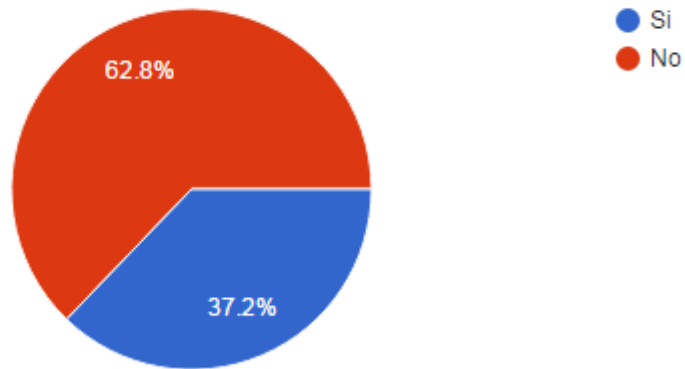


Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

En el caso del empaque de 250 gramos, la intención de compra por un paquete de lujo se reduce ligeramente respecto al paquete de 50 gramos. Un 76.4% manifestó estar dispuesto a pagar ₡2000 por la bolsa transparente y 23.6%, es decir, 29 personas de 250, manifestó estar dispuesto a pagar ₡2500 por el empaque de lujo.

En la siguiente figura, se muestra el análisis de la cantidad de personas encuestadas que dicen conocer los beneficios de la fruta deshidratada.

**Figura 13 Conocimiento de beneficios de fruta deshidratada**

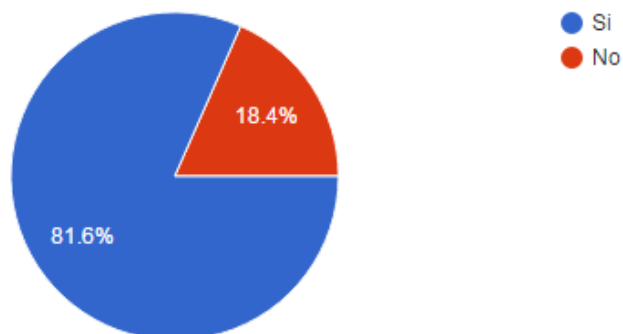


Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

Nuevamente nos encontramos frente a una variable a favor del proyecto, pues aunque existe un porcentaje menor que conoce los beneficios de la fruta deshidratada, Este se puede considerar moderado y se espera pueda aumentar debido a que es un producto relativamente nuevo que está tomando fuerza en vista del interés actual por los alimentos nutritivos. Noventa y tres personas dijeron conocer los beneficios de las frutas deshidratadas.

Volviendo a los gustos y preferencias de la población, se quiso saber la importancia de ver el producto a través del empaque.

**Figura 14 Importancia de ver el producto a través del empaque**

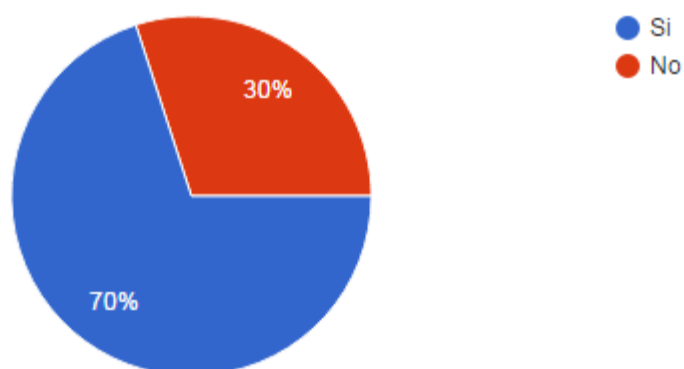


Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

La respuesta ante esta pregunta es de suma importancia puesto que ayuda a definir la decoración y forma del empaque. La mayoría de la población, 204 personas de 250, dijo que es importante ver el producto a través de la bolsa, solo un 18.4% dijo que no era importante verlo.

Ante la relevancia de la decoración, se indagó qué tan importante es la decoración de la bolsa del producto.

**Figura 15 Importancia de la decoración del empaque**

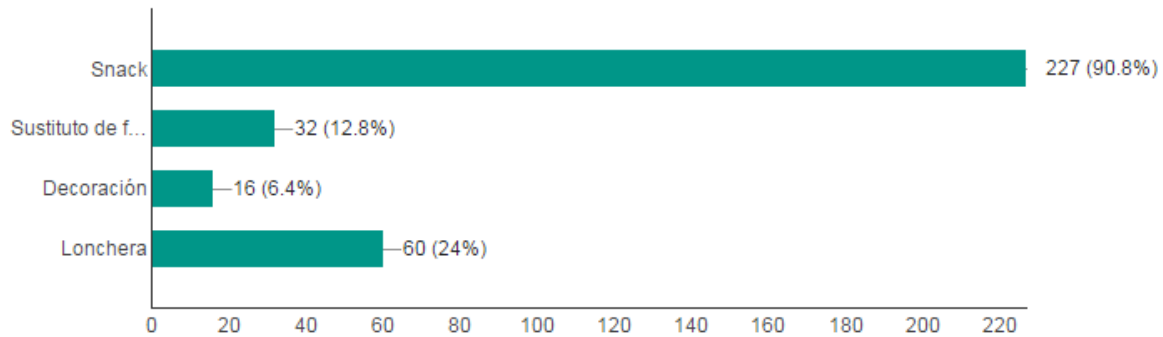


Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

Los encuestados consideran relevante la decoración y apariencia de la bolsa. Estas dos últimas variables orientan a la creación de una bolsa con decoración pero que a su vez permita ver el producto. Ciento setenta y cinco personas afirman que es importante la decoración y el restante 30% dice que no lo es.

Cabe preguntar qué preferencia de uso tiene entonces la población con la fruta deshidratada, qué uso le darían.

**Figura 16 Uso que se le daría al producto, según encuestados**



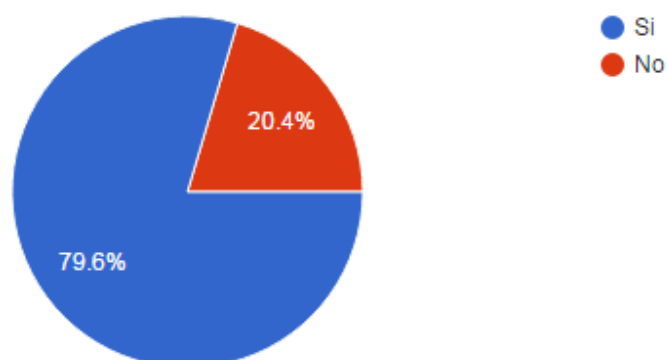
Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

Como se esperaba, el 90.8% de los encuestados, es decir un 227 de 250, prefieren la fruta deshidratada como un *snack*. Ahora bien, esta pregunta era de opción múltiple, la segunda opción más destacada fue la de la lonchera, con un 24%.

Complace saber también si la población está dispuesta a cambiar la mala de costumbre de comer *snacks* no saludables por *snacks* nutritivos como lo es la fruta deshidratada.



**Figura 17 Sustituir producto por *snack* no tradicional**

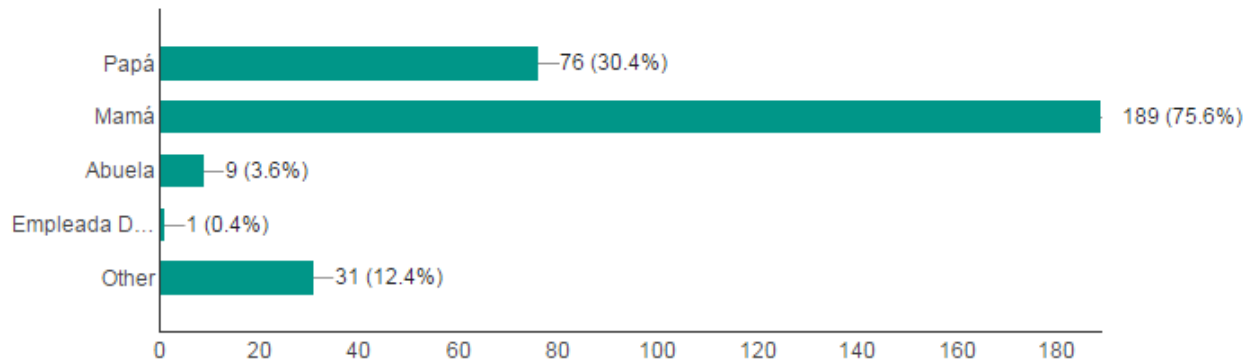


Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

Se puede observar cómo los encuestados, en su mayoría, están dispuestos a hacer un cambio de *snacks* no nutricionales a *snacks* nutritivos. Un 79.6% de la población, es decir, 199 personas, están dispuestas a hacer un cambio. Solo 51 encuestados prefieren quedarse con lo no nutritivo.

Para completar más esta información, interesa saber quién es el encargado en la casa de realizar las compras en el supermercado.

**Figura 18 Encargado de realizar compras en casa**



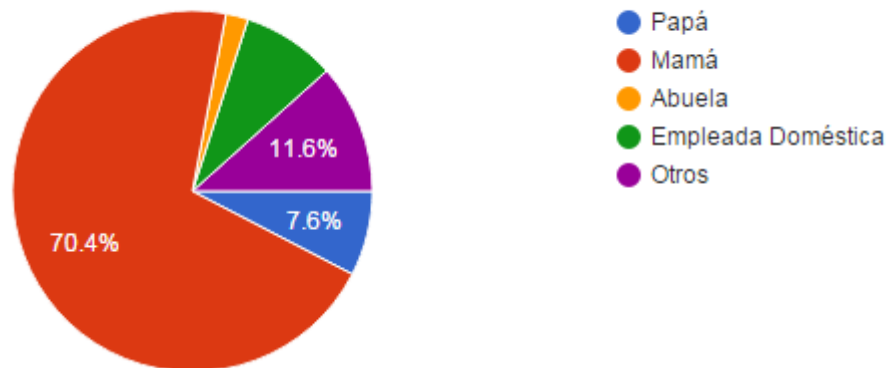
Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

La encargada, en su mayoría con un 75.6% de hacer las compras en las diferentes casas de los encuestados es la mamá, sin embargo una alta cantidad de personas, 76, dijo que era el papá.

Relacionando preguntas pasadas con esta, es muy favorable que la mamá haga las compras porque, en primera instancia es la que más lo consume y segundo, porque normalmente es quien prepara las loncheras y las loncheras son la segunda opción más indicada en cuanto al uso que se le daba a la fruta deshidratada.

Relacionando esta pregunta con la próxima, se pregunta quién prepara la lista de compras.

**Figura 19 Quién prepara la lista de compras en casa**



Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

Las mamás nuevamente ganan en esta pregunta, son las encargadas regularmente de realizar la lista de compras. Ciento setenta y seis personas dijeron que la madre era la encargada de hacer la lista y 8.4% de la población dijo que la que lo preparaba era la empleada doméstica.

### **Demanda e ingreso total**

Utilizando los datos obtenidos a la hora de aplicar el instrumento de recolección de datos, es posible obtener una estimación de Demanda Total e Ingresos Totales con los que contará la piña deshidratada.

### **Demanda total**

A continuación se puede encontrar los datos para una estimación de la Demanda Total según variables establecidas y datos disponibles.

**Tabla 2 Datos para la estimación de demanda e ingreso total**

<b>Variables</b>	<b>Valores</b>
<b>Población</b>	4000
<b>Frecuencia de compra mensual</b>	82,40%
<b>Disposición de compra del producto</b>	79,60%
<b>Cantidad de producto por mes de 50 gramos</b>	12
<b>Cantidad de producto por mes de 250 gramos</b>	8
<b>Precio de bolsa de 50 gramos</b>	₡ 500
<b>Precio de bolsa de 250 gramos</b>	₡ 2500

Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

Lo anterior quiere decir que hay un mercado muy amplio para este producto, para la bolsa de 50 gramos, si trabajamos con toda la población la demanda es de 25.187 bolsas y que para la bolsa de 250 gramos la demanda total es de 15.112.

### **Ingreso total Potencial**

Una vez establecido el mercado potencial, Demanda Total, es posible cuantificar el Ingreso Total que tendría el producto de piña deshidratada.

De esta manera el ingreso total está dado para la bolsa de 50 gramos como  $IT1 = 25.187 (DT) * ₡ 500 (Precio) =$  y para la bolsa de 250 gramos como  $IT2 = 15.112 (DT) * ₡ 2500 (Precio)$ . De este modo el ingreso total va a estar calculado por Total (IT)  $= ₡ 12.593.500 (ITP1) + 37.800.000 (ITP2) = ₡ 50.393.500$ .

## **Estudio técnico**

En este capítulo se identifican las instalaciones, el equipo, herramientas y materiales necesarios para estimar la inversión inicial requerida, así como la ubicación de la planta deshidratadora y la distribución del producto.

### **Ubicación de la planta**

La planta de deshidratación se ubica en el cantón de Pococí, distrito Guápiles por considerarse un lugar estratégico para la fabricación ya que muchos de los proveedores de materia prima están en esta zona, lo que abarata el costo de transporte de la materia prima. Esta zona cuenta con adecuadas vías de comunicación para trasladar el producto hacia los puntos de venta y queda muy cerca del proveedor. Cabe recalcar que es más fácil trasladar el producto ya deshidratado que en un estado fresco.

Esta planta tendrá un área aproximada de 50 metros cuadrados, donde habrá dos bodegas, una para materia prima y otra para el producto terminado. Se ubicará una mesa de trabajo para preparar, pelar, rebanar la piña y un espacio para el horno de deshidratación y una mesa para empacar la fruta.

## Figura 20 Ubicación de la planta deshidratadora de piña deshidratada



Fuente: Google Maps. 2016.

Esta es una zona que tiene las condiciones para que el producto se envíe hacia los supermercados meta. La planta se ubica en el Barrio Los Ángeles en Guápiles.

### **Descripción técnica del producto**

Este proyecto se enfoca específicamente en la deshidratación de la piña, la cual es empacada en bolsas de dos tamaños, una para consumo individual de 50 gramos y otra de tamaño familiar, de 250 gramos.

Se estima que este producto se mantiene en forma deshidratada por periodos de 12 meses, conservando sus nutrientes y constituyendo de esta manera un producto favorable para la alimentación saludable del ser humano.

Este producto puede consumirse directamente de la bolsa en que se va a comercializar, como *snack*, para lonchera, para decoración o como sustituto de otros productos menos alimenticios.

## Descripción del proceso

La actividad de este proyecto se inicia con la adquisición de la piña en fruta y luego continúa con actividades secuenciales de industrialización que culmina con la venta del producto al consumidor.

En un proceso inicial, el administrador realiza el pedido de la piña al proveedor y concreta la compra con base en criterios de calidad, costo, facilidades de pago y transporte. La fruta deberá ser entregada directamente en la planta de deshidratación ubicada en el Barrio Los Ángeles de Guápiles.

Un segundo proceso consiste en recibir la fruta en la planta, donde se verifica que las cantidades y calidad contratada sean las correspondientes al pedido.

El siguiente proceso es la preparación de la fruta, se pela la piña con un utensilio especial para estos efectos y se corta en rebanadas delgadas utilizando también un utensilio especial y de fácil uso, para posteriormente acomodar las rebanadas en un horno deshidratador.

Dicho horno consta de 7 carritos de 12 bandejas cada uno, el cual funciona con gas y el proceso de deshidratación dura 24 horas.

El siguiente paso es pesar grupos de fruta deshidratada de 50 gramos y de 250 gramos para introducirlos en las bolsas correspondientes a esos tamaños.

Luego las bolsas deben ser cerradas con una máquina selladora.

El administrador se encarga de establecer contratos de compra-venta con los Auto Mercados del país, definir la cantidad, precio de venta al supermercado y fechas de entrega.

Para la entrega del producto se usa el sistema *cross-docking*, que consiste en efectuar una sola entrega al centro de distribución de los Auto Mercados y la administración de estos se encarga de hacerlos llegar a cada uno de los puntos de

venta. Para utilizar esta modalidad hay un incremento del costo de venta por distribución de un 3.5% de comisión.

El siguiente paso consiste en preparar los pedidos y hacerlos llegar a ese centro de distribución.

La jornada diaria termina con el proceso de limpieza y desinfección de las áreas y equipos.

### **Diagrama de flujo para los procesos**

Los diagramas de flujos son utilizados con el fin de que las empresas administren de una manera más adecuada sus recursos y se estandaricen los procedimientos que realizan.






Esta metodología permite el análisis de los procesos por parte de los encargados de su realización y otros actores interesados, obteniendo ventajas en la comprensión, identificación de problemas, oportunidades de mejora e interfaces clientes-proveedor.

El diagrama de flujo que se utiliza en este proyecto es el Vertical, con simbología ASME (*American Society of Mechanical Engineers*), la cual se detalla en la gráfica siguiente.

A continuación se presenta el flujograma para la elaboración de piña deshidratada.














**Tabla 3 Diagrama de flujo vertical. Elaboración de piña deshidratada**

Paso	Descripción de pasos					
1	Se toma la piña, como fruta fresca, para ser pelada y cortada en rebanaditas delgadas.	●				
2	Las rebanadas son colocadas en el horno deshidratador.		●			
3	Hornear por 24 horas					●
4	El fruto es extraido del horno en estado deshidratado.		●			
5	El producto deshidratado debe ser pesado y colocado en grupitos de 50 y 250 Gramos		●			
6	Colocar los grupitos hechos en el paso anterior en las bolsas de empaque			●		
7	Sellar empaques		●			
8	Colocar en el carro para el transporte a centro de Venta de Auto Mercado					●

Fuente: Elaboración propia. Abril 2016.

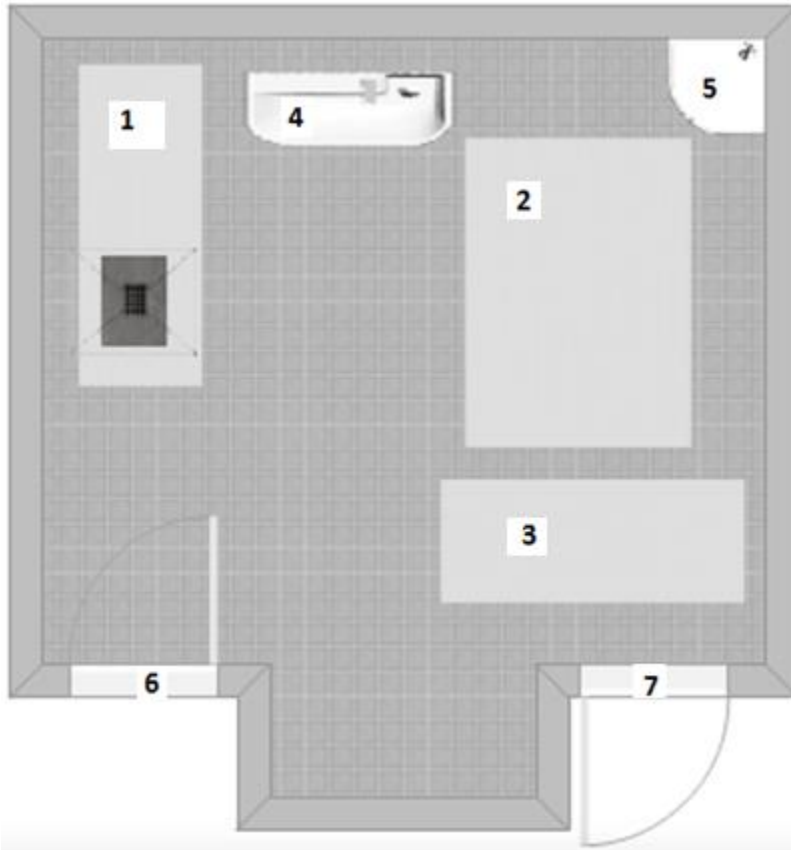
**Tabla 4 Simbología American Society of Mechanical Engineers**

Simbolo	Significado	Uso
	Origen	Se utiliza para identificar el paso preciso que da origen al proceso. Este paso no forma en si parte del nuevo proceso
	Operacion	Indica las principales fases del proceso, metodo o procedimiento. Cada vez hay un cambio intencional en cualquiera de sus características se esta frente a una operacion.
	Inspeccion	Indica cada vez que un paso del proceso se verifica, en terminos de claridad, cantidad o características. Corresponde a un paso de control, y se coloca cada vez que se examina un proceso.
	Transporte	Indica cada vez que un documento o proceso se traslada a otro lugar y/o departamento o responsable.
	Demora	Indica cuando un documento o el proceso se encuentra detenido, por cuanto requiere la ejecucion de otra operacion o el tiempo de respuesta es prolongado.
	Almacenamiento	Indica el deposito permanente de un documento o mercancia. Se puede utilizar para prevenir su uso o traslado no autorizado.
	Almacenamiento temporal	Indica el deposito temporal de un documento o mercancia, a la espera del inicio de la siguiente operacion.
	Decision	Indica un punto dentro del flujo donde son posibles varios caminos alternativos.
	Lineas de flujo	Conecta los simbolos senalando el orden en que se deben realizar las distintas operaciones relacionadas.
	Actividades combinadas : Operacion y Origen	Las actividades combinadas son aquellas que simplifican dos actividades en un solo paso en areas de la eficiencia. Operacion y origen indica que se inicia el proceso por medio de una actividad que implica una operacion.
	Actividades combinadas: Inspeccion y Operacion	Indica que el fin principal es efectuar una operacion, durante la que se puede llevar a cabo alguna inspeccion.

Fuente: Elaboración propia con base en el sitio web del ASME. Abril 2016.

En la Figura 21 se puede ver una distribución estratégica propuesta para el local.

**Figura 21 Plano del local propuesto para la planta deshidratadora**



Fuente: Elaboración propia. Abril 2016.

En el plano propuesto se observa en el número 1 una mesa, la cual es para cortar y pelar la fruta, del lado derecho, en la posición 2, se encuentra el horno deshidratador y de seguido, en el número 3, una última mesa que sirve para el empaque y sellado. En el número 4 se encuentra un lavadero y en el número 5, en la parte trasera, hay un baño para los operarios.

En la figura anterior se observan dos puertas con el número 6 y 7 en la parte frontal de la planta, una es para el ingreso de la materia prima en estado natural y la otra es para la salida del producto final.

## Equipos para la operación

Para el desarrollo de este proyecto es necesaria la inversión en una serie de equipos de cocina, escogidos de acuerdo con los requerimientos técnicos de la deshidratación de la piña.

**Tabla 5 Equipos requeridos para la fabricación**

Equipo	Cantidad	Marca o Características
Cortador, pelador y descorazonador de piña	2	Descorazonador De Piña En Rebanadas Acero Inoxidable H3051
Horno Deshidratador	1	Capacidad para 1050 k piña fresca
Mesas de trabajo	2	De acero inoxidable, 1.10 x 0.50 x 0.90 alto
Máquina selladora	2	De 12 pulgadas
Equipo de Gas	2	Cilindros de 100 Litros

Fuente: Elaboración propia con base en indagaciones efectuadas. Marzo 2016.

## Horas de operación

Con el objetivo de satisfacer la demanda estimada del consumo de la piña deshidratada, se ha establecido laborar una jornada diaria de 7:00 a.m. a 4:00 p.m. de lunes a viernes, para un total por semana de 40 horas. Se concederán 15 minutos de descanso durante la mañana, entre 8:00 a.m. y 9:00 a.m. y 45 minutos para almorzar a partir de las 12:00 m.d.

## Volumen de ventas

Según los datos obtenidos en el Estudio de Mercado, el estudio de prefactibilidad estima una demanda potencial de 25.187 empaques de piña de 50 gramos y de 15.112 empaques de 250 gramos al mes, sin embargo, un análisis de posibilidades de industrialización y venta de piña deshidratada para este estudio de prefactibilidad indica que puede trabajarse con un 10% de la demanda potencial estimada y ser viable.

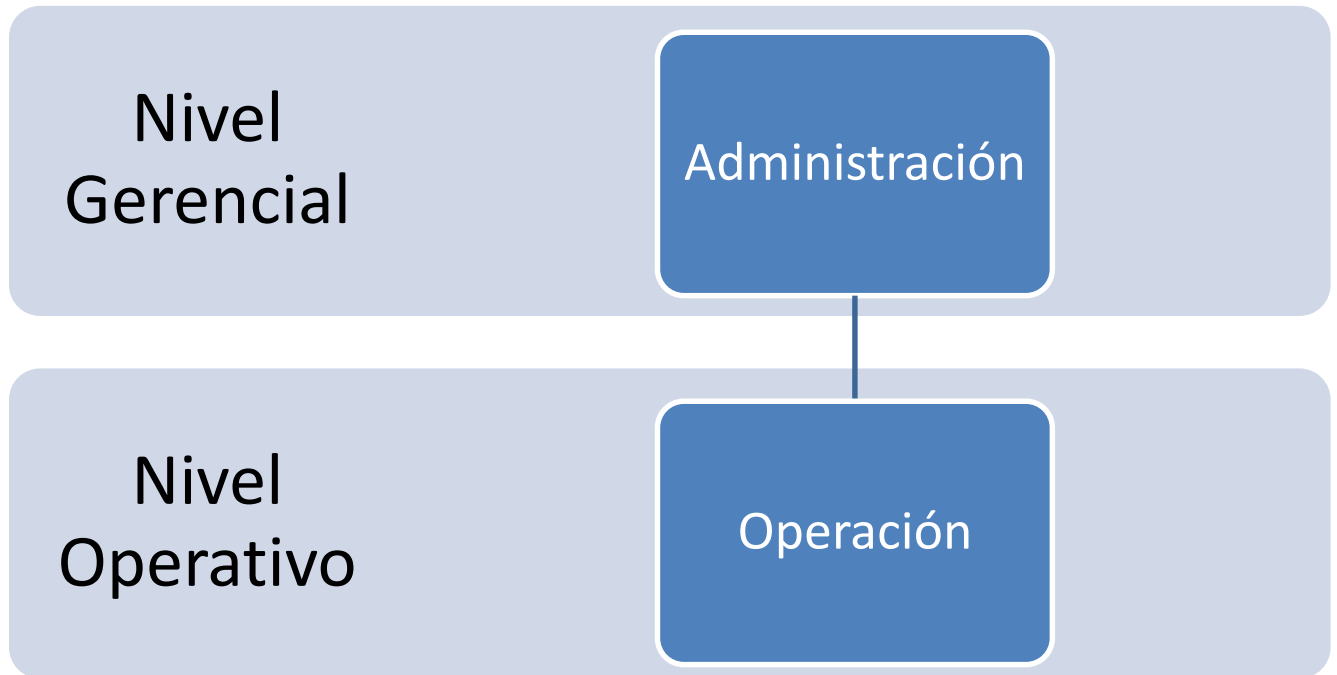
## Estudio organizacional

En este estudio se considera y se define los recursos humanos necesarios para llevar a cabo este estudio de prefactibilidad. En él se estima la cantidad de personal necesaria, la jerarquía, los perfiles y la inversión asociada.

### Organigrama propuesto para la empresa

Para una adecuada operación en la planta de producción se propone una estructura jerárquica que permita que la toma de decisiones y el control de operaciones sean más adecuados y permitan un crecimiento organizacional ordenado.

**Figura 22 Organigrama para la planta de deshidratación**



Fuente: Elaboración Propia. Febrero 2016.

En el nivel administrativo, el administrador será el encargado de la ejecución de todas las actividades de la planta de producción y distribución, que incluyen las planillas, compras, ventas, ingresos y gastos, libros contables, permisos de funcionamiento, etc.

Dependiendo de este administrador, se encuentra el Nivel Operativo, el cual está compuesto de dos personas que se encargan de pelar y cortar la piña fresca y deshidratada, también se encargan directamente de la deshidratación y por último del empaquetado, donde se decora y se sella el empaque y por último entregan el producto final al transportista.

### **Cantidad de colaboradores y perfiles de puestos propuestos**

La operación eficiente, ágil y sostenible de los procesos requiere de la contratación de tres personas. Estos operarios deben cumplir ciertos requisitos, y llenar los perfiles propuestos a continuación con el fin de que las labores asignadas sean desarrolladas de modo correcto.

#### **Administrador: un puesto**

La persona contratada para este puesto debe ser capaz de cumplir con las exigencias administrativas de la planta. Esta persona debe gestionar el mercado del producto, asegurarse de que el cliente esté satisfecho, controlar la planta de producción de fruta deshidratada. Es el encargado de gestionar la compra de materia prima y de su adecuado sustento. La persona contratada debe organizar y supervisar las actividades ejecutadas por los demás empleados en la planta de producción, también debe apoyar en caso de que el trabajo requiera otra mano.

Requisitos del puesto:

- Bachiller universitario en Administración de Negocios.
- Conocimiento en servicio al cliente.
- Curso de Manipulación de Alimentos.

## Habilidades

- Liderazgo.
- Manejo adecuado de personal.
- Toma de decisiones.
- Trabajo bajo presión.
- Manejo de programas como Excel, Word, Outlook.
- Organización.

### **Operario: un puesto**

Es el encargado de pelar la fruta y cortarla para colocarla en el horno deshidratador, la piña que fue pelada y cortada en rebanadas. También es el encargado de colocar el producto final en las bolsas para que posteriormente sean selladas.

La persona debe cumplir con los siguientes requisitos y habilidades.

#### Requisitos:

- Curso de Manipulación de Alimentos.

#### Habilidades

- Trabajo en equipo.
- Trabajo bajo presión.
- Organización.
- Atención al detalle.

Para calcular las cargas sociales se utiliza el porcentaje publicado hoy en día por la Caja Costarricense de Seguro Social. En el cuadro siguiente se puede ver un desglose más detallado.

El aporte patronal es de un 26,33%, calculado sobre el salario mensual según la planilla de la Caja Costarricense del Seguro Social y el del trabajador es de un 9,34%.

A continuación se presenta una tabla con los gastos mensuales por salario que tiene la planta deshidratadora.



**Tabla 6 Inversión en planilla en colones**

<b>Costos legales y cargas sociales</b>	<b>Contribución del Patrono</b>	<b>Administrador</b>	<b>Operario 1</b>	<b>Operario 2</b>	<b>Total</b>
<b>Salario Base</b>		₡550,000	₡222,300	₡222,300	₡994,600
<b>Invalidez, Vejez y Muerte</b>	5.08%	₡27,940	₡11,293	₡11,293	₡50,526
<b>Salud, Enfermedad y Maternidad</b>	9.25%	₡50,875	₡20,563	₡20,563	₡92,001
<b>Banco Popular y Desarrollo Comunal</b>	0.50%	₡2,750	₡1,112	₡1,112	₡4,973
<b>Asignaciones familiares</b>	5.00%	₡27,500	₡11,115	₡11,115	₡49,730
<b>Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS)</b>	0.50%	₡2,750	₡1,112	₡1,112	₡4,973
<b>Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)</b>	1.50%	₡8,250	₡3,335	₡3,335	₡14,919
<b>Fondo de capitalización laboral</b>	3.00%	₡16,500	₡6,669	₡6,669	₡29,838
<b>Fondo de pensiones complementarias</b>	1.50%	₡8,250	₡3,335	₡3,335	₡14,919
<b>Total cargas sociales obligatorias</b>	<b>26.33%</b>	<b>₡144,815</b>	<b>₡58,532</b>	<b>₡58,532</b>	
<b>Cesantía</b>	5.33%	₡29,315	₡11,849	₡11,849	₡53,012
<b>Riesgo del Trabajo</b>	1.84%	₡10,120	₡4,090	₡4,090	₡18,301
<b>Vacaciones</b>	4.17%	₡22,935	₡9,270	₡9,270	₡41,475
<b>Aguinaldo</b>	8.33%	₡45,815	₡18,518	₡18,518	₡82,850
<b>Total Provisiones de ley</b>	<b>19.67%</b>	<b>₡108,185</b>	<b>₡43,726</b>	<b>₡43,726</b>	
<b>Total Obligatorio</b>	<b>46.00%</b>	<b>₡253,000</b>	<b>₡102,258</b>	<b>₡102,258</b>	
<b>Costos por Salario Mensual</b>		₡803,000	₡324,558	₡324,558	₡ 1,452,116
<b>Costos por Salario Anual</b>		₡9,636,000	₡3,894,696	₡3,894,696	₡ 17,425,392

Fuente: Elaboración Propia. Marzo 2016.

La planta deshidratadora y comercializadora tienen un presupuesto de costo mensual por temas de planilla de ₡1.525.220 para cubrir tanto salarios como cargas sociales de los tres trabajadores que requiere la planta para una adecuada operación y producción de piña deshidratada.

### **Jornada laboral**

La planta productora y comercializadora de piña deshidratada estará ejerciendo sus labores de lunes a viernes de 7:00 a.m. a 4:00 p.m. La jornada laboral en total es de 40 horas semanales.

### **Salarios y cargas sociales**

Cada seis meses, el Consejo Nacional de Salarios, una instancia del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, revisa los salarios mínimos del sector privado y negocia con las cámaras empresariales, los trabajadores y el Gobierno Central, los aumentos para compensar la pérdida en el poder adquisitivo de los trabajadores, producto de la inflación.

La planta deshidratadora y comercializadora de piña debe tomar en cuenta en su política salarial esta consideración, y asegurarse de que los salarios de los trabajadores estén sobre los mínimos de ley. De seguido se presenta un cálculo que indica el porcentaje promedio de aumento semestral en los últimos 5 años, con el fin de proyectar la inversión que se debe realizar en materia de salarios durante el plazo definido en los flujos.

**Tabla 7 Aumentos salariales del sector privado en Costa Rica durante los últimos 5 años**

<b>Semestre</b>	<b>Aumento</b>
I-2012	3,17%
II-2012	3,00%
I-2013	3,65%
II-2013	2,40%
I-2014	3,78%
II-2014	2,35%
I-2015	2,01%
II-2015	0,94%
I-2016	0,67%
<b>Promedio semestral de 5 años</b>	<b>2,44%</b>

Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

Con base en la tabla anterior se puede ver que en promedio en materia de salarios mínimos el aumento semestral ha sido de un 2,44%, este será el porcentaje que se utilizará anualmente en este estudio de prefactibilidad.

## **Estudio legal**

En este estudio se identificarán los requisitos legales que deberán cumplirse para el establecimiento de una planta de deshidratación de la piña, empaque y distribución del producto en Pococí.

### **Tipo de actividad y razón social**

Por tratarse de una actividad comercial, está regulada por el Ministerio de Salud y por el Código de Comercio. Este último regula la actividad mercantil en el país y establece en su artículo 17 varias opciones para conformar el tipo legal de empresas: la sociedad en nombre colectivo, la sociedad en comandita simple, la sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad anónima.

Una vez analizada la naturaleza de cada una de esas sociedades, se estima que la Sociedad Anónima es una figura que ofrece ventajas para la operación de este proyecto, la cual es “una forma de estructurar las empresas mercantiles y representarlas jurídicamente” (Acevedo, Araya & López, 2013) y su organización incluye al menos dos socios y se basa principalmente en dividir el capital de los socios en acciones, que representan la participación de cada uno de ellos en el capital de la empresa.

Las principales ventajas que ofrece la sociedad son las siguientes: no se exponen los patrimonios personales de los socios, el traspaso de los bienes es sencillo, conserva la información de la empresa en el anonimato, la empresa continúa a pesar de la separación o muerte de algún socio, las acciones son fácilmente transferibles y permite obtener créditos poniendo como garantía los activos de la empresa.

Los costos para constituir la sociedad incluyen los timbres equivalentes a una décima parte de un salario base, más los honorarios del abogado y notario que realice la escritura de constitución (requisito establecido en el artículo 18 del Código de Comercio). Una vez constituida, anualmente se debe cancelar un impuesto equivalente a un 50% del salario base mensual de un Oficinista 1.

La constitución debe publicarse en La Gaceta e inscribirse en el Registro Mercantil.

### **Requisitos para la puesta en operación de la planta de deshidratación de la piña**

La puesta en marcha de la planta de deshidratación de la piña en el distrito de Guápiles, cantón de Pococí, dependerá del cumplimiento de los siguientes requisitos:

#### **Municipalidad de Pococí**

Es necesario obtener una Licencia Municipal Comercial por parte del Municipio, Se ubicará en un lugar que permite la actividad comercial e industrial según el Plan Regulador del cantón de Pococí y se cumplen otros requisitos ante la Caja Costarricense de Seguro Social y del Ministerio de Salud.

#### **Licencia Municipal Comercial (Patente)**

Debe presentarse una solicitud ante el departamento de Licencias Municipales que incluya: Nombre y calidades del interesado, en caso de persona física; tipo de actividad que se pretende realizar, con la descripción del horario y dirección exacta del establecimiento donde se desarrollará la actividad; nombre del establecimiento; fecha en la cual se va a iniciar la actividad, o en su defecto; nombre del propietario del inmueble; Indicar el domicilio social de la gestionante en caso de ser persona jurídica, o el domicilio de la persona física; lugar para atender notificaciones dentro del perímetro administrativo; el documento deberá contener especies fiscales por ₡100 fiscales y ₡5 de Archivo Nacional y estar firmado por el representante legal. Más detalle de este formulario se puede ver en el Anexo #3.

#### **Ministerio de Salud**

El Ministerio de Salud es el ente rector del funcionamiento salubre de los establecimientos públicos y de los productos en todos los cantones. Este Ministerio es responsable de emitir el permiso de funcionamiento y el permiso para industrializar el producto, así como de supervisar el funcionamiento de la actividad autorizada, para asegurarse el cumplimiento de las disposiciones sanitarias.

Para solicitar el Permiso Sanitario de Funcionamiento se debe presentar una solicitud que contenga un formulario de Permiso Sanitario de Funcionamiento (ver anexo 4), declaración jurada para el Permiso Sanitario de Funcionamiento, copia de comprobante de pago de servicios, copia de la cédula de identidad del solicitante, certificación registral o notarial de la personería y cédula jurídica vigente, listado del personal profesional y técnico en ciencias de la salud y afines a la salud, cancelar el costo del trámite de los documentos por medio de transferencia o depósito bancario en las cuentas del Ministerio de Salud, certificación de estar al día con la CCSS, plan de emergencias y salud ocupacional.

Según el Procedimiento para otorgar el registro sanitario de alimentos procesados, como es la piña deshidratada, se debe hacer la solicitud indicando lo siguiente: los datos del titular (nombre, número de identificación, nombre del representante legal, dirección exacta del solicitante, teléfono (s), fax, correo electrónico, Dirección exacta de la bodega o distribuidora, teléfono, fax, correo electrónico, firma del titular de la empresa solicitante), datos del fabricante (nombre de la fábrica, número de licencia de la fábrica o bodega, Dirección exacta, de la fábrica, teléfono, fax, correo electrónico), datos del producto (nombre del producto por registrar, marca del producto, tipo de producto, contenido neto del producto y país de procedencia).

Se debe también gestionar un carné que se otorga cuando se presenta al Ministerio el certificado que hace constar que el patrono y sus empleados aprobaron el Curso de Manipulación de Alimentos.

También se debe presentar un bosquejo de la etiqueta para la comercialización del producto.

Como constancia de que un producto ha sido registrado, la autoridad sanitaria extenderá una certificación o resolución donde constará el número de registro sanitario.

## **Dirección General Tributación Directa (DGTD)**

Para este estudio de prefactibilidad se va a trabajar con el régimen tradicional ya que en el estudio de prefactibilidad genera ingresos superiores a los 60 millones. La empresa debe inscribirse en la Dirección General de Tributación Directa, que constituye el órgano del Ministerio de Hacienda encargado de la recaudación de impuestos en el país. Este trámite permitirá emitir facturas (físicas o digitales) y presentar declaraciones de impuestos.

Asimismo, esta inscripción será imprescindible para solicitar la inscripción patronal ante la CCSS, una patente, entre otros. En el caso de la operación de este proyecto de deshidratación y venta del producto se deberán pagar los impuestos de venta y renta.

### **Impuestos sobre la renta**

Una vez inscrita la Sociedad Anónima, deberá llevar su contabilidad en tres libros legales, los cuales deberán registrar sus actividades. A continuación se presentan los requerimientos legales para la formalización y operación de la empresa en términos tributarios:

#### Inscripción en Registro Único Tributario

Como parte de la inscripción, los nuevos contribuyentes deberán aportar:

1. Formulario D-140 (Declaración de Inscripción en el Registro Único). Se refiere a datos básicos del contribuyente y la actividad a la que se dedicará la empresa, ingresos proyectados, entre otros.
2. Original o fotocopia autenticada de la cédula de identidad o Pasaporte del representante legal.
3. Original de certificación de personería jurídica, o si es emitida por un abogado o el Registro Nacional que no supere un máximo de tres meses de vigencia. Si es una personería digital, que no supere un máximo de 15 días naturales de emitida.

## Legalización de libros

Contablemente es requisito que las empresas mantengan registros actualizados de ingresos y egresos mediante el uso de tres libros legales contables, que son: el mayor, inventario, balances y diario. Al entregar los libros para que sean sellados se deben entregar dos formularios: el D-140 y el D-406, los cuales contienen la información de la persona y el negocio que se desea llevar a cabo.

Para el trámite de legalización de libros se debe llevar:

- 1) ¢375 en timbres fiscales, por cada libro de contabilidad mercantil por legalizar.
- 2) ¢75 en timbres del Colegio de Contadores Privados por cada libro de contabilidad, de actas y registro de accionistas (socios) por legalizar.

Además de los libros indicados, las sociedades anónimas deberán llevar los libros que continuación se detallan: Actas de Consejo de Administración, Actas de Asamblea de Socios, Registro de Socios y Registro de Obligaciones.

Las tarifas del impuesto, que se actualizan cada año fiscal, son actualmente:

**Tabla 8 Tarifas del impuesto de renta para el año fiscal 2016**

	<b>RENDA BRUTA</b>	<b>TARIFA</b>
<b>Ingresos brutos hasta</b>	¢52.320.000	10%
<b>Ingresos brutos hasta</b>	¢105.241.000	20%
<b>Ingresos brutos más de</b>	¢105.241.000	30%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Dirección General de Tributación Directa. Marzo 2016.



## **Impuesto sobre las ventas**

Este impuesto lo deben pagar las personas físicas o jurídicas, de derecho o de hecho, públicas o privadas, que realicen ventas o presten servicios en forma habitual, que tiene una periodicidad mensual. Asimismo, las personas de cualquier naturaleza, que efectúen importaciones de bienes, de acuerdo con lo previsto en el artículo 13 de la Ley del Impuesto General sobre las Ventas No. 6826 del 8 de noviembre de 1982 y sus reformas, así como los productores, comerciantes y distribuidores de mercancías cuyas ventas totales estén exentas del pago del tributo.

La tarifa general del impuesto es de 13%, el cual se aplica sobre el precio neto de la venta.

## **Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS)**

Todo trabajador tiene derecho a estar dentro de la planilla que se reporta a la CCSS y disfrutar del Régimen de Invalidez, Vejez y Muerte (IVM) y el seguro de Enfermedad y Maternidad.

Para estos efectos el patrono debe estar previamente inscrito en la sucursal de la CCSS del cantón donde se ubique la actividad económica, en este caso en Pococí. De esta manera, recibirá un usuario y contraseña que le servirá para reportar mensualmente los trabajadores que formen parte de su planilla, junto con los salarios que perciben.

Los requisitos necesarios para la inscripción patronal son los siguientes:

1. Llenar el Formato de Solicitud de Inscripción o Reanudación patronal (patrono Jurídico), este debe ser firmado por el patrono o representante patronal (ver Anexo 5).
2. Original de Certificación de Personería Jurídica extendida por el Registro Nacional o por un Notario Público o certificación digital, con no más de un mes de emitida.
3. Fotocopia de la Escritura de Constitución de la sociedad.

4. Fotocopia de la cédula de identidad del representante legal. En caso de personas extranjeras, aportar el original y fotocopia del documento de identificación migratorio (ya sea cédula de residencia, carné de refugiado, pasaporte u otro).
5. Fotocopia de la cédula de identidad de cada trabajador. En caso de contar con trabajadores extranjeros, aportar fotocopia del documento de identificación migratorio (ya sea cédula de residencia, carné de refugiado, pasaporte u otro) de cada trabajador, es deseable presentar fotocopia del carné de asegurado de cada trabajador.
6. Fotocopia del recibo de electricidad, a efecto de registrar el número de localización como dirección de correspondencia.
7. Indicar lugar o medio para notificaciones y un correo electrónico para la presentación de planillas en línea.
8. En caso de contar con Póliza de Riesgos del Trabajo del INS, detallar el número de póliza del INS.

### **Instituto Nacional de Seguros (INS)**

Ante esta entidad aseguradora se deben adquirir dos tipos de póliza, la de riesgos del trabajo y la de responsabilidad civil.

### **Póliza de riesgos del trabajo**

En Costa Rica es obligación asegurar a los trabajadores contra los riesgos del trabajo, razón por la cual el patrono debe adquirir una póliza de Riesgos del Trabajo.

Se debe desarrollar en cada empresa una clara política y prácticas adecuadas de salud ocupacional, que prevenga y minimice enfermedades y accidentes de los trabajadores y que proteja financieramente a la empresa ante cualquier indemnización que tenga que hacérsele a un empleado en caso de un accidente o enfermedad por motivos de trabajo.

La cobertura de estos seguros incluye la asistencia médico-quirúrgica, hospitalaria, farmacéutica y de rehabilitación, así como indemnizaciones por muerte y por incapacidad temporal y permanente.

Para adquirir esta póliza se deben cumplir los siguientes requisitos, según el formulario Póliza de Riesgos del Trabajo (ver anexo 6):

1. Nombre del patrono, persona física o jurídica. Los nombres de fantasía o de hecho solo se registran como referencia.
2. Presentación de la cédula de identidad o jurídica en perfecto estado.
3. Dirección oficial para notificaciones o correspondencia, dirección exacta del lugar de residencia u oficinas, dirección por señas, indicando el número telefónico, fax, apartado postal y correo electrónico
4. Dirección exacta donde se efectúan los trabajos. Aportar recibo de servicios públicos como referencia.
5. Clase de trabajos o actividades dentro de la obra por realizar en forma temporal o permanente.
6. Actividad económica de la empresa, indicando la actividad principal a la que se dedica la empresa.
7. Nombre, número de cédula, ocupación, salario de cada una de las personas contratadas y estimación de las personas por contratar.
8. Firma del patrono o representante autorizado. Para personas jurídicas, se debe indicar la relación existente entre el firmante y la empresa: Propietario, Gerente o Representante Legal.
9. Presentar la boleta expedida por la municipalidad respectiva en la que se indique el nombre del propietario del proyecto o vivienda y el monto(s) de la obra(s) o proyecto(s).

10. Para la emisión de pólizas permanentes el monto mínimo anual es de ¢12.000.000.00 aplicable cuando la empresa no manifiesta estar desarrollando proyectos al momento de la emisión.

11. Si la emisión del seguro es para dar cobertura a un proyecto específico, deberá presentar también el formulario “Declaración para actualizar el monto asegurado de proyecto de construcción”, así como copia del contrato que dio inicio a la contratación y original de la boleta municipal si el solicitante del seguro es el contratista directo.

### **Póliza de responsabilidad civil**

La deshidratación y comercialización de la piña será llevada a cabo tomando en cuenta medidas de salubridad, salud ocupacional y procedimientos de buenas prácticas para procurar la preparación y distribución de alimentos, que no sean nocivos para quienes los consumen, que no causen ningún perjuicio a la salud pública o de los individuos. Sin embargo, ante la eventualidad de que ocurra algún incidente, es necesario que la empresa adquiera una póliza de responsabilidad civil para hacer frente a cualquier litigio legal para indemnizar a los afectados o defenderse en un proceso judicial. Así, se protege a las eventuales víctimas y a la empresa del eventual impacto económico.

La póliza cubre los siguientes eventos:

a) El pago de los daños y perjuicios, gastos originados por la atención médico-quirúrgica y de sepelio del o los perjudicados del accidente, por los que sea responsable el asegurado, conforme a lo previsto en la póliza y en las condiciones particulares respectivas.

b) Los costos y gastos judiciales relativos al juicio de Responsabilidad Civil en que incurra el asegurado, en relación con el accidente que originó la responsabilidad señalada, o relacionados con los gastos en que incurra el asegurado por demandas infundadas contra él.

c) El daño material y los perjuicios ocasionados a bienes muebles o inmuebles, causados directamente por los accidentes derivados de las operaciones del negocio del asegurado.

También los asegurados pueden obtener los siguientes beneficios:

a) Atención médica, farmacéutica, hospitalaria, quirúrgica y rehabilitación.

b) Pago de subsidio por incapacidades temporales.

c) Subsidio por alimentación, transporte y hospedaje, cuando las circunstancias así lo ameriten.

d) Pago de daño físico o material como consecuencia de la lesión o muerte.

e) Perjuicios y daño moral (sujeto a negociación entre las partes, con intervención del INS).

Para la adquisición de la póliza se deben cumplir los siguientes requisitos: Personería jurídica, copia de cédula de identidad del representante legal de la empresa, recibo de servicio público del tomador o el representante legal, cuestionario de acuerdo con la actividad por asegurar y formulario de solicitud de responsabilidad civil (ver anexo 7).

### **Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC)**

En nuestro país se ha establecido un programa para apoyar empresas pequeñas que se llama Pequeña y Mediana Empresa (PYMES), el cual es administrado por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC).

Se define según el MEIC una pyme como “toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos, los maneje y opere, bajo las figuras de persona física o de persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica”. (Sección de PYME, Párr.1)

Para adquirir la condición de pyme es necesario:

- a) Que la empresa califique como micro, pequeña o mediana (se calcula utilizando una fórmula establecida por Reglamento, que valora el sector de la empresa, el personal promedio empleado, las ventas anuales netas y el valor de los activos).
- b) Que tenga permanencia en el mercado.
- c) Que sea una unidad productiva formal.
- d) Que clasifique según las partidas del CIU establecidas en el Transitorio II del Decreto 37121-MEIC.
- e) Cumplir dos de los siguientes tres requisitos, según el Artículo 3 de la Ley No. 8262: Formulario D101 o D105, última declaración del impuesto sobre la renta, o recibo de la póliza de riesgos del trabajo que demuestre vigencia, o estar al día con las obligaciones con la CCSS.
- f) Completar el formulario de inscripción pyme debidamente lleno y firmado, que adquiere carácter de declaración jurada (ver Anexo 8).

De lograrse la condición de pyme, sería posible el beneficio tributario al estar inscrito en el Registro PYME del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, que consiste en la exención del Impuesto a las Sociedades, el cual se cancela de manera anual.

Adicionalmente, estar inscrito en esta base de datos concede información sobre capacitaciones del Ministerio y podría otorgar beneficios cuando se pretenda optar por

un crédito bancario orientado al parque pyme, en el tanto se obtengan mejores condiciones crediticias con menores requisitos y garantías.

Para inscribirse en el Registro PYME se debe completar el formulario “Registro de Empresa”, firmarlo y adjuntar documentos que demuestren que las obligaciones tributarias están al día, el último Formulario D-101 o bien el Formulario D-105, certificación emitida por la Caja Costarricense de Seguro Social de no presentar pendientes con la institución y tener la póliza de riesgos del trabajo al día.

De acuerdo con el estudio legal efectuado, el proyecto de deshidratación y comercialización de la piña es viable y no tiene limitaciones para su funcionamiento.

## **Estudio financiero**

En este apartado se identifican los ingresos y costos asociados al proyecto y que fueron determinados en los estudios anteriores, así como las variables que contribuirán a establecer la viabilidad financiera en un período determinado.

### **Descripción de la demanda e ingresos totales**

De acuerdo con el estudio de mercado realizado previamente en este Estudio de Prefactibilidad, se tiene que el proyecto va a tener una demanda total de 40.299 personas por mes comprando el producto, sin embargo el estudio de prefactibilidad se trabaja con la décima parte de la estimada en el estudio de mercado, es decir, 4.029 personas demandando el producto mensualmente.

Una vez estimada la demanda potencial total se procede a hacer el cálculo de los ingresos totales, los cuales serían superiores a los ¢60 millones al año, este es resultado de la sumatoria de las ventas estimadas para la presentación de paquetes de 50 gramos a ¢500 y de 250 gramos a ¢2500.

### **Materia prima**

La planta deshidratadora de piña está ubicada estratégicamente en Guápiles por el desarrollo de ese cultivo en ese cantón. La piña como materia prima se compra directamente con el productor, quien se encarga de entregarla en la planta.

Para obtener la piña deshidratada solo se requiere contar con esta fruta fresca como materia prima, de tal forma que se necesitamos determinar la cantidad de fruta que hay que adquirir y su precio para cuantificar de forma monetaria la materia prima.

De acuerdo con información adquirida con en el dueño de una planta deshidratadora de frutas, para obtener 1 kilo de piña deshidratada se necesitan 14 kilos de fruta fresca con cáscara y sin hojas, o sea 14.000 gramos.

En este estudio de prefactibilidad para obtener la demanda mensual estimada de fruta deshidratada de 503.735 gramos, determinada en el estudio de mercado, se



requieren 7.052.290 gramos de fruta fresca ( $14.000 \times 503.735 / 1000$ ), equivalentes a 7.052 kilos por mes.

Ahora bien, si en promedio una piña en fruta fresca tiene un peso de 2 kilos, se necesitan aproximadamente 3.526 unidades de piña como materia prima.

El costo de la piña por unidad es de ₡500, de tal manera que el costo por gramo es el siguiente:

**Tabla 9 Materia Prima**

Producto	Presentación	Precio ₡	Precio Unitario	Unidad Medida	Costo MP empaque 50 Gr	Costo MP empaque 250 Gr
Piña	2 Kilos	500	0,25	Gramos	12,5	62,5

Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

Tal y como se puede ver en la imagen anterior, el precio por gramo es de ₡ 0,25 y si se tiene una demanda de 7.052.290 gramos de piña, el costo de la materia prima mensual es de ₡ 1.763.072.

### **Salarios y cargas sociales**

En el estudio organizacional se hace referencia al aumento del 2.44% anual que se considera para este estudio de prefactibilidad considerando los porcentajes de incremento de los últimos cinco años.

### **Transporte**

El transporte del producto terminado al centro de distribución se hace por contrato, es decir se contrata un transportista una vez a la semana para que traslade el producto de Guápiles, donde se produce, a San José, donde se encuentra el centro de distribución.

## Material de empaque

El empaque plástico tiene un diseño especial que consta de información nutricional, fecha de vencimiento y una franja transparente que permite ver el producto a través del empaque. La producción de este empaque es masiva, lo cual hace que se reduzcan los costos unitarios. El costo de cada empaque es de ₡20.

## Gastos de seguridad

En la zona industrial donde está ubicada la planta se cuenta con el servicio de seguridad electrónica por parte de la Municipalidad, este servicio se va a contratar por un costo mensual de ₡17.500.

## Gastos de materiales y suministros

La planta deshidratadora y comercializadora de piña deshidratada incurre en gastos de materiales y suministros. En la siguiente tabla se puede ver el detalle para este gasto.

**Tabla 10 Gastos de materiales y suministros**

Unidades	Precio por unidad	Descripción	Costo Mensual	Costo Anual
1	₡1,200	Escobas	₡1,200	₡14,400
1	₡2,000	Pala	₡2,000	₡24,000
2	₡1,500	Paquetes de jabón en polvo	₡3,000	₡36,000
5	₡2,000	Litros de cloro	₡10,000	₡120,000
1	₡25,000	Palo piso	₡25,000	₡300,000
1	₡5,000	Cepillos para limpieza	₡5,000	₡60,000
<b>TOTALES</b>			<b>₡46,200</b>	<b>₡554,400</b>

Fuente: Elaboración propia. Abril 2016.

Se deduce de la tabla anterior que va a haber un gasto por materiales y suministros mensual de aproximadamente ₡46.000.

## Servicios profesionales

El servicio profesional con el que cuenta este estudio de prefactibilidad es solamente el de un contador que brinda el servicio esporádicamente.

## Gastos de servicios públicos

Otro elemento son los gastos de servicios públicos que son el agua, el gas, la telecomunicación y la electricidad. Estos servicios son indispensables para la puesta en marcha, principalmente el gas. A continuación se presenta una tabla con el detalle de los costos mensuales para cada uno de los servicios.

**Tabla 11 Gastos de Servicios Públicos**

Detalle	Monto Mensual	Monto Anual
Electricidad	¢15,000	¢180,000
Gas	¢80,000	¢960,000
Telecomunicaciones	¢25,000	¢300,000
Agua	¢10,000	¢120,000
<b>TOTAL</b>	<b>¢130,000</b>	<b>¢1,560,000</b>

Fuente: Elaboración propia. Abril 2016.

## Depreciación de los equipos

La depreciación es la cuantificación del desgaste que sufren los equipos requeridos para la producción diaria.

El equipo que se utiliza en el proceso de la deshidratación de piña, según el Ministerio de Hacienda, tiene una depreciación que es calculada por el método de línea recta por los periodos de vida útil que establece ese Ministerio.

La depreciación es aplicada tanto como para los equipos que se usan para la deshidratación como para el mobiliario de oficina. La vida útil se fija a diez años. Con base en esta información, se prepara la siguiente tabla con el cálculo de la depreciación de los equipos requeridos.

**Tabla 12 Cálculo de la depreciación de equipos**

Activo	Cantidad	Valor Real	Vida útil años	Total Depreciación Anual
Horno Deshidratador	1	₡ 5.000.000	10	₡ 500.000
Máquina Selladora	2	₡ 55.000	10	₡ 5.500
Máquina Cortadora, peladora	2	₡ 86.720	10	₡ 8.672
Romanas	1	₡ 30.000	10	₡ 3.000
Mesas de acero inoxidable	2	₡ 200.000	10	₡ 20.000
Silla	1	₡ 40.000	10	₡ 4.000
Computadora	1	₡ 250.000	10	₡ 25.000
Impresora	1	₡ 150.000	10	₡ 15.000
Archivadora	1	₡ 35.000	10	₡ 3.500
Escritorio	1	₡ 76.990	10	₡ 7.699
Equipo de Gas	2	₡ 80.000	10	₡ 8.000
<b>TOTAL</b>		<b>₡ 6.003.710</b>		<b>₡ 600.371</b>

Fuente: Elaboración propia. Abril 2016.

De la tabla anterior se concluye que anualmente hay un gasto por depreciación de ₡600.371, lo que representa ₡50.030 mensuales.

### **Alquiler**

Trasladar la fábrica a Guápiles tiene varios objetivos, por ejemplo, estar cerca de la materia prima, reducir gastos por alquiler y el transporte del producto final. El alquiler tiene un costo mensual de ₡200.000.

### **Seguros**

Los gastos por seguros están en dos rubros: riesgos del trabajo, que se calcula con base en la planilla, y responsabilidad civil, de acuerdo con el tipo de industria a que se va a dedicar el estudio. Ambos seguros se contratan con el Instituto Nacional de Seguros.

## Promoción y mercadeo

El estudio de prefactibilidad tiene un mercado establecido que es la venta a través del Auto Mercado, sin embargo se hace una campaña promocional permanente a través de redes sociales.

## Determinación de los costos unitarios

Para estimar los costos de fabricación y comercialización de la piña deshidratada se toman en cuenta los costos de la materia prima, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

## Mano de obra directa

El segundo elemento del costo es la mano de obra directa, MO, el cual es el valor en términos monetarios del esfuerzo que se requiere por parte del personal para la fabricación y comercialización de piña.

Para cuantificar el costo de los colaboradores para cada una de las presentaciones de 50 y 250 gramos es necesario realizar el costo por gramo de pina deshidratada que se presenta en la siguiente tabla.

**Tabla 13 Costo unitario de mano de obra directa**

Planilla mensual ₡	Demanda mensual (gramos)	Costo de MO por gramo ₡	Costo MO de paquete de 50 gramos ₡	Costo MO de paquete de 250 gramos ₡
649.160,46	503.735	1,29	64,43	322,17

Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

Se deriva de la tabla anterior que el costo mensual de MO para un paquete de 50 gramos es de ₡ 64,43 y el de un paquete de 250 gramos asciende a ₡ 322,17.

## Cálculo de la inversión inicial

La inversión inicial es todo lo que se requiere para la puesta en marcha de la planta deshidratadora y comercializadora de piña deshidratada.

En las tablas siguientes se muestra la inversión requerida para la operación de la planta.

**Tabla 14 Cálculo de la inversión inicial**

Equipo	Cantidad	Marca o Características	Costo en Colones
Cortador, pelador y descorazonador de piña	2	Descorazonador de piña en rebanadas Acero inoxidable H3051	86.720
Horno Deshidratador	1	Capacidad para 1050 k piña fresca	5.000.000
Mesas de trabajo	2	De acero inoxidable, 1.10 x 0.50 x 0.90 alto	200.000
Mobiliarios y equipos de oficinas	Varios	Office Depot (escritorio, impresora, silla, archivador y computadora)	551.990
Máquina selladora	2	De 12 pulgadas	55.000
Equipo de Gas	2	Cilindros de 100 Litros	80.000
Capital de Trabajo	NA		8.974.554
Romanas	1	Capacidad para 5 k, digital	30.000
<b>TOTAL</b>			<b>14.978.264</b>

Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

En la tabla anterior se observa un renglón con capital de trabajo, el cual se define como la capacidad financiera que tiene la empresa para llevar a cabo sus operaciones a corto plazo. En la próxima tabla se puede encontrar un desglose más detallado de este concepto para los primeros dos meses de operación de la planta deshidratadora y comercializadora de piña.

**Tabla 15 Cálculo del capital de trabajo para los primeros dos meses**

<u>Detalle</u>	<u>Monto</u>
Honorarios	150,000
Productos de aseo y limpieza y materiales de oficina	100,000
Sueldos y salarios (2meses)	2,758,232
Materia prima	3,526,145
Constitución de sociedad anónima	150,000
Transporte	400,000
Material de empaque	161,196
Comisiones sobre venta	352,615
Gastos de seguridad	35,000
Servicios públicos	260,000
Alquileres	400,000
Promoción y mercadeo	100,000
Seguros	47,500
Intereses	238,531
Amortización	295,336
<b>TOTAL</b>	<b>8,974,554</b>

Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

El monto de intereses y amortización no son capital de trabajo, sin embargo se requiere de un monto de dinero para pagar estas obligaciones los dos primeros meses.

### **Componentes macroeconómicos del estudio de prefactibilidad**

Como parte de este estudio de prefactibilidad es importante monitorear el comportamiento del ámbito macroeconómico en que se va a desenvolver el proyecto, aspectos tales como la inflación, el costo de la electricidad, los salarios y cargas sociales, el tipo de cambio y la tasa pasiva básica, con el fin de dimensionar adecuadamente su impacto en los flujos de efectivo del proyecto.

#### **Inflación**

La inflación es uno de los indicadores más importantes en la proyección de flujos financieros, debido a que ayuda a conocer el comportamiento de los precios del país.

Según datos obtenidos del Banco Central de Costa Rica, en los últimos años la inflación venía mostrando un comportamiento bastante estable, sin embargo, el año 2015 cerró con -0,81%, según se observa en el siguiente cuadro.

**Tabla 16 Promedio de inflación de 2011 a 2015**

<b>Año</b>	<b>Inflación</b>
<b>2011</b>	4,74%
<b>2012</b>	4,55%
<b>2013</b>	3,68%
<b>2014</b>	5,13%
<b>2015</b>	-0,81%
<b>Promedio</b>	<b>3,46%</b>

Fuente: Elaboración propia. Marzo 2016.

La inflación afecta todos los negocios directamente, en diferentes magnitudes; en lo respecta a este estudio de Prefactibilidad, puede afectar los ingresos y algunos costos; aunque el efecto es diferente o no proporcional a los montos que establece el Banco Central. Si se tomamos como referencia el año 2015, donde la inflación fue negativa, en la realidad han existido incrementos en los precios sobre el 1%, 2% y hasta el 3%, que en nuestro caso afecta los salarios y los precios de algunos productos y servicios relacionados con el estudio de prefactibilidad, en el caso de la materia prima, la piña, esta no se ve afectada por la inflación directamente, sino por la temporada de cosecha.

### **Financiamiento del proyecto**

Para la puesta en marcha de la planta deshidratadora y comercializador de piña se estima una inversión inicial de ₡14.978.264 que incluye el capital de trabajo por un monto de ₡8.974.554. Esta inversión es cubierta por un 80,12% (₡12.000.000) de financiamiento y un 19,88% (₡2.978.264) de aporte de socio.

En la siguiente tabla se presenta un cuadro con el costo de capital.



**Tabla 17 Costo de capital**

	Monto de la inversión	Proporción de participación	Costo de capital	Costo ponderado
<b>Préstamo bancario</b>	12.000.000	80,12%	12,00%	9,61%
<b>Recursos propios</b>	2.978.264	19,88%	28,00%	5,57%
<b>Inflación</b>			3,45%	3,45%
<b>TOTAL</b>	14.978.264	100%	<b>Costo Promedio de Capital</b>	<b>18,63%</b>

Fuente: Elaboración propia. Abril 2016.

Una vez efectuada una investigación sobre las distintas condiciones crediticias del mercado financiero nacional, se decide obtener el financiamiento en el Banco Nacional, a 60 meses plazo, con una tasa de interés del 12% anual y una cuota mensual de ¢266.933.

El programa de amortización se puede ver detallado en el Anexo 9, pero a manera de resumen los pagos que se realizan por año por concepto de intereses y aporte al capital se pueden ver en la tabla siguiente.

**Tabla 18 Amortización anual de crédito bancario**

Año	Intereses por pagar	Amortización	Intereses más amortización
<b>1</b>	¢1.339.718	¢1.863.483	¢3.203.200
<b>2</b>	¢1.103.381	¢2.099.819	¢3.203.200
<b>3</b>	¢837.072	¢2.366.129	¢3.203.200
<b>4</b>	¢536.987	¢2.666.213	¢3.203.200
<b>5</b>	¢198.845	¢3004.356	¢3.203.200

Fuente: Elaboración propia. Abril 2016.

## **Costo de capital y periodo de análisis**

Cuando se habla del costo de capital se refiere al costo que tiene el proyecto en cuanto al financiamiento que este recibirá, ya sea por aporte de accionistas, crédito bancario o una combinación de estos dos últimos.

Para el presente trabajo habrá tanto aporte de socios como financiamiento. La proporción de participación está dada por un 79,34% por un préstamo bancario y un 20.66% por recursos aportados por socios.

## **Flujo de efectivo proyectado a cinco años para este estudio de prefactibilidad**

Con anterioridad en este proyecto se han introducido variables económicas que pueden afectar el estudio de prefactibilidad y se han efectuado estimaciones de los costos de materia prima, mano de obra, así como la inversión inicial y el capital de trabajo que se requiera.

A partir de dicha información se elaboran tres escenarios que muestran el comportamiento de los flujos en un plazo de cinco años, uno de los escenarios no ha sufrido cambios, el segundo es un escenario pesimista y por último se muestra el optimista. Estos tres flujos van a ser descontados a una tasa de 20,67%.

Para el flujo normal se pretende tener un aumento de un 2% en los ingresos cada año, a los cuales se les resta una comisión sobre venta, la cual es el cobro de distribución del producto a los diferentes centros de venta.

En el caso de los salarios y los servicios profesionales, estos van a tener un aumento del 2.44% cada año, el transporte, por otro lado, va a tener un aumento del 4%.

Un 3,46 es el aumento anual que van a tener tanto el alquiler como el material de empaque. Para el cálculo de la promoción y mercadeo se va a trabajar con un 1% de los ingresos del presente estudio de prefactibilidad.

Los gastos de materiales y suministros, servicios públicos y los gastos por seguridad tienen un aumento anual, cada uno, del 1.5%.

Dado que la industria es riesgosa y tiene equipo de alto riesgo, se hace el pago de un seguro, el cual aumenta cada año en un 2.5%.

A continuación se encuentra una tabla con más detalle de los supuestos para cada uno de los escenarios.

**Tabla 19 Supuestos para escenarios**

Supuesto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Escenario Base</b>					
Ingresos		2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
Tasas de Intereses		12.00%	12.00%	12.00%	12.00%
Materia Prima		2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
Costo de Capital		18.63%	18.63%	18.63%	18.63%
Salarios		2.44%	2.44%	2.44%	2.44%
Material de Empaque		3.45%	3.45%	3.45%	3.45%
Gastos de materiales y suministros		1.50%	1.50%	1.50%	1.50%
Servicios Públicos		1.50%	1.50%	1.50%	1.50%
Gastos de Seguridad		1.50%	1.50%	1.50%	1.50%
Promoción y Mercadeo		1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
Servicios profesionales		2.44%	2.44%	2.44%	2.44%
Seguros (Responsabilidad Civil)		2.50%	2.50%	2.50%	2.50%
Coss-Docking		3.50%	3.50%	3.50%	3.50%
Transporte		4.00%	4.00%	4.00%	4.00%
Inflación		3.45%	3.45%	3.45%	3.45%
Alquiler		3.45%	3.45%	3.45%	3.45%
<b>Escenario Pesimista</b>					
Materia Prima		¢50 +	¢50 +	¢50 +	¢50 +
Ingresos		1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
<b>Escenario Optimista</b>					
Materia Prima		¢50 -	¢50 -	¢50 -	¢50 -
Ingresos		5.00%	5.00%	5.00%	5.00%

Fuente: Elaboración propia. Abril 2016.

**Tabla 20 Flujo financiero proyectado a cinco años. Escenario Normal**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>		60,448,200	61,657,164	62,890,307	64,148,113	65,431,076
(-) Costos y Gastos Producción						
Materia Prima		21,156,870	21,580,007	22,011,608	22,451,840	22,900,876
Material de Empaque		967,176	1,000,640	1,035,262	1,071,083	1,108,142
Gastos por Depreciación		600,371	600,371	600,371	600,371	600,371
Salarios y Derechos legales y laborales		16,549,392	16,953,197	17,366,855	17,790,606	18,224,697
Total Costos y Gastos Producción		39,273,809	40,134,215	41,014,097	41,913,900	42,834,086
<b>Utilidad de Producción</b>		<b>21,174,391</b>	<b>21,522,949</b>	<b>21,876,211</b>	<b>22,234,213</b>	<b>22,596,989</b>
(-) Costos y Gastos de Administración y Ventas						
Alquileres		2,400,000	2,483,040	2,568,953	2,657,839	2,749,800
Gastos de materiales y suministros		554,400	562,716	571,157	579,724	588,420
Servicios profesionales		900,000	921,960	944,456	967,501	991,108
Seguros (Responsabilidad Civil)		285,000	292,125	299,428	306,914	314,587
Gastos de Seguridad		210,000	213,150	216,347	219,592	222,886
Servicios Públicos		1,560,000	1,583,400	1,607,151	1,631,258	1,655,727
Transporte		2,400,000	2,496,000	2,595,840	2,699,674	2,807,661
Comisiones sobre venta		2,115,687	2,158,001	2,201,161	2,245,184	2,290,088
Promoción y Mercadeo		604,482	616,572	628,903	641,481	654,311
Total costos y gastos de Administración y Ventas		11,029,569	11,326,963	11,633,396	11,949,167	12,274,587
<b>Utilidad antes de impuestos e intereses (UAEI)</b>		<b>10,144,822</b>	<b>10,195,985</b>	<b>10,242,815</b>	<b>10,285,047</b>	<b>10,322,403</b>
(-) Gastos financieros		1,339,718	1,103,381	837,072	536,987	198,845
Utilidad antes de impuestos		8,805,104	9,092,604	9,405,743	9,748,059	10,123,558
(-) Impuestos	20%	1,761,021	1,818,521	1,881,149	1,949,612	2,024,712
<b>Utilidad neta después de impuestos e intereses</b>	<b>UNDII</b>	<b>7,044,084</b>	<b>7,274,083</b>	<b>7,524,594</b>	<b>7,798,447</b>	<b>8,098,846</b>
(+) Depreciación		600,371	600,371	600,371	600,371	600,371
(-) Amortización		1,863,483	2,099,819	2,366,129	2,666,213	3,004,356
Inversión Inicial	14,978,264					
<b>Flujo de efectivo neto</b>	<b>(14,978,264)</b>	<b>5,780,972</b>	<b>5,774,635</b>	<b>5,758,837</b>	<b>5,732,605</b>	<b>5,694,862</b>
<b>VAN</b>	<b>2,710,536</b>	17,688,800				
<b>TIR</b>	<b>26.64%</b>	<b>Índice de deseabilidad</b>		<b>1.18</b>		

En las condiciones del escenario normal, el estudio de prefactibilidad, medido con los indicadores financieros del Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Rendimiento y el Índice de Deseabilidad, se determina que es viable financieramente.

### **Análisis de escenarios**

En el caso del escenario pesimista, los supuestos anteriores se mantienen, pero se considera un incremento en el costo de la materia prima de ₡50. En el escenario base el precio de la piña como materia prima es de ₡500 y en el escenario pesimista se trabaja con un precio de ₡550.

Otro factor que se considera para el escenario pesimista es que los ingresos aumenten anualmente solo un 1% y no un 2% como en el escenario base.

**Tabla 21 Flujo financiero proyectado a cinco años. Escenario Pesimista**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>		60,448,200	61,052,682	61,663,209	62,279,841	62,902,639
(-) Costos y Gastos Producción						
Materia Prima		23,272,557	23,272,557	23,272,557	23,272,557	23,272,557
Material de Empaque		967,176	1,000,640	1,035,262	1,071,083	1,108,142
Gastos por Depreciación		600,371	600,371	600,371	600,371	600,371
Salarios y Derechos legales y laborales		16,549,392	16,953,197	17,366,855	17,790,606	18,224,697
Total Costos y Gastos Producción		41,389,496	41,826,765	42,275,046	42,734,617	43,205,767
<b>Utilidad de Producción</b>		<b>19,058,704</b>	<b>19,225,917</b>	<b>19,388,163</b>	<b>19,545,224</b>	<b>19,696,872</b>
(-) Costos y Gastos de Administración y Ventas						
Alquileres		2,400,000	2,483,040	2,568,953	2,657,839	2,749,800
Gastos de materiales y suministros		554,400	562,716	571,157	579,724	588,420
Servicios profesionales		900,000	921,960	944,456	967,501	991,108
Seguros (Responsabilidad Civil)		285,000	292,125	299,428	306,914	314,587
Gastos de Seguridad		210,000	213,150	216,347	219,592	222,886
Servicios Públicos		1,560,000	1,583,400	1,607,151	1,631,258	1,655,727
Transporte		2,400,000	2,496,000	2,595,840	2,699,674	2,807,661
Comisiones sobre venta		2,115,687	2,136,844	2,158,212	2,179,794	2,201,592
Promoción y Mercadeo		604,482	610,527	616,632	622,798	629,026
Total costos y gastos de Administración y Ventas		11,029,569	11,299,762	11,578,177	11,865,095	12,160,807
<b>Utilidad antes de impuestos e intereses (UAEI)</b>		<b>8,029,135</b>	<b>7,926,155</b>	<b>7,809,987</b>	<b>7,680,129</b>	<b>7,536,065</b>
(-) Gastos financieros		1,339,718	1,103,381	837,072	536,987	198,845
Utilidad antes de impuestos		6,689,417	6,822,774	6,972,915	7,143,142	7,337,220
(-) Impuestos	20%	1,337,883	1,364,555	1,394,583	1,428,628	1,467,444
<b>Utilidad neta después de impuestos e intereses</b>	<b>UNDII</b>	<b>5,351,534</b>	<b>5,458,219</b>	<b>5,578,332</b>	<b>5,714,514</b>	<b>5,869,776</b>
(+) Depreciación		600,371	600,371	600,371	600,371	600,371
(-) Amortización		1,863,483	2,099,819	2,366,129	2,666,213	3,004,356
Inversión Inicial	14,978,264					
<b>Flujo de efectivo neto</b>	<b>(14,978,264)</b>	<b>4,088,422</b>	<b>3,958,771</b>	<b>3,812,574</b>	<b>3,648,671</b>	<b>3,465,791</b>
VAN	<b>(3,153,901)</b>	11,824,363				
TIR	<b>8.70%</b>	Índice de deseabilidad	0.79			

Bajo las condiciones del escenario pesimista, el estudio de prefactibilidad, medido con los indicadores financieros del Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Rendimiento y el Índice de Deseabilidad, muestra que no es viable financieramente.

Para el tercer escenario, el optimista, se considera una reducción en el costo de la materia prima de ₡50 por unidad, quedando el precio unitario en ₡450. Además en este escenario se considera un incremento anual del 5% en los ingresos.

**Tabla 22 Flujo financiero proyectado a cinco años. Escenario Optimista.**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>		60,448,200	63,470,610	66,644,141	69,976,348	73,475,165
(-) Costos y Gastos Producción						
Materia Prima		19,041,183	19,041,183	19,041,183	19,041,183	19,041,183
Material de Empaque		967,176	1,000,640	1,035,262	1,071,083	1,108,142
Gastos por Depreciación		600,371	600,371	600,371	600,371	600,371
Salarios y Derechos legales y laborales		16,549,392	16,953,197	17,366,855	17,790,606	18,224,697
Total Costos y Gastos Producción		37,158,122	37,595,391	38,043,672	38,503,243	38,974,393
<b>Utilidad de Producción</b>		23,290,078	25,875,219	28,600,469	31,473,105	34,500,772
(-) Costos y Gastos de Administración y Ventas						
Alquileres		2,400,000	2,483,040	2,568,953	2,657,839	2,749,800
Gastos de materiales y suministros		554,400	562,716	571,157	579,724	588,420
Servicios profesionales		900,000	921,960	944,456	967,501	991,108
Seguros (Responsabilidad Civil)		285,000	292,125	299,428	306,914	314,587
Gastos de Seguridad		210,000	213,150	216,347	219,592	222,886
Servicios Públicos		1,560,000	1,583,400	1,607,151	1,631,258	1,655,727
Transporte		2,400,000	2,496,000	2,595,840	2,699,674	2,807,661
Comisiones sobre venta		2,115,687	2,221,471	2,332,545	2,449,172	2,571,631
Promoción y Mercadeo		604,482	634,706	666,441	699,763	734,752
Total costos y gastos de Administración y Ventas		11,029,569	11,408,568	11,802,318	12,211,437	12,636,571
<b>Utilidad antes de impuestos e intereses (UAEI)</b>		<b>12,260,509</b>	<b>14,466,650</b>	<b>16,798,150</b>	<b>19,261,667</b>	<b>21,864,201</b>
(-) Gastos financieros		1,339,718	1,103,381	837,072	536,987	198,845
Utilidad antes de impuestos		10,920,791	13,363,269	15,961,079	18,724,680	21,665,356
(-) Impuestos	20%	2,184,158	2,672,654	3,192,216	3,744,936	4,333,071
<b>Utilidad neta después de impuestos e intereses</b>	<b>UNDII</b>	<b>8,736,633</b>	<b>10,690,615</b>	<b>12,768,863</b>	<b>14,979,744</b>	<b>17,332,285</b>
(+) Depreciación		600,371	600,371	600,371	600,371	600,371
(-) Amortización		1,863,483	2,099,819	2,366,129	2,666,213	3,004,356
Inversión Inicial	14,978,264					
<b>Flujo de efectivo neto</b>	<b>(14,978,264)</b>	<b>7,473,521</b>	<b>9,191,167</b>	<b>11,003,105</b>	<b>12,913,902</b>	<b>14,928,300</b>
VAN	<b>17,203,520</b>	32,181,784				
TIR	<b>57.19%</b>	Índice de deseabilidad	2.15			



Bajo las condiciones del escenario optimista, el estudio de prefactibilidad, medido con los indicadores financieros del Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Rendimiento y el Índice de Deseabilidad, se determina que es viable financieramente.

### **Cálculo y lectura de indicadores financieros**

Con base en los flujos anteriores, se presenta el cálculo de los principales indicadores financieros utilizados frecuentemente para la evaluación de estudios de prefactibilidad. Se utilizan los indicadores financieros Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR) para analizar la viabilidad del estudio de prefactibilidad.

**Tabla 23 Índices financieros para los tres escenarios**

<b>Escenario</b>	<b>Valor Actual Neto (VAN)</b>	<b>Tasa Interna de Retorno (TIR)</b>	<b>Índice de Deseabilidad</b>
<b>Base</b>	2.710.536	26,64%	1,18
<b>Pesimista</b>	-1.021.388	15,62%	0,93
<b>Optimista</b>	21.880.710	66,28%	2,46

Fuente: Elaboración propia. Abril 2016.

Para el Valor Actual Neto (VAN) de los tres escenarios creados, se tiene que en dos de ellos es positivo, los flujos de los 5 años fueron traídos a valor presente y descontados a una tasa de 18,77%. El escenario Normal y el escenario Optimista son los dos que son positivos y que cumplen con el criterio de aceptación. Para el caso de estos dos últimos escenarios mencionados, el proyecto generaría rendimiento para el inversionista.

En el escenario pesimista los flujos netos de efectivo descontados a una tasa de costo de capital son negativos y la rentabilidad está por debajo del costo de capital, por lo que no se aceptaría el proyecto si las condiciones fueran de un escenario como el pesimista.

## **CAPÍTULO V**

### **Conclusiones y Recomendaciones**

## Conclusiones

Según el estudio y análisis realizado en el Capítulo IV de este estudio de prefactibilidad, es posible establecer las siguientes conclusiones respecto a la fabricación e industrialización de piña deshidratada.

Con el fin de obtener una percepción del mercado meta hacia el producto de este proyecto se realizó una encuesta a los visitantes del Auto Mercado, de esta encuesta se concluye que este producto es relativamente nuevo en el mercado nacional, la población lo conoce pero no consume con gran frecuencia.

La ventaja del canal de distribución y la plaza es que los clientes que frecuentan los lugares de distribución poseen ingresos medios y altos o sea cuentan con la posibilidad de acceder, sin ningún problema, al producto.

Definir y decidir la ubicación de la planta en Pococí se hizo por el desarrollo de la producción de piña en esta zona. La ubicación no es tan cercana a la bodega distribuidora del Auto Mercado, sin embargo esta estrategia fue planeada así ya que es más fácil transportar la piña deshidratada que en su estado natural, lo que genera una reducción en el costo por transporte.

Otros factores importantes de la ubicación de la planta en esta zona son la reducción en el costo por alquiler, la facilidad para deshacerse de los residuos y la reducción de costos en servicios.

Para la puesta en marcha de este estudio de prefactibilidad existen diversos reglamentos y leyes, de diferentes instituciones del Estado, las cuales el estudio de prefactibilidad puede cumplir con facilidad.

El producto propuesto en este estudio de prefactibilidad es piña deshidratada, la cual es conocida y ha sido probada, sin embargo, no existe un hábito de consumo en la población.

Se consideró la estructura organizacional más apropiada y óptima para este estudio de prefactibilidad, la cual consta de un administrador y dos asistentes, quienes laborarán 8 horas diarias 5 días a la semana.

Como paso final, para determinar si es aceptable o no el presente estudio de prefactibilidad, se determinó por medio del estudio financiero, de flujos de ingresos y gastos, la viabilidad y factibilidad financiera.

Para este estudio de prefactibilidad los indicadores financieros mostraron índices positivos en el escenario normal y en el caso optimista, lo que muestra que se puede aceptar el estudio por ser rentable y generador de ingresos.

Llevar a cabo este estudio genera tres puestos de trabajo, otro elemento de importancia y que lo justifica.

## Recomendaciones

Con el objeto de crecer, captar nuevos mercados y aumentar el volumen de ventas, se propone realizar nuevos estudios de mercado y conocer otras plazas donde puede ser aceptado el producto.

Es importante desarrollar campañas de divulgación, de los beneficios del consumo de piña deshidrata, a través de redes sociales, programas de salud, nutrición y entidades gubernamentales relacionadas con esas áreas.

Ampliar los puntos de ventas, tratar de entrar a la cadena de supermercados Wal-Mart y Vindi. Por el hecho de que el producto se empaca en una bolsa pequeña, se recomienda negociar con el supermercado que se pueda poner el producto en las cajas, de modo que esté a la vista de los consumidores a la hora de pagar.

Hacer degustaciones en centros comerciales, para informar a quienes no conozcan qué es la piña deshidratada y que la puedan probar sin ningún compromiso.

Para las actividades promocionales se recomienda la participación de personal relacionado con la empresa, para tener *retroalimentación* directa de las personas que prueben. Se recomienda que en toda actividad de promoción se trabaje la educación del consumidor.

Es bueno tomar en consideración la importancia de innovar con nuevos productos, por ejemplo deshidratar diferentes tipos de frutas y crear paquetes con frutas deshidratadas mixtas.

Mantener una infraestructura ágil, adaptable a cambios y modificaciones para diversificar conforme se abarquen nuevos mercados. Mantener los equipos básicos de preparado de la materia prima, el horno deshidratador y las mesas de acero inoxidable.

Dar mantenimiento y uso adecuado a los equipos de la planta deshidratadora con el fin de mantener y prolongar la larga vida útil de estos activos.

Para posteriores estudios de prefactibilidad puede tomarse como idea la producción de abono orgánico a base de los desechos producidos por la planta deshidratadora de piña en Pococí, de modo que se genere empleo y se contribuya con el ambiente.

Es importante tener un cronograma con las fechas de vencimiento de permisos o requerimientos legales de la planta deshidratadora y comercializadora de piña, para evitar atrasos o inconvenientes para la marcha de la planta.

Se sugiere que se mantenga controles sobre los costos de producción y se siga trabajando con los modelos de ingresos y costos establecidos, ya que facilitan el análisis de los indicadores financieros.

## **Referencias Bibliográficas**

## Libros

- Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. (Sexta Edición). México: McGraw Hill/Interamericana Editores, S.A.
- Barrantes, R. (2013). *Investigación un camino al conocimiento, un enfoque cualitativo y cuantitativo*. (Vigesimosegunda Reimpresión). Costa Rica: Talleres Gráficos de la Editorial EUNED
- Gitman, L. & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- Hernández, R. & Fernández, C. & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. (Quinta Edición.) México: McGraw Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Hernández, R. & Fernández, C. & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (Sexta Edición). México: McGraw Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Hurtado, J. (2010). *Metodología de la Investigación*. (Cuarta Edición). Colombia: Quirón Ediciones
- Ross, S. , Westerfield, R. & Jordan, B. (2014). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. (Décima Edición). México: McGraw Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Sapag, N. & Sapag, R. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. (Sexta Edición). Colombia: McGraw Hill/Interamericana Editores, S.A. DE C.V.



## Internet

- Anzil, F. (17 de enero de 2012). *Estudio Financiero* (Página de Internet). Recuperado de <http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>
- Banco Central de Costa Rica. (s.f.) *Inflación* (Página de internet). Recuperado de <http://www.bccr.fi.cr/>
- Banco Central de Costa Rica. (s.f.) *Tasa Básica Pasiva* (Página de internet). Recuperado de <http://www.bccr.fi.cr/>
- Benavides, A., Garzón, G. & Soto, W. (12 de febrero de 2014). *Estudio Legal de Proyectos: ¿Cuál es la importancia del estudio Legal?* (Presentación de Prezi). Recuperado de <https://prezi.com/ekzjid8etmig/estudio-legal-de-proyectos/>
- La Esmeralda de Costa Rica. (s.f.) *Dried Pineapple to enjoy at any time*. La Esmeralda de Costa Rica (Página de internet). Recuperado de <http://esmeraldaecr.com/en/about-us/>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2016) *Pyme* (Página de Internet). Recuperado de <http://pyme.go.cr/informacion.php?id=4>
- Ministerio de Salud. (2011). *Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2011-202: Antecedentes y Justificación* (Archivo en PDF). Recuperado de <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/sobre-ministerio/politcas-y-planes-en-salud/politicas-en-salud/1106-politica-nacional-de-seguridad-alimentaria-y-nutricional-2011-2021/file>
- Morales, C. (2010). *Formulación y evaluación de proyectos: Estudio Organizacional y Legal* (Archivo de PDF). Recuperado de [https://fyedeproyectos2.files.wordpress.com/2010/07/notas-de-clase\\_1.pdf](https://fyedeproyectos2.files.wordpress.com/2010/07/notas-de-clase_1.pdf)
- Municipalidad de Pococí. (s.f.) *Patentes* (Página de Internet). Recuperado de <http://munipococi.go.cr/section.php?id=47>

## **ANEXOS**

## Anexo 1: Cuestionario

### Instrumentos

#### Cuestionario

Cuestionario: Estudio de Mercado para la fabricación y comercialización de fruta deshidratada.

Introducción: Este cuestionario tiene la finalidad de determinar los gustos y preferencias de los visitantes de Auto Mercado, los cuales vayan a consumir el producto.

Instrucciones: El presente cuestionario es un ejercicio académico de la Universidad Latina que brindará ayuda para obtener el grado de Licenciatura. Por favor, lea las preguntas con detenimiento y conteste según su opinión. Marque con una equis (X) la respuesta que considere más apropiada.

1. Genero

Masculino

Femenino

2. ¿Rango de edad?

Menor de 20

Entre 20 y 35

Entre 35 y 50

Mayor a 50

3. ¿Ha probado la fruta deshidratada?

Sí

No

4. En caso de consumir el fruto deshidratado, ¿quién lo consume en la casa?

- Hijos
- Mamá
- Papá
- Abuelos
- Todos los anteriores

5. ¿Cada cuánto compra usted el fruto deshidratado?

- Cada semana
- Cada 15 días
- Cada mes

6. ¿Cuántas bolsas individuales de 50 gramos estaría dispuesto a comprar por semana?

- De 2 a 4 bolsas
- De 5 a 10 bolsas
- 10 o más bolsas
- Ninguna

7. ¿Cuántas bolsas individuales de 250 gramos estaría dispuesto a comprar por semana?

- De 2 a 4 bolsas
- De 5 a 10 bolsas
- 10 o más bolsas
- Ninguna

8. ¿Cuál de las siguientes frutas le gustaría comer deshidratadas? Puede marcar más de una.

- Mango
- Pina

- Melocotón
- Manzana

9. ¿Qué tamaño estaría dispuesto a adquirir?

- Individual (50 gramos)
- Familiar (250 gramos)

10. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un paquete individual (50 gramos) de fruta deshidratada?

- ¢500 Bolsa Trasparente
- ¢600 Bolsa de Lujo

11. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una bolsa familiar (250 gramos) de fruta deshidratada?

- ¢2000 Bolsa Trasparente
- ¢2500 Bolsa de Lujo

12. ¿Conoce los beneficios de los frutos deshidratados?

- Sí
- No

13. ¿Para usted es importante que el producto se vea a través de la bolsa?

- Sí
- No

14. ¿Para usted es importante la decoración/apariencia de la bolsa?

- Sí
- No

15. ¿Qué uso le daría usted a la fruta deshidratada?

- Snack*
- Sustituto de fruta natural
- Decoración
- Lonchera

16. ¿Sustituiría usted los *snacks* no nutricionales por frutas deshidratadas?

- Sí
- No

17. ¿Comúnmente quién realiza las compras para su casa?

- Papá
- Mamá
- Abuela
- Empleada Doméstica

18. ¿Quién prepara la lista de compras en su casa?

- Papá
- Mamá
- Abuela
- Empleada doméstica
- Otro

**El cuestionario es anónimo.**




4- ¿Dónde compran la fruta y con qué periodicidad?

---

---

---

---

---

5- ¿Cuál es el tiempo de durabilidad del producto fresco y deshidratado?

---

---

---

---

6- ¿Cuál es el proceso de deshidratación que usa la empresa?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





--	--

9- ¿Cuántos tipos de presentación (tamaño y tipo de empaque) del producto tienen y cuáles son sus respectivos precios?

TIPO DE FRUTA	PRESENTACIÓN	PRECIO

10- Indique los puntos comerciales donde se vende el producto:

Pulperías: \_\_\_\_\_

Supermercados nacionales: \_\_\_\_\_

Sodas: \_\_\_\_\_

Restaurantes: \_\_\_\_\_

Tiendas de souvenirs: \_\_\_\_\_

Mercado internacional: \_\_\_\_\_ Indique los países: \_\_\_\_\_

---

---

11- ¿Cada cuánto le proveen el producto al Auto Mercado? ¿Mensualmente?

---

---

---

12- ¿Cuál es el volumen de producción?

---

---

---

13- ¿Cuál es la jerarquía de la empresa?

---

---

---

14- ¿Cuál es la vida útil del producto? ¿Usan algún tipo de preservante?

---

---

---

15- ¿Cuál es el proceso de control de calidad?

---

---

16- ¿Hay alguna institución gubernamental que los supervise?

---

---

### Anexo 3 Formulario para solicitud licencia municipal (patente)



MUNICIPALIDAD DE POCOSÍ  
ADMINISTRACION TRIBUTARIA  
UNIDAD DE PATENTES  
SOLICITUD Ó TRASPASO DE LICENCIA MUNICIPAL

Fecha de Trámite

**TIMBRES**

Tipo de Solicitud

Nueva  Traslado  Traspaso  Temporal  Otros

**INFORMACION DEL SOLICITANTE:**

1-Nombre del Solicitante (Patentado o Sociedad): \_\_\_\_\_

2-Cédula (Personal o Jurídica): \_\_\_\_\_

3-En caso de Sociedades, nombre del representante legal: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Cédula de Identidad: \_\_\_\_\_

4-Señalo como lugar o medio para recibir notificaciones: \_\_\_\_\_

5-Teléfono Celular: \_\_\_\_\_ 7- Teléfono Local: \_\_\_\_\_ 8 Fax: \_\_\_\_\_

9-Correo electrónico: \_\_\_\_\_ 10-Teléfono de Residencia \_\_\_\_\_

11-Dirección de residencia (domicilio social): \_\_\_\_\_

**EN CASO DE TRASPASO:**

1-Nombre del Cedente (Patentado actual) (Físico o Jurídico): \_\_\_\_\_

2-Cédula (Personal o Jurídica): \_\_\_\_\_

3-En caso de Sociedades, nombre del representante legal: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Cédula de Identidad: \_\_\_\_\_

4-Teléfono Celular: \_\_\_\_\_ 5- Teléfono Local: \_\_\_\_\_ 6 Fax: \_\_\_\_\_

**INFORMACION DE LA ACTIVIDAD:**

1-Descripción de la actividad:

3-Nombre comercial del establecimiento: \_\_\_\_\_

4-Dirección exacta y No. del local: \_\_\_\_\_

Teléfonos: 2710-6560 Ext. 125 Fax:2710-7182 / F-PAT-01



**MUNICIPALIDAD DE POCOCI  
ADMINISTRACION TRIBUTARIA  
UNIDAD DE PATENTES  
SOLICITUD Ó TRASPASO DE LICENCIA MUNICIPAL**

**DATOS DEL DUEÑO DE LA PROPIEDAD:**

1- Nombre del propietario: \_\_\_\_\_

2- En caso de sociedad, Nombre del representante legal: \_\_\_\_\_

3- Cédula (personal o Jurídica) Nº: \_\_\_\_\_

4- Distrito: \_\_\_\_\_ Otras Señas: \_\_\_\_\_

5- Numero de Finca de la Propiedad ( folio Real) \_\_\_\_\_

6 Teléfono \_\_\_\_\_ Teléfono Celular \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Nosotros los abajo firmantes, de calidades antes mencionadas, apercibidos de las penas con que se castiga el delito de falso testimonio ( De 3 meses a 2 años de prisión según art 311 del Código Penal) declaramos bajo fe de juramento que la Información anotada anteriormente es verdadera.

Autenticación de firmas  
Por abogado (a)

\_\_\_\_\_  
Firma del Solicitante  
Nº de Cédula

\_\_\_\_\_  
Firma del cedente  
Nº de Cédula  
(Sólo en caso de Traspaso)

Firma en presencia de funcionario Municipal: Nombre del funcionario \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

**PARA USO EXCLUSIVO DEL DEPARTAMENTO**

Permiso de Funcionamiento	<input type="checkbox"/>	Póliza de Riesgos	<input type="checkbox"/>	CCSS	<input type="checkbox"/>	FODESAF	<input type="checkbox"/>	Contrato de Arriendo	<input type="checkbox"/>
Uso de suelo y Resolución	<input type="checkbox"/>	Cédula física o jurídica	<input type="checkbox"/>	Personería jurídica	<input type="checkbox"/>	Poderes especiales	<input type="checkbox"/>	Impuestos Al día	<input type="checkbox"/>

Otros: \_\_\_\_\_

Observaciones: \_\_\_\_\_

Funcionario que recibe \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_



MUNICIPALIDAD DE POCOSÍ  
ADMINISTRACION TRIBUTARIA  
UNIDAD DE PATENTES  
SOLICITUD Ó TRASPASO DE LICENCIA MUNICIPAL

**REQUISITOS PARA ADJUNTAR AL FORMULARIO/SOLICITUD LICENCIA MUNICIPAL**

Al presentar el formulario de solicitud de licencia, deberán de aportar lo siguientes requisitos:

- Permiso Sanitario de Funcionamiento extendido por el Ministerio de Salud, cuando sea necesario de conformidad con lo que establece el Decreto correspondiente (N°34728-S/32161-S. Tel. 2710-2334/ 2710-6211)(**Importante:** como requisito indispensable el Ministerio solicita Resolución Municipal y Uso de Suelo, que debe tramitarse previamente en la Municipalidad).
- Recibo vigente y contrato y/o constancia de póliza suscrito con el Instituto Nacional de Seguros ó Constancia de que la póliza se encuentra al día, o en su defecto, exoneración respectiva.
- Copia certificada del Contrato de Arrendamiento del local, en caso de que el mismo sea arrendado, o certificación registral de propiedad, en caso de que el local pertenezca al solicitante. Cuando exista únicamente consentimiento para el uso del inmueble para la actividad, deberá aportarse carta de autorización del propietario indicando, tipo de actividad, parentesco con el solicitante, el número de finca y la certificación registral de propiedad.
- (\*) La Municipalidad se reserva el derecho de consultar a la CCSS si el solicitante se encuentra al día en las cuotas obrero-patronales, esto conforme al artículo 74 de la Ley Orgánica de la Caja Costarricense del Seguro Social, además de las obligaciones con Asignaciones Familiares, el contribuyente puede aportar constancia.
- Que la propiedad donde se instalará el negocio esté debidamente declarada.
- Deberá encontrarse al día en el pago de los tributos y otras obligaciones a favor de la Municipalidad
- Copia de la cédula de identidad del solicitante o del representante legal., en caso de sociedades: Certificación de personería jurídica original y actualizada con no más de un mes de emitida
- Especies fiscales, a saber ₡100 en timbres fiscales y ₡5 en timbre de Archivo Nacional

**NOTA:** Los documentos agregados a la solicitud, podrán ser presentados en copias certificadas por un Notario Público, o en copias simples que deberán ser confrontadas con su original por el funcionario municipal que reciba la documentación.

## Anexo 4 Formulario para permiso sanitario de funcionamiento

### DECLARACIÓN JURADA PARA TRÁMITES DE SOLICITUD DE PERMISOS SANITARIOS DE FUNCIONAMIENTO POR PRIMERA VEZ O RENOVACIONES

Yo: \_\_\_\_\_ con domicilio en  
Distrito \_\_\_\_\_ Cantón \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

Otras señas: \_\_\_\_\_

Cédula Identidad, de pasaporte o de residencia No. \_\_\_\_\_

En mi carácter de:

- Representante legal o Apoderado       Propietario  
 Inquilino       Otro (especifique) \_\_\_\_\_

del establecimiento denominado: \_\_\_\_\_.

Dirección del establecimiento: \_\_\_\_\_.

cuya razón social es: \_\_\_\_\_

Con Cédula Jurídica N° \_\_\_\_\_.

Solicito me sea otorgado el permiso que señala la Ley General de Salud, a mi representada, para lo cual declaro bajo fe de juramento y que de no decir la verdad incurro en perjurio sancionado con pena de prisión según el Código Penal y consciente de la importancia de lo aquí anotado, lo siguiente:

**PRIMERO:** Que la actividad señalada en el formulario de solicitud del PSF que se realizará en el establecimiento denominado \_\_\_\_\_ cumple con toda la normativa establecida para el caso en concreto.

**SEGUNDO:** Que la información que contiene el formulario unificado que adjunto a esta declaración es verdadera.

**TERCERO:** Que en cumplimiento de lo establecido en el artículo 74 de la Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social declaro estar al día en el pago de mis obligaciones con esa institución.

**TERCER BIS:** Que cumple con lo establecido en la Ley N° 9028 del 22 de marzo de 2012 “Ley General de Control de Tabaco y sus Efectos Nocivos a la Salud” y sus reglamentos.

**CUARTO:** Que de conformidad con lo establecido en el Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento del Ministerio de Salud en su Artículo 8, **Condiciones previas**, mi representada cumple con lo ahí solicitado y para ello suministro la siguiente información según corresponda: (**Aplica solo para trámites de permisos sanitarios de funcionamiento por primera vez**).

1. Resolución Municipal de Ubicación No. \_\_\_\_\_ otorgada por la Municipalidad de \_\_\_\_\_, emitida el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_

2- Viabilidad (licencia) Ambiental No. \_\_\_\_\_ emitida por la SETENA, el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

3- Certificación No. \_\_\_\_\_ emitida por el Administrador del Sistema de Alcantarillado Sanitario donde certifica la conexión a dicho sistema, otorgada el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_ o Permiso de vertido No. \_\_\_\_\_ emitido por el MINAE que permita descargar aguas residuales al cuerpo de agua \_\_\_\_\_, otorgado el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

4-. Código de Incorporación al Colegio Profesional correspondiente del responsable técnico:

\_\_\_\_\_

5-. Certificado de regencia profesional vigente otorgada por el Colegio Profesional correspondiente:

\_\_\_\_\_

6-. Certificado de operación del establecimiento vigente extendida por el Colegio Profesional correspondiente: \_\_\_\_\_

7-. Permiso de funcionamiento para calderas vigente extendida por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social: \_\_\_\_\_

Además declaro que la actividad para la cual solicito el PSF, cumple con los requisitos señalados para la solicitud del trámite por primera vez o para renovación del PSF según el Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento del Ministerio de Salud, manteniendo las mismas condiciones en que fue otorgado dicho permiso para lo cual declaro y aporto lo siguiente:

\_\_\_\_\_

---

**QUINTO:** Asimismo, me comprometo a mantener las condiciones debidas por el tiempo de vigencia del permiso y cumplir con los términos de la normativa antes indicada, por ser requisito indispensable para la operación de mi establecimiento, de igual forma me comprometo que todos los servicios brindados y los productos, equipos y materiales que se comercialicen o utilicen dentro del establecimiento que represento, cuando proceda, estarán debidamente autorizados por el Ministerio de Salud y a no ampliar o cambiar de actividad sin la autorización previa de este Ministerio.



**SEXTO:** Por lo anterior, quedo apercibido de las consecuencias legales y judiciales, con que la legislación castiga el delito de perjurio. Asimismo, exonero de toda responsabilidad a las autoridades del Ministerio de Salud por el otorgamiento del PSF con base en la presente declaración, y soy conocedor de que si la autoridad de salud llegase a corroborar alguna falsedad en la presente declaración, errores u omisiones en los documentos aportados, o que los servicios prestados y/o los productos comercializados dentro de mi establecimiento no cuentan con la debida autorización sanitaria, suspenderá o cancelará el PSF. Es todo.

Firmo en \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_ horas del día \_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

Firma: \_\_\_\_\_

Es auténtica: \_\_\_\_\_

---

### **INSTRUCCIONES**

a) En caso de persona jurídica debe aportar certificación registral o notarial de la personería y cédula jurídica.

b) En caso de persona física que realice el trámite personalmente se debe adjuntar fotocopia de la cédula de identidad del titular, además de la respectiva autorización.

a) Si el trámite se realiza por un tercero, debe adjuntar copia de la cédula de identidad certificada del titular acompañada de la respectiva autorización.

b) Solamente podrá rendir la declaración jurada quien tenga poder suficiente para dicho acto.

## Anexo 5 Inscripción patronal



*Caja Costarricense de Seguro Social*

**Solicitud de Inscripción / Reanudación Patronal en la  
Caja Costarricense de Seguro Social  
PATRONO PERSONA JURÍDICA**

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

Señores  
Caja Costarricense de Seguro Social  
Presente

En calidad de Representante Legal de la sociedad: \_\_\_\_\_

Cédula Jurídica \_\_\_\_\_, inscrita en el Registro Público bajo el Tomo \_\_\_\_\_ Folio \_\_\_\_\_ Asiento \_\_\_\_\_, Solicito la inscripción ( ) reanudación ( ) patronal de dicha sociedad en la Caja Costarricense de Seguro Social. El centro de trabajo se ubica en \_\_\_\_\_

El nombre comercial del negocio es: \_\_\_\_\_

La sociedad desarrolla la actividad de \_\_\_\_\_ y tiene el número telefónico: \_\_\_\_\_ fax: \_\_\_\_\_ correo electrónico: \_\_\_\_\_ La dirección para recibir la planilla es: \_\_\_\_\_

Localización (anotar número que indica el recibo de electricidad) \_\_\_\_\_

Los trabajadores que laboren al servicio de la sociedad son (indicar el nombre y apellidos de los trabajadores tal como aparecen en el documento de identificación. En el caso de extranjeros que posean carné de asegurado, anotar como identificación el número de seguro social):



Nombre Completo	Nº de Identificación	Fecha de ingreso al trabajo	Ocupación	Salario	Honorio

Si lo requiere puede adjuntar otras hojas a esta solicitud.

Nombre y firma del Representante


Legal \_\_\_\_\_ Número de identificación

\_\_\_\_\_ Tel. Habitación y celular \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Domicilio del Representante Legal: \_\_\_\_\_

**NOTA:** El trámite debe realizarlo el Representante Legal del patrono o autorizar a otra persona mediante nota. El autorizado debe aportar copia del documento de identificación.

## Anexo 6 Póliza de Riesgos del Trabajo

		<b>INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS</b> <b>INFORMACIÓN PARA SUSCRIBIR EL SEGURO</b> <small>(Debe llenar los espacios no acotados en letras de imprenta)</small>		N° Póliza: <input type="text"/>		
Primer Apellido:		Segundo Apellido:		Nombre Completo:		
Nombres o razón social:						
Tipo de identificación: <input type="radio"/> Persona física <input type="radio"/> Jurídica <input type="radio"/> Cédula o residencia <input type="radio"/> Gobierno <input type="radio"/> Pasaporte <input type="radio"/> Institución autónoma <input type="radio"/> Permiso trabajo				Estado Civil: <input type="radio"/> Soltero <input type="radio"/> Casado <input type="radio"/> Separado <input type="radio"/> Divorciado <input type="radio"/> Viudo <input type="radio"/> Celibe <input type="radio"/> Otro: _____		
N° identificación:				Escribenidad: <input type="radio"/> Sin grado académico <input type="radio"/> Primaria <input type="radio"/> Secundaria <input type="radio"/> Universidad <input type="radio"/> Postgrado universitario		
Fecha nacimiento: Día / Mes / Año		Nacionalidad:		Sexo: <input type="radio"/> Femenino <input type="radio"/> Masculino		
Provincia:		Cantón:		Distrito:		
Dirección exacta:						
Calle:		Avenida:		Otras señas:		
Apellido:		Teléfono Oficina:		Teléfono Domicilio:		
Sitio Web:		Teléfono Celular:				
Nombre del Patrono:		Teléfono del Patrono:		N° de Fax:		
Cuenta Cliente:		Banco Emisor:		Cantidad de Empleados:		
Lugar de los trabajos:						
Tipo de Póliza:		Forma de pago: <input type="radio"/> Anual <input type="radio"/> Semestral <input type="radio"/> Trimestral <input type="radio"/> Período Corto				
Emisión desde: Día / Mes / Año		Vigencia hasta: Día / Mes / Año		Cobertura 24 horas: <input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO		
Actividad Económica:		Observaciones:				
NOTIFICACIONES	Señale el medio por el cual desea ser notificado. <input type="radio"/> Correo electrónico: _____ <input type="radio"/> Fax: _____ <input type="radio"/> Apartado o Dirección: _____ Recuerde mantener actualizados sus datos.					
	<b>INSTRUCCIONES PARA LLENAR EL FORMULARIO</b>					
	1. Nombre del Patrono:		Debe indicarse exclusivamente el nombre de la persona física o jurídica que tenga como patrono y no el nombre de su intermediario.			
2. Fecha aproximada de inicio del trabajo:		El presente seguro entra en vigencia a partir de la fecha y hora en que el patrono hace efectivo el pago de la prima por emisión. En aquellos casos en que la fecha de inicio de los trabajos es incierta, indicar la fecha aproximada.				
3. Actividad Económica:		Debe indicar la actividad principal de la empresa, la cual se establece en la "Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas" CIU 3.				
4. Obra de Interés Social:		Debe aportar copia de la declaratoria de Interés Social emitida por una institución autorizada para tal fin. Adicionalmente, este beneficio se otorga al beneficiario del bono, no a la constructora, por lo que el beneficiario debe ser el suscriptor del seguro.				
<b>USO EXCLUSIVO PARA PÓLIZAS DE CONSTRUCCIÓN</b>						
Tramitado en Municipalidad:		No. Boleta:		No. Permiso:		
Valor Construcción Obra:		Obra Interés Social: <input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO				
<b>USO EXCLUSIVO DEL INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS E INTERMEDIARIOS</b>						
Tarifa Inicial:		Monto Asegurado:		Prima de emisión:		
Cód. Agente:		Cód. Comercializadora:		Inspector:		
Digitado por:		Aceptado por:		Fecha: Día / Mes / Año		
Este documento sólo constituye una solicitud de seguro, por tanto, no representa garantía alguna de que la misma será aceptada por el Instituto Nacional de Seguros, ni de que, en caso de aceptarse, la aceptación concuerde totalmente con los términos de la solicitud.						

PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	NOMBRE	Nº. CEDULA	Nº. ASEGURADO	OCCUPACION	SALARIO MENSUAL	OBSERVACIONES
ESPACIO PARA CALCULO DE PÓLIZA							
Nombre del Patrono o Representante Legal:							
Número de cédula de identidad:							
Firma:							
Lugar:							
Fecha y Hora:							
NOMBRE DE AGENTE DE SEGUROS				CÓDIGO AGENTE		FIRMA	

# Anexo 7 Solicitud Seguros de Responsabilidad Civil



**INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS**  
**DIRECCIÓN DE SEGUROS GENERALES**

**SOLICITUD SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL**

COTIZACIÓN  EMISIÓN  VARIACIÓN

PÓLIZA N° \_\_\_\_\_

DATOS DEL TOMADOR	Primer Apellido: _____ Segundo Apellido: _____ Nombre Completo: _____
	Nombre o razón social: _____
	Tipo de identificación: <input type="checkbox"/> Persona física <input type="checkbox"/> Cédula de residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/> Permiso trabajo <input type="checkbox"/> Jurídico <input type="checkbox"/> Gobierno <input type="checkbox"/> Institución autónoma
	N° de identificación: _____ Ocupación o actividad económica: _____
	Fecha de nacimiento: Día / Mes / Año _____ Nacionalidad: _____ Sexo: <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino
	Provincia: _____ Cantón: _____ Distrito: _____
	Dirección exacta: _____
	Calle: _____ Avenida: _____ Otras señas: _____
	Apartado: _____ Teléfono Oficina: _____ Teléfono Domicilio: _____ Teléfono Celular: _____
	Ingreso mensual aproximado: _____ Sitio Web: _____ Dirección Electrónica: _____
DATOS DEL ASEGURADO	Primer Apellido: _____ Segundo Apellido: _____ Nombre Completo: _____
	Nombre o razón social: _____
	Tipo de identificación: <input type="checkbox"/> Persona física <input type="checkbox"/> Cédula de residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/> Permiso trabajo <input type="checkbox"/> Jurídico <input type="checkbox"/> Gobierno <input type="checkbox"/> Institución autónoma
	N° de identificación: _____ Ocupación o actividad económica: _____
	Fecha de nacimiento: Día / Mes / Año _____ Nacionalidad: _____ Sexo: <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino
	Provincia: _____ Cantón: _____ Distrito: _____
	Dirección exacta: _____
	Calle: _____ Avenida: _____ Otras señas: _____
	Apartado: _____ Teléfono Oficina: _____ Teléfono Domicilio: _____ Teléfono Celular: _____
	Ingreso mensual aproximado: _____ Sitio Web: _____ Dirección Electrónica: _____
NOTA	Los datos requeridos en el presente formulario son indispensables para la valoración del riesgo a proteger, no son excluyentes con otros formularios que requieran de similar información.
OTRAS ASEGURADORAS	INDIQUE SI TIENE PÓLIZAS SUSCRITAS CON OTRA COMPAÑÍA ASEGURADORA. <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
	Nombre de la Compañía Aseguradora: _____ Número de póliza suscrita: _____
FORMA DE ASEGURAMIENTO	INDICAR SI SE ASEGURA POR CUENTA PROPIA O POR CUENTA DE UN TERCERO. <input type="checkbox"/> Aseguramiento por cuenta propia <input type="checkbox"/> Aseguramiento por cuenta de un tercero

DATOS DE PÓLIZA	<b>INTERMEDIARIO</b> Intermediario / Sede INS: <input type="text"/>	<b>PLAN DE PAGO</b> <input type="checkbox"/> Anual    Ver en página 5 el recargo aplicable por forma de pago <input type="checkbox"/> Semestral <input type="checkbox"/> Trimestral <input type="checkbox"/> Mensual	<b>SEGURO EN:</b> <input type="checkbox"/> Colones <input type="checkbox"/> Dólares (USD)	<b>VIGENCIA</b> Desde: <input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/> Hasta: <input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/> Día / Mes / Año    Día / Mes / Año <b>Cargo Automático:</b> Debe llenar formulario de Cargo Automático <input type="checkbox"/> Tarjeta de Crédito <input type="checkbox"/> Tarjeta Débito
	Código de Intermediario / Sede INS: <input type="text"/>			

COBERTURA BÁSICA	<b>Suma asegurada</b> <input type="checkbox"/> L: RESPONSABILIDAD CIVIL Limite por Evento: <input type="text"/> Limite Agregado Anual: <input type="text"/>
------------------	---

COBERTURAS ADICIONALES	Seleccione las coberturas adicionales requeridas: <input type="checkbox"/> M: RESPONSABILIDAD CIVIL PRODUCTOS <input type="checkbox"/> N: RESPONSABILIDAD CIVIL PATRONAL <input type="checkbox"/> O: RESPONSABILIDAD CIVIL COLUSIÓN Y/O VUELCO DE VEHÍCULOS <input type="checkbox"/> P: RESPONSABILIDAD CIVIL ROBO DE VEHÍCULOS <input type="checkbox"/> Q: RESPONSABILIDAD CIVIL PRUEBA VEHÍCULOS PARA TALLERES <input type="checkbox"/> R: RESPONSABILIDAD CIVIL ATENCION MÉDICA INMEDIATA	<b>Suma asegurada</b>	
		Limite por Evento:	Limite Agregado Anual:
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>

OPCIONES DE ASEGURAMIENTO COBERTURA R	Seleccione la opción de sublimite requerido para pólizas en colones: <input type="checkbox"/> 500 000,00 colones por evento y 1 500 000,00 de colones en el agregado anual. <input type="checkbox"/> 1 000 000,00 colones por evento y 3 000 000,00 de colones en el agregado anual. <input type="checkbox"/> 1 500 000,00 colones por evento y 5.000.000.00 de colones en el agregado anual.	Seleccione la opción de sublimite requerido para pólizas en dólares: <input type="checkbox"/> 1 000,00 dólares por evento y 3 000,00 dólares en el agregado anual. <input type="checkbox"/> 2 000,00 dólares por evento y 6 000,00 de dólares en el agregado anual. <input type="checkbox"/> 3 000,00 dólares por evento y 10 000,00 de dólares en el agregado anual.
	Nota: La presente cobertura opera únicamente para la Responsabilidad Civil de Locales Comerciales (Ver sección Actividad Asegurada).	

INFORMACIÓN ADICIONAL PARA LAS COBERTURAS O Y P	Información adicional para las coberturas O Y P: a) Indique el número de espacios disponibles: <input type="text"/> b) Indique el material de construcción del perímetro del parqueo: <input type="text"/> c) Señale los obstáculos fijos existentes para proteger paredes y vehículos: <input type="checkbox"/> Liantas <input type="checkbox"/> Muros de baja altura <input type="checkbox"/> Otros (Indique): <input type="text"/> d) Cuenta con vigilancia: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
---	--

DATOS DEL PREDIO	Provincia: _____	Cantón: _____	Distrito: _____
	Detalle la dirección exacta del predio: _____		
	_____		
	_____		
	Número total de edificios: _____	Distancia a la Estación de Bomberos más cercana: _____	
	Número de pisos por edificio: _____	Número de ascensores en funcionamiento: _____	
	Área de construcción en metros cuadrados: _____	Capacidad de cada ascensor: _____	
	Área del terreno en metros cuadrados: _____		
	Edificios con locales de comercio (metros lineales frente a la calle): _____		
	Edificios sin locales de comercio (metros lineales frente a la calle): _____		
Indique si estos inmuebles son propiedad del Solicitante, están tomados en arriendo, o están bajo su responsabilidad: _____			
_____			
_____			
Actividad que se desarrolla en dichos predios: _____			
Detalle los negocios, Industrias o actividades del Solicitante (use hojas adicionales, si es necesario): _____			
_____			
_____			

MEDIDAS DE SEGURIDAD DEL PREDIO	<b>EQUIPO EXTINTOR</b>	¿El inmueble posee extintores? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Sí { Tipo: <input type="checkbox"/> Agua <input type="checkbox"/> CO2 <input type="checkbox"/> Polvo químico Cantidad: _____ Otro (especifique): _____
		¿Los extintores reciben mantenimiento? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No ¿Existe señalización?: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
	<b>ROCIADORES AUTOMÁTICOS</b>	Activación <input type="checkbox"/> No hay <input type="checkbox"/> Detectores automáticos <input type="checkbox"/> Manual Tipo <input type="checkbox"/> Temperatura Cobertura <input type="checkbox"/> Parcial <input type="checkbox"/> Total <input type="checkbox"/> Otro. Especifique: _____
	<b>ALARMA CONTRA INCENDIO</b>	Activación <input type="checkbox"/> No hay <input type="checkbox"/> Detectores automáticos <input type="checkbox"/> Estación manual Tipo señal <input type="checkbox"/> Sonora <input type="checkbox"/> Luminosa Trasmisión de alarma: <input type="checkbox"/> Desde puesto fijo a bomberos <input type="checkbox"/> Automáticamente por activación de sensores a bomberos
	<b>BOMBEROS</b>	Tiempo de llegada: <input type="checkbox"/> Menos de 15 minutos <input type="checkbox"/> Más de 15 minutos <input type="checkbox"/> No hay
	<b>ALARMA CONTRA ROBO</b>	¿Existe alarma contra robo?: <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Sí ¿Está operando? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> NO (En caso afirmativo adjunte el documento de última revisión.) Sistema de operación: <input type="checkbox"/> Magnética <input type="checkbox"/> Electrónica <input type="checkbox"/> Conectada con la oficina de seguridad (adjuntar copia contrato) Otros componentes de seguridad: <input type="checkbox"/> Circuito cerrado de TV en jardines <input type="checkbox"/> Luces infrarrojas o rayos láser en jardines
	<b>VIGILANCIA</b>	Nombre del prestatario del servicio: _____ Guarda de seguridad: <input type="checkbox"/> No hay <input type="checkbox"/> Interno <input type="checkbox"/> Externo <input type="checkbox"/> Nocturno <input type="checkbox"/> Diurno <input type="checkbox"/> Permanente <input type="checkbox"/> Ocasional

DATOS SOBRE VENTAS	Monto de ventas proyectadas al finalizar el presente año: _____	
	Número de unidades / servicios proyectados al finalizar el presente año: _____	
	Datos de ventas anteriores:	
	Monto total en ventas                      Cantidad total de unidades / servicios producidos	
	Hace un periodo fiscal <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td style="width: 150px; height: 20px;"></td><td style="width: 150px; height: 20px;"></td></tr></table>	
Hace dos periodos fiscales <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td style="width: 150px; height: 20px;"></td><td style="width: 150px; height: 20px;"></td></tr></table>		
Hace tres periodos fiscales <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td style="width: 150px; height: 20px;"></td><td style="width: 150px; height: 20px;"></td></tr></table>		



DEDUCIBLES	Actividad económica	Deducible Cobertura L Moneda Colones	Deducible Cobertura L Moneda Dólares
	Parqueos, Talleres, Estaciones de Servicio, Autolavados	20% de la pérdida con un mínimo de ₡ 100.000.00	20% de la pérdida con un mínimo de US\$200,00
	Locales Comerciales Tipo B	10% de la pérdida con un mínimo de ₡ 100.000.00	10% de la pérdida con un mínimo de US\$ 200,00
	Operadores Turísticos	10% de la pérdida con un mínimo de ₡ 100.000.00	10% de la pérdida con un mínimo de US\$ 200,00
	Cualquier otra actividad	10% de la pérdida con un mínimo de ₡ 50.000.00	10% de la pérdida con un mínimo de US\$ 100,00
	Cobertura	Deducible Moneda colones	Deducible Moneda Dólares
	M	20% con un mínimo de ₡ 100.000.00	20% con un mínimo de US\$ 200,00
	N	10% con un mínimo de ₡ 50.000.00	10% con un mínimo de US\$ 100,00
	O,P,Q	20% con un mínimo de ₡ 100.000.00	20% con un mínimo de US\$ 200,00
	R	₡ 50.000.00 fijos por evento sobre la pérdida	US\$125.00 por evento sobre la pérdida

ACTIVIDAD ASEGURADA	INDIQUE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA ASEGURADA			
	<input type="checkbox"/> Construcción*	<input type="checkbox"/> Industrias*	<input type="checkbox"/> Talleres*	<input type="checkbox"/> Estaciones de servicio*
	<input type="checkbox"/> Servicios	<input type="checkbox"/> Parqueos*	<input type="checkbox"/> Autolavado	<input type="checkbox"/> Espectáculos Públicos*
	<input type="checkbox"/> Eventos Taurinos y/o Pirotécnicos	<input type="checkbox"/> Juegos electromecánicos	<input type="checkbox"/> Privada y familiar	
Local Comercial Tipo A	<input type="checkbox"/> Bar, cantina o similar	<input type="checkbox"/> Centro de recreación*		
	<input type="checkbox"/> Casino, night club o similar	<input type="checkbox"/> Edificio grande u oficentro		
	<input type="checkbox"/> Oficina o edificio pequeño	<input type="checkbox"/> Hospital		
	<input type="checkbox"/> Salón de baile o patinaje	<input type="checkbox"/> Centro educativo		
Local Comercial Tipo B	<input type="checkbox"/> Soda o restaurante	<input type="checkbox"/> Mall o centro comercial	<input type="checkbox"/> Supermercado	
Local Comercial Tipo C	<input type="checkbox"/> Estadio o similar			
Otra actividad. Especifique:				
<hr/>				
<hr/>				
<hr/>				
<hr/>				
Nota: Para las Actividades de Autolavados, Talleres y Estaciones de Servicio se deberá indicar la capacidad de vehículos del local:				
<hr/>				
<hr/>				
<hr/>				
<hr/>				

OTROS ASPECTOS	Detalle las reclamaciones por Responsabilidad Civil que ha tenido el Solicitante, en los últimos 5 (cinco) años. Incluya monto de las pérdidas, perjuicios ocasionados y causas que originaron los eventos (utilice hojas adicionales, si es necesario):
	<hr/>
	<hr/>
	<hr/>



RECARGOS POR FRACIONAMIENTO

Recargos según la forma de pago escogida en la sección Datos Póliza.

	COLONES	DÓLARES
	Sin recargo	Sin recargo
ANUAL		
SEMESTRAL	Se multiplica la prima anual por 1.08 y se divide entre 2	Se multiplica la prima anual por 1.05 y se divide entre 2
TRIMESTRAL	Se multiplica la prima anual por 1.11 y se divide entre 4	Se multiplica la prima anual por 1.07 y se divide entre 4
MENSUAL	Se multiplica la prima anual por 1.13 y se divide entre 12	Se multiplica la prima anual por 1.09 y se divide entre 12

RECARGOS Y DESCUENTOS

Se establece un esquema de descuentos y recargos por siniestralidad, de acuerdo a la experiencia siniestral del asegurado, que podrán ser aplicables a partir de la primera renovación del contrato de seguro.

Los factores de descuento y recargo por siniestralidad para este producto son los siguientes:

% siniestralidad		Descuento	Recargo
0%	15%	30%	.....
15.01%	30%	20%	.....
30.01%	45%	10%	.....
45.01%	50%	.....	.....
60.01%	75%	.....	10%
75.01%	100%	.....	20%
100%	+	.....	30%

REQUISITOS DE SUSCRIPCIÓN

- Solicitud del aseguramiento debidamente cumplimentada.
- Formulario Conozca a su cliente para persona Física o Jurídica.
- Personería Jurídica.
- Copia de cédula de identidad física nacional, residencial o pasaporte del Tomador y/o Asegurado o el representante legal y/o apoderado de la empresa en persona jurídica.
- Recibo de Servicio Público del Tomador y/o Asegurado o el representante legal y/o apoderado de la empresa en persona jurídica.
- Cuestionario de acuerdo con la actividad por asegurar señalada con un asterisco (\*)

REQUISITOS EN CASO DE SINIESTRO

En caso de que se presente siniestro amparable bajo el Seguro de Responsabilidad General, el asegurado deberá:

- Dar aviso de siniestro por escrito.
- Presentar Denuncia ante la Autoridad Competente, cuando se requiera
- Presentar detalle de pérdidas, de personas lesionadas y/o propiedades afectadas.

NOTIFICACION DEL EVENTO

En caso de un evento comunicarse al teléfono 800 - TELEINS (800-835-3467), fax 2221-2294 o a la dirección: [contactenos@ins-cr.com](mailto:contactenos@ins-cr.com)

**OBSERVACIONES DEL TOMADOR VIVO ASEGURADO**

**OBSERVACIONES DEL INTERMEDIARIO**

**NOTIFICACIONES**

Señale el medio por el cual desea ser notificado.

Correo electrónico: \_\_\_\_\_  Fax: \_\_\_\_\_

Apartado o Dirección: \_\_\_\_\_

Recuerde mantener actualizados sus datos.


**DECLARACIONES DEL SOLICITANTE**

Declaro que toda la información anterior que ha sido dictada o escrita por mí, es completa y verdadera, y forma la base sobre la cual se fundamenta el Instituto para emitir la póliza. Conocido lo anterior, es mi deseo y autorizo a la entidad financiera a incorporarme en esta póliza.

**NOTA IMPORTANTE**

Este documento sólo constituye una Solicitud de Seguro, por tanto, no representa garantía alguna de que la misma será aceptada por el Instituto Nacional de Seguros, ni de que, en caso de aceptarse, la aceptación concuerde totalmente con los términos de la solicitud.

El Instituto se reserva el derecho de aceptar, postergar o rechazar el riesgo planteado, para lo cual se le informará en un plazo máximo de treinta (30) días naturales contados a partir de la fecha en que se reciben los documentos solicitados para analizar el riesgo. En caso de que el riesgo sea de complejidad, el Instituto le dará respuesta en un plazo no mayor a dos (2) meses.

Firma y oédula del Asegurado	Firma y oédula del Tomador	Firma del Intermediario	Firma del Gerente General
En caso de persona jurídica indique además el nombre y cargo del firmante.	En caso de persona jurídica indique además el nombre y cargo del firmante.	En mi calidad de Intermediario de comercialización, de acuerdo con las facultades concebidas al efecto por el Instituto, doy fe de que he revisado el riesgo descrito y que desde mi perspectiva no existen agravaciones o limitaciones para que el Instituto analice esta solicitud de seguro y resuelva aceptar o rechazar el aseguramiento.	Instituto Nacional de Seguros  Gerente General Cédula No. 40000410040
Firma y número de oédula	Firma y número de oédula		
Lugar y Fecha de firma	Lugar y Fecha de firma		
Nombre: _____	Nombre: _____	Firma y número del Intermediario	
Cargo: _____	Cargo: _____	Fecha: _____ Hora: _____	

ESPACIO EXCLUSIVO PARA EL INSTITUTO

OBSERVACIONES	
---------------	--

ESPACIO EXCLUSIVO PARA SUScriptor:

Riesgo aceptado por:	Revisado por:
Firma: _____	Nombre: _____
Nombre: _____	Firma: _____
Fecha: _____ Hora: _____	Sello: _____
Intermediario: _____	

La documentación contractual y la nota técnica que integran este producto, están registrados ante la Superintendencia General de Seguros de conformidad con lo dispuesto por el artículo 29, inciso d) de la Ley Reguladora del Mercado de Seguros, Ley 8653, bajo los registros número G08-07-A01-133 (colones) y G08-07-A01-134 (dólares) de fecha 04 de febrero de 2010, así como los registros de No Adhesión GRG-LG-A01-259 (colones) y GRG-LG-A01-260 (dólares) de fecha 20 de junio del 2011.

## Anexo 8



Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME)				
Registro PYME				
Declaración Jurada Trámite de Inscripción y Renovación				
Teléfono 2549-1400 Apartado postal: 10216-1000 www.siec.go.cr Correo siec@meic.go.cr				
Fecha de solicitud de Inscripción PYME (*):		Fecha Aprobación Condición PYME (**):		
<b>I. Información General de la Empresa</b>				
Nombre de la Persona o Empresa:				
Tipo de Identificación:	<input type="checkbox"/> Física	<input type="checkbox"/> Jurídica	No. Identificación: _____	
Documento de identificación: Pasaporte <input type="checkbox"/> Cédula de identidad <input type="checkbox"/> Cédula de Residencia <input type="checkbox"/> Cédula Jurídica <input type="checkbox"/>				
Tipo de persona Jurídica: <input type="checkbox"/> Sociedad Anónima <input type="checkbox"/> Responsabilidad Ltda <input type="checkbox"/> Comandita Simple <input type="checkbox"/>				
Sociedad de Capital e Industria <input type="checkbox"/> Sociedad de Hecho <input type="checkbox"/> Empresa Unipersonal <input type="checkbox"/> Otro: _____				
Tipo de Asodatividad: Asociación <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/>		No. Patrono ante CCSS: _____		
Correo electrónico Empresa: _____		Página Web: _____		
Dirección Exacta de la Empresa:				
Provincia _____ Cantón _____ Distrito _____ Región _____				
Sector al que pertenece la Empresa: Industria <input type="checkbox"/> Comercio <input type="checkbox"/> Servicios <input type="checkbox"/> Agropecuario*** <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/>				
Para el Sector Comercio Indique: Comercio Por Menor <input type="checkbox"/> Comercio al Por Mayor <input type="checkbox"/>				
Descripción de la Actividad Económica Principal:				
<b>II. Información de los Personeros Legales</b>				
Nombre del Representante Legal:				
_____		Primer apellido	Segundo apellido	Nombre Completo
Tipo Identificación: Cédula Identidad <input type="checkbox"/> Cédula Residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/> Número _____				
Sexo: <input type="checkbox"/> Mujer <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Hombre <input type="checkbox"/>		Fecha Nacimiento: _____ Nacionalidad: _____		
Cargo que desempeña en la empresa: Propietario <input type="checkbox"/> Gerente <input type="checkbox"/> Administrador <input type="checkbox"/> Otro: _____				
Tipo Poder: Apod. generalísimo <input type="checkbox"/> Apod. general <input type="checkbox"/> Apod. Especial <input type="checkbox"/> Representante judicial y extra judicial <input type="checkbox"/>				
Desconocido: _____				
Edad: _____		Porcentaje de su Participación accionaria en la empresa: _____		
Nivel Educativo: Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Técnico <input type="checkbox"/> Diplomado <input type="checkbox"/> Bachiller <input type="checkbox"/> Licenciatura <input type="checkbox"/>				
Maestría <input type="checkbox"/> Doctorado <input type="checkbox"/>				
Carrera Profesional:				
Teléfono (s): _____		Tipo de Teléfono: _____		
Correo electrónico para recibir notificaciones:				
<b>III. Información Operacional de la Empresa</b>				
Fecha de constitución de empresa ante el Registro Nacional:				
Fecha de inicio de Operaciones:				
Descripción de las Marcas Registradas:				
	Descripción de los productos o servicios		Descripción de las Materias Primas	
1				
2				
3				
4				
5				
<b>IV. Información Obligatoria para Registrarse como PYME</b>				
Respecto al último periodo fiscal:		Total	Cumple con los requisitos siguientes:	
Cantidad de Empleados			Póliza de Riesgos Trabajo	SI NO
Valor de Ventas Brutas			Obligaciones Tributarias	SI NO
Valor de los Activos Fijos			Cargas Sociales	SI NO
Valor de los Activos Totales				



V. Información General de Permanencia en el Mercado			
Es Proveedora del Estado:	SI ( ) No ( )	Participa o ha participado en Incubadora:	SI ( ) No ( )
Exporta:	SI ( ) No ( )	Tiene contratos en Firma con otras empresas:	SI ( ) No ( )
Es parte de una Franquicia:	SI ( ) No ( )	Seis o más meses de estar en el mercado:	SI ( ) No ( )
Empresario (a) con dos o más años experiencia en la actividad: SI ( ) No ( )			
Los interesados deben velar por que los cambios en su información básica sean reportados a la DIGEPYME y anualmente deberán renovar los documentos presentados. El incumplimiento de la actualización de datos puede acarrear la exclusión del Registro PYME. Asegúrese de que la información solicitada se presente en forma completa. Los solicitantes que no cumplan los requisitos serán prevenidos y dispondrán de 10 días hábiles para completarlos. Transcurrido ese plazo, se archivará su gestión y no serán incluidos en el Registro PYME. Después de 5 días hábiles de presentados los documentos los interesados podrán verificar su correcta inclusión al Registro PYME. El MEIC podrá verificar la veracidad de estos datos y el proporcionar información falsa tendrá consecuencias legales para la empresa, además de ser excluida del registro y de los beneficios de la Ley 8262, Ley de fortalecimiento de la Pequeñas y Medianas Empresas.			
<b>YO,</b>			
representante legal o dueño interesado, <b>declaro bajo la FE de juramento,</b> que la información que brindo en la presente			
declaración es verídica y actual, estando consciente de los delitos de perjurio y falso testimonio.			
Autorizo al MEIC a través de la DIGEPYME, a dar información a terceros, en lo que se refiere a datos como: Nombre de la			
Empresa, Nombre del Representante Legal, N° telefónico, Correo electrónico y dirección física: SI ( ) No ( )			
Estoy de acuerdo en que el MEIC utilice los datos de mi representada con fines estadísticos: SI ( ) NO ( )			
Firma del Propietario o Representante Legal:		Fecha:	
<b>Uso Exclusivo de Digepyme (SIEC)</b>			
<b>Actividad Principal según CIU:</b>			
Sector de la Empresa:		Subsector de la Empresa:	
<b>Sección del Código CIU:</b>			
Sección:		División:	
Grupo:		Clase:	
Subclase:			
<b>Sección del Código UNSPSC:</b>			
Código de clasificación de ocho dígitos de productos y servicios, para la clasificación de productos.			
Descripción en español del Código de clasificación.			
Código de clasificación de ocho dígitos de productos y servicios, para la clasificación de materiales.			
Descripción en español del código de clasificación.			
Puntaje "P" obtenido por la empresa:		Tamaño de la Empresa:	
Nombre de Archivos Adjuntos:		Comentario para el archivo adjunto:	
<b>Observaciones:</b>			
<b>Estado de Inscripción de la Empresa en el Registro PYME</b>			
Aprobada ( )	Rechazada ( )	Archivada ( )	Devuelta ( )
<b>NOTA IMPORTANTE: ESTE SERVICIO ES TOTALMENTE GRATUITO</b>			
El valor que debe colocar en la Casilla de Ingresos es el dato de la línea 35, en el caso del valor de los activos fijos corresponde a la línea 23, y el valor de los activos totales es el equivalente al de la línea 24, del formulario de la declaración del Impuesto sobre la Renta D 101. En caso de no presentar como requisito este formulario debe indicar los datos estimados.			
En el caso del Sello PYME, se regula por lo dispuesto en el Decreto Ejecutivo N° 38254 MEIC-28-02-2014			
Además de este Formulario firmado y debidamente lleno; para poder proceder con la Inscripción PYME, debe adjuntar al menos 2 de 3			
1. Fotocopia de la última declaración del Impuesto sobre la Renta del último período fiscal (formulario D-101 ó D-105).			
2. Fotocopia de la planilla presentada ante la CCSS o comprobante de trabajador independiente según sea el caso.			
3. Fotocopia del pago de la póliza de riesgos del trabajo (último recibo cancelado vigente y que contenga la fecha).			
Los trámites de Inscripción por primera vez y de renovación los pueden realizar personalmente o en línea mediante la página Web:			
La Ley 8262: "Artículo 3º- Para todos los efectos de esta Ley y de las políticas y los programas estatales o de instituciones públicas de apoyo a			
<b>(*) y (**)</b> Esta información se incorpora al formulario electrónico del SIEC, el cual lo calcula automáticamente.			

**Anexo 9**

FONDO DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO				
Periodo	Cuota	Intereses	Amortización	Saldo
				₡12.000.000
1	₡266.933	₡120.000	₡146.933	₡11.853.067
2	₡266.933	₡118.531	₡148.403	₡11.704.664
3	₡266.933	₡117.047	₡149.887	₡11.554.777
4	₡266.933	₡115.548	₡151.386	₡11.403.392
5	₡266.933	₡114.034	₡152.899	₡11.250.492
6	₡266.933	₡112.505	₡154.428	₡11.096.064
7	₡266.933	₡110.961	₡155.973	₡10.940.091
8	₡266.933	₡109.401	₡157.532	₡10.782.558
9	₡266.933	₡107.826	₡159.108	₡10.623.451
10	₡266.933	₡106.235	₡160.699	₡10.462.752
11	₡266.933	₡104.628	₡162.306	₡10.300.446
12	₡266.933	₡103.004	₡163.929	₡10.136.517
13	₡266.933	₡101.365	₡165.568	₡9.970.949
14	₡266.933	₡99.709	₡167.224	₡9.803.725
15	₡266.933	₡98.037	₡168.896	₡9.634.829
16	₡266.933	₡96.348	₡170.585	₡9.464.244
17	₡266.933	₡94.642	₡172.291	₡9.291.953
18	₡266.933	₡92.920	₡174.014	₡9.117.939
19	₡266.933	₡91.179	₡175.754	₡8.942.185
20	₡266.933	₡89.422	₡177.512	₡8.764.673
21	₡266.933	₡87.647	₡179.287	₡8.585.387
22	₡266.933	₡85.854	₡181.080	₡8.404.307
23	₡266.933	₡84.043	₡182.890	₡8.221.417
24	₡266.933	₡82.214	₡184.719	₡8.036.698
25	₡266.933	₡80.367	₡186.566	₡7.850.131
26	₡266.933	₡78.501	₡188.432	₡7.661.699
27	₡266.933	₡76.617	₡190.316	₡7.471.383
28	₡266.933	₡74.714	₡192.220	₡7.279.163
29	₡266.933	₡72.792	₡194.142	₡7.085.022
30	₡266.933	₡70.850	₡196.083	₡6.888.939
31	₡266.933	₡68.889	₡198.044	₡6.690.895
32	₡266.933	₡66.909	₡200.024	₡6.490.870
33	₡266.933	₡64.909	₡202.025	₡6.288.846
34	₡266.933	₡62.888	₡204.045	₡6.084.801
35	₡266.933	₡60.848	₡206.085	₡5.878.715

36	₱266.933	₱58.787	₱208.146	₱5.670.569
37	₱266.933	₱56.706	₱210.228	₱5.460.341
38	₱266.933	₱54.603	₱212.330	₱5.248.011
39	₱266.933	₱52.480	₱214.453	₱5.033.558
40	₱266.933	₱50.336	₱216.598	₱4.816.960
41	₱266.933	₱48.170	₱218.764	₱4.598.197
42	₱266.933	₱45.982	₱220.951	₱4.377.245
43	₱266.933	₱43.772	₱223.161	₱4.154.084
44	₱266.933	₱41.541	₱225.393	₱3.928.692
45	₱266.933	₱39.287	₱227.646	₱3.701.045
46	₱266.933	₱37.010	₱229.923	₱3.471.122
47	₱266.933	₱34.711	₱232.222	₱3.238.900
48	₱266.933	₱32.389	₱234.544	₱3.004.356
49	₱266.933	₱30.044	₱236.890	₱2.767.466
50	₱266.933	₱27.675	₱239.259	₱2.528.207
51	₱266.933	₱25.282	₱241.651	₱2.286.556
52	₱266.933	₱22.866	₱244.068	₱2.042.488
53	₱266.933	₱20.425	₱246.508	₱1.795.980
54	₱266.933	₱17.960	₱248.974	₱1.547.006
55	₱266.933	₱15.470	₱251.463	₱1.295.543
56	₱266.933	₱12.955	₱253.978	₱1.041.565
57	₱266.933	₱10.416	₱256.518	₱785.047
58	₱266.933	₱7.850	₱259.083	₱525.964
59	₱266.933	₱5.260	₱261.674	₱264.290
60	₱266.933	₱2.643	₱264.290	₱0

## APÉNDICE



Heredia, 4 de mayo de 2016

Señores

Miembros del comité de Trabajos Finales de Graduación

Escuela de Administración de Negocios

Universidad Latina de Costa Rica

Estimados Señores:

He revisado y corregido el trabajo Final de Graduación, denominado: "Estudio de prefactibilidad para la fabricación y comercialización de piña deshidratada en distintos supermercados de la gran área metropolitana en el primer cuatrimestre del año 2016", elaborado por la estudiante: Jackeline Leiton Mena, cedula 1 1487 0995, como requisito para que la citada estudiante pueda optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas.

Considero que dicho trabajo cumple con los requisitos formales y de contenido exigidos por la Universidad, y por tanto lo recomiendo para su defensa oral ante el tribunal examinador.

Suscribe cordialmente,



MBA. Edgar López Gómez

Tutor

Heredia, 4 de mayo de 2016

Señores

Miembros del comité de Trabajos Finales de Graduación

Escuela de Administración de Negocios

Universidad Latina de Costa Rica

Estimados Señores:

He revisado y corregido el trabajo Final de Graduación, denominado: "Estudio de prefactibilidad para la fabricación y comercialización de piña deshidratada en distintos supermercados de la gran área metropolitana en el primer cuatrimestre del año 2016", elaborado por la estudiante: Jackeline Leiton Mena, cedula 1 1487 0995, como requisito para que la citada estudiante pueda optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas.

Considero que dicho trabajo cumple con los requisitos formales y de contenido exigidos por la Universidad, y por tanto lo recomiendo para su defensa oral ante el tribunal examinador.

Suscribe cordialmente,



MBA. Karol Vindas Espinoza  
Lector

13 de mayo del 2016

Señores  
Facultad de Ciencias Empresariales  
Escuela de Administración de Negocios  
Universidad Latina, Campus Heredia

Estimados señores:

La estudiante Jackeline Leitón Mena me ha presentado, para revisión de estilo, el documento denominado: **Estudio de prefactibilidad para la fabricación y comercialización de piña deshidratada en distintos Auto Mercados de la Gran Área Metropolitana en el primer cuatrimestre del año 2016.**

He revisado y corregido los aspectos referentes a estructura gramatical, acentuación, ortografía, puntuación y vicios de dicción que se trasladan al escrito.

Por lo tanto, considero que, en estos aspectos, dicho documento se encuentra listo para ser presentado a la Universidad como trabajo de graduación.

Atentamente,



Licda. Ginette Fonseca Vargas  
Carné: 10993  
Colegio de Licenciados y Profesores en Artes y Letras