

# **UNIVERSIDAD DE COSTA RICA**

## **SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UN  
MODELO COOPERATIVO DE ABASTECIMIENTO COMUNITARIO DE  
PRODUCTOS AGRO-ALIMENTARIOS EN GAMALOTILLO DE CHIRES DE  
PURISCAL.**

**Trabajo final de investigación aplicada sometido a la consideración de la Comisión del  
Programa de Estudios de Posgrado en Gerencia Agroempresarial para optar al grado  
y título de Maestría Profesional en Gerencia Agro empresarial.**

**ÁNYELA URBINA VARGAS  
ROBIN ALMENDARES FERNÁNDEZ**

**Ciudad Universitaria Rodrigo Facio, Costa Rica**

**2019**

## **DEDICATORIA**

Este proyecto está dedicado a DIOS, porque siempre está y estará guiando nuestros pasos por el buen camino y por todas de bendiciones que nos ha dado. Por darnos paciencia, fuerza y salud para que nunca nos rindiéramos, a pesar de todos los inconvenientes que enfrentamos en este proceso.

A nuestras familias quienes, con gran voluntad, cariño y paciencia estuvieron siempre presentes motivándonos para lograr esta meta.

A todos los profesores de la Maestría Profesional en Gerencia Agroempresarial de la Universidad de Costa Rica y al personal del Ministerio de Agricultura y Ganadería y al Servicio Nacional de Salud Animal, por la oportunidad de optar por esta beca.

## **AGRADECIMIENTO**

A las mujeres de COOPEGAMAMUJER RL, de Gamalotillo, en especial a la Sra. Rafaela Quirós Porras, por brindarnos toda la información necesaria para realizar este proyecto.

A las compañeras Sonia Chacón Castro de INFOCOOP, Francia Borowy Sevilla de CONACCOOP, por toda la colaboración e información vital que nos brindaron.

A los profesores Olman Madrigal, Enrique Montenegro y a Luis Ricardo Solís por la guía y la asesoría para poder concluir esta investigación.

“Este trabajo final de investigación aplicada fue aceptado por la Comisión del Programa de Estudios de Posgrado en Gerencia Agroempresarial de la Universidad de Costa Rica, como requisito parcial para optar al grado y título de Maestría Profesional en Gerencia Agroempresarial.”

---

MEE. Johanna Solórzano Thompson

**Representante del Decano**  
**Sistemas de Estudio de Posgrado**

---

Dr. Olman José Quirós Madrigal

**Profesor Guía**

---

MGA. Enrique Montenegro Hidalgo

**Lector**

---

MGA. Luis Ricardo Solís Rivera

**Lector**

---

MAE. Carlos Díaz Gutiérrez

**Director**

**Programa de Posgrado en Gerencia Agroempresarial**

---

Ányela Urbina Vargas

**Sustentante**

---

Robin Almendares Fernández

**Sustentante**

## **TABLA DE CONTENIDOS**

DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
TABLA DE CONTENIDOS .....	v
RESUMEN .....	ix
ÍNDICE DE TABLAS .....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xiii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	xiv
CAPITULO I “INTRODUCCIÓN” .....	1
1.1 Antecedentes .....	1
1.2 Planteamiento del Problema .....	5
1.3 Justificación .....	5
1.4 Objetivos .....	8
1.4.1 Objetivo General .....	8
1.4.2 Objetivos Específicos .....	8
CAPÍTULO II “MARCO TEÓRICO” .....	10
2.1 Preparación y Evaluación de Proyecto .....	10
2.2 Estudio de Mercado .....	13
2.3 Estudio Técnico de un Proyecto .....	15
2.4 Estudio Organizacional .....	15
2.5 Estudio Legal – Ambiental del Proyecto .....	16
2.6 Estudio Financiero del Proyecto .....	18
CAPITULO III “MARCO METODOLÓGICO” .....	20
3.1 Tipo de Investigación .....	20
3.1.1 Enfoque de la investigación .....	20
3.1.2 Alcance de la Investigación .....	20
3.2 Fuentes de información o Sujetos de información .....	21
3.3 Área de Estudio .....	22
3.4 Población y muestra .....	22
3.5 Cuadro de Variables .....	22
CAPÍTULO IV ESTUDIO DE MERCADO .....	24

4.1	Identificación del Producto o Servicio .....	24
4.2	Causas o Factores .....	24
4.3	Características del Producto o Servicio .....	24
4.4	Producto Sustituto .....	24
4.5	Fuentes de Información .....	25
4.5.1	Fuentes Primarias .....	25
<b>4.5.1.1</b>	<b>Encuesta</b> .....	<b>25</b>
<b>4.5.1.2</b>	<b>Entrevista a Profundidad</b> .....	<b>25</b>
4.5.2	Fuentes Secundarias .....	26
4.6	Segmento de Mercado .....	26
4.6.1	Tamaño de la Población Sujeta a Estudio .....	27
4.6.2	Diseño del Cuestionario .....	28
4.6.3	Codificación de la Encuesta .....	29
4.7	Análisis de los Resultados Obtenidos .....	30
4.8	Análisis de la Demanda .....	38
4.8.1	Demanda Actual .....	39
4.8.2	Proyección de la Demanda .....	40
4.8.3	Factores que Afectan la Demanda .....	41
4.9	Análisis de la Oferta .....	42
4.9.1	Proyección de la Oferta .....	43
4.9.2	Factores que Afectan la Oferta .....	44
4.10	Análisis Comparativo de la Oferta y Demanda .....	44
4.11	Análisis del Sub-mercado Proveedor .....	45
4.12	Estrategia de Comercialización para el Proyecto .....	46
4.12.1	Producto .....	46
4.12.2	Precio .....	46
4.12.3	Plaza .....	47
4.12.4	Promoción .....	47
4.13	Cedulas Presupuestarias .....	48
4.14	Posibilidades del Proyecto (FODA) .....	49
<b>CAPÍTULO V ESTUDIO DE TÉCNICO .....</b>		<b>51</b>

5.1	Localización.....	51
5.1.1	Macro-localización.....	51
5.1.2	Micro-localización.....	52
5.2	Tamaño y Capacidad del Proyecto .....	53
5.3	Cadena de Valor.....	55
5.4	Flujograma del Proceso .....	55
5.5	Diagrama de Distribución del Abastecedor.....	56
5.6	Equipo y Mobiliario .....	58
5.7	Ingeniería del Proyecto (arrendamiento).....	60
5.8	Cedulas Presupuestarias.....	61
5.9	Productos del Inventario .....	62
5.10	Cedulas Presupuestarias.....	63
CAPÍTULO VI ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....		74
6.1	Diseño de Estructura Organizativa .....	75
6.2	Cargos .....	76
6.2.1.	Gerente del Abastecedor.....	76
6.2.2.	Asistente Gerencial.....	77
6.2.3.	Administradoras o dependientes.....	78
6.2.4.	Asistente Ocasional .....	78
6.2	Horarios.....	79
6.3	Cedulas Presupuestarias.....	79
CAPÍTULO VII ESTUDIO LEGAL.....		82
7.1	Uso de Suelo Municipal.....	82
7.2	Certificado Veterinario de Operación .....	82
7.3	Patente Municipal.....	83
7.4	Registro en el Seguro Social .....	84
7.5	Permiso de Funcionamiento de Ministerio de Salud.....	84
7.6	Registro en el Instituto Nacional de Seguros (INS).....	85
7.7	Registro de Marca o Nombre Comercial.....	85
7.7.1	Requisitos Generales .....	85
7.7.2	Registro como Contribuyentes .....	86

7.8	Declaración del IVA (Impuesto de Valor Agregado).....	87
7.9	Cedula Presupuestaria.....	87
CAPÍTULO VIII ESTUDIO AMBIENTAL.....		89
8.1	Área de Influencia Directa .....	89
8.2	Identificación y Categorización del Tipo de Evaluación de Impacto Ambiental ..	89
CAPÍTULO IX ESTUDIO FINANCIERO.....		94
9.1	Inversión.....	94
9.1.1	Inversión Fija o Tangible .....	94
9.1.2	Depreciaciones.....	96
9.2	Diferida o Intangible.....	98
9.3	Capital de Trabajo Operativo .....	98
9.4	Amortización .....	99
9.5	Definición de los Impuestos Parafiscales .....	102
9.6	Definición de la Repartición de los Excedentes.....	102
9.7	Aporte de Capital .....	103
9.8	Definición de la Tasa de Capital.....	103
9.9	Flujo Efectivo .....	104
9.10	Indicadores Financieros de Rentabilidad .....	105
9.10.1	Valor Actual Neto .....	105
9.10.2	Tasa Interna de Retorno .....	105
9.10.3	Periodo de Recuperación de Inversión.....	105
9.11	Análisis de Sensibilidad.....	106
9.11.1	Sensibilización Negativa.....	106
9.11.2	Sensibilización Positiva .....	108
CAPÍTULO XI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		110
10.1	Conclusiones .....	110
10.2	Recomendaciones.....	111
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....		112
APENDICES .....		114
ANEXOS.....		116

## RESUMEN

El presente estudio de pre-factibilidad se realiza por la necesidad del Comité Nacional de las Mujeres Cooperativistas (CNMC), instancia adscrita al Consejo Nacional de Cooperativas (CONACOOB) y del Sector Agropecuario y Rural para el establecimiento de un Abastecedor Cooperativo Comunitario (ABACOOB) en la comunidad de Gamalotillo de Chires de Puriscal, como modelo o plan piloto a ejecutar por la cooperativa de autogestión COOPEGAMAMUJER RL, para que en el corto y mediano plazo se cuente con al menos uno en cada cantón y conformar así la RED ABACOOB como una alternativa de crear mercados de circuito corto, mediante la vinculación comercial de cooperativas de autogestión lideradas por mujeres en sus territorios, al comercializar y auto-consumir productos alimentarios y del hogar, provenientes principalmente de encadenamientos con otras empresas cooperativas, de organizaciones de productores y productoras agroalimentarios, de emprendimientos familiares y de sus propias asociadas, que les permita las mujeres la generación de ingresos y su empoderamiento económico.

El trabajo consistió en realizar una investigación primaria en la Comunidad de Gamalotillo de Chires de Puriscal, para lo cual se confeccionó un cuestionario con una serie de preguntas para entrevistar al cien por ciento de las familias que habitan en dicha comunidad que en la actualidad son 83. Los resultados más importantes obtenidos son: el 90% de la población encuestada estaría dispuesta a comprar en el nuevo abastecedor, por lo que de las 83 familias que constituye el segmento de mercado, 75 familias realizarán sus compras del hogar en dicho establecimiento. Cabe señalar, que en esta zona el negocio que existe no satisface las necesidades del consumidor, lo cual garantiza que el abastecedor tendrá una buena acogida y que puede que el 10% faltante (6% probablemente no compraría y 4% me es indiferente) tome la opción de utilizar el abastecedor como su lugar de compras familiares.

Dentro de los rubros de operación se contemplan ocho personas fijas desarrollando el emprendimiento: una gerente, seis administradoras o dependientes, una asistente administrativa y en forma ocasional una vez por semana una persona asistente para acomodar mercadería; gastos de alquiler y servicios públicos.

La estimación de ingresos se basó en el promedio porcentual de todas las categorías de productos, es decir, 28.12%. Este porcentaje se aplicó a cada uno de los grupos de productos de mayor consumo por las personas entrevistadas durante la investigación realizada, como son los abarrotes, lácteos, cárnicos, perecederos, productos de higiene personal, productos de limpieza y otros.

El horario de funcionamiento es de siete de la mañana a siete de la noche en jornada continua los siete días de la semana. El personal se organizaría en turnos de trabajo de siete de la mañana a una de la tarde y de una de la tarde a siete de la noche. Este tipo de emprendimiento debe cumplir con las normas del código de comercio, código de trabajo, código de salud, patentes municipales.

El Capital de trabajo requerido para iniciar la operación del abastecedor a través de un financiamiento no reembolsable es de ¢7.682.016,11 y la inversión inicial a través de un financiamiento reembolsable a una tasa de un 4% es de ¢9.301.866,05. para una proyección de cinco años. El flujo de caja proyectado a cinco (5) años da positivo con una tasa de retorno de la inversión favorable, por lo que al finalizar el presente trabajo se recomienda dar apertura al abastecedor cooperativo comunal en Gamalotillo de Chires de Puriscal.

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Codificación de Encuesta .....	29
Tabla N° 2 Rango de edad según sexo.....	30
Tabla N° 3 Tipo de establecimiento según el lugar donde compran .....	32
Tabla N° 4 Promedio de gasto mensual según categorías de productos .....	36
Tabla N° 5 Clasificación de la demanda .....	39
Tabla N° 6 Proyección en porcentaje del crecimiento anual de la población de Costa Rica	40
Tabla N° 7 Cantidad de población captada y proyectada para Gamalotillo.....	41
Tabla N° 8 Análisis de la Competencia .....	42
Tabla N° 9 Sub-mercado Proveedor .....	45
Tabla N° 10 Inversión para la apertura del negocio.....	48
Tabla N° 11 Inversión en el mantenimiento de la rotulación y artículos promocionales.....	48
Tabla N° 12 Diagnóstico FODA .....	49
Tabla N° 13 Equipo del Abastecedor .....	58
Tabla N° 14 Cedula Presupuestaria por Arrendamiento (Obra Física) .....	61
Tabla N° 15 Cedula Presupuestaria por Remodelación de la Obra Física .....	61
Tabla N° 16 Lista básica de productos para el Abastecedor.....	62
Tabla N° 17 Cedula Presupuestaria de Equipo y Mobiliario para el Abastecedor .....	64
Tabla N° 18 Cedula Presupuestaria de Equipo y Mobiliario Diverso para Bodega .....	64
Tabla N° 19 Cedula Presupuestaria de Equipo y Mobiliario para el Punto de Venta.....	65
Tabla N° 20 Cedula Presupuestaria de Equipo y Mobiliario de Oficina .....	65
Tabla N° 21 Cedula Presupuestaria de Útiles Diversos .....	66
Tabla N° 22 Cedula Presupuestaria de Suministros de Limpieza y otros.....	67

Tabla N° 23 Cedula Presupuestaria por Servicios Básicos .....	67
Tabla N° 24 Cedula Presupuestaria por Servicios Profesionales .....	68
Tabla N° 25 Cedula Presupuestaria Programa de Facturación .....	68
Tabla N° 26 Cedula Presupuestaria del Inventario Inicial.....	68
Tabla N° 27 Cedula Presupuestaria de la Inversión por las familias y del Abastecedor con el porcentaje de ganancia mensual .....	72
Tabla N° 28 Cédula Presupuestaria del Promedio de la Inversión del Abastecedor .....	73
Tabla N° 29 Cedula Presupuestaria de Ingresos Proyectados.....	73
Tabla N° 30 Personal Requerido para el Abastecedor .....	76
Tabla N° 31 Horarios del personal .....	79
Tabla N° 32 Cedula Presupuestaria de Salarios Mensual (Adelanto de Excedentes).....	80
Tabla N° 33 Cedula Presupuestaria de Salarios Anual .....	81
Tabla N° 34 Cedula Presupuestaria de Permisos, Patentes, Póliza y Seguros .....	88
Tabla N° 35 Puntuación de Impacto para el Abastecedor .....	90
Tabla N° 36 Procedimientos de la Matriz .....	91
Tabla N° 37 Matriz Banco Mundial EIA .....	92
Tabla N° 38 Cedula Presupuestarias de la Inversión Fija o Tangible .....	95
Tabla N° 39 Depreciaciones .....	96
Tabla N° 40 Cedula Presupuestarias de Inversión Diferida o Intangible .....	98
Tabla N° 41 Detalle de Inversión en Capital de Trabajo.....	99
Tabla N° 42 Cedula Presupuestaria de la Amortización .....	99
Tabla N° 43 Flujo de Efectivo Proyectado en Colones.....	104
Tabla N° 44 Análisis de Sensibilidad Negativa.....	106
Tabla N° 45 Flujo de Caja con Sensibilidad Negativa (TIR –PRI).....	107

Tabla N° 46 Análisis de Sensibilidad Positiva (TIR –PRI).....	108
Tabla N° 47 Análisis de Sensibilidad Positiva .....	109

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Total de la población según el rango de edad .....	31
Gráfico N° 2 Ingresos por Familia .....	32
Gráfico N° 3 Factores decisivos al momento de realizar las compras.....	33
Gráfico N° 4 Frecuencia en la compra de productos .....	34
Gráfico N° 5 Porcentaje del gasto mensual según las categorías de productos .....	35
Gráfico N° 6 Factores decisivos para el nuevo abastecedor.....	37
Gráfico N° 7 Disposición para comprar en el nuevo abastecedor.....	38

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración N° 1 Mapa del Distrito de Chires .....	28
Ilustración N° 2 Hoja Cartográfica de Gamalotillo de Puriscal .....	52
Ilustración N° 3 Cadena de Valor del Abastecedor .....	55
Ilustración N° 4 Diagrama de Flujo de Procesos del Abastecedor.....	56
Ilustración N° 5 Distribución del Abastecedor – Vista 1 .....	57
Ilustración N° 6 Distribución del Abastecedor – Vista 2 .....	57
Ilustración N° 7 Distribución del Abastecedor – Vista 3 .....	58
Ilustración N° 8 Organigrama de la Cooperativa.....	74
Ilustración N° 9 Organigrama Estructural.....	75
Ilustración N° 10 Distribución del Abastecedor – Vista 4 .....	123
Ilustración N° 11 Distribución del Abastecedor – Vista 5 .....	123
Ilustración N° 12 Distribución del Abastecedor – Vista 6 .....	124
Ilustración N° 13 Distribución del Abastecedor – Vista 7 .....	124
Ilustración N° 14 Distribución del Abastecedor – Vista 8 .....	125
Ilustración N° 15 Distribución del Abastecedor – Vista 9 .....	125
Ilustración N° 16 Distribución del Abastecedor – Vista 10.....	126
Ilustración N° 17 Distribución del Abastecedor – Vista 11.....	126
Ilustración N° 18 Distribución del Abastecedor – Vista 12.....	127
Ilustración N° 19 Distribución del Abastecedor – Vista 13.....	127
Ilustración N° 20 Distribución del Abastecedor – Vista 14.....	128
Ilustración N° 21 Distribución del Abastecedor – Vista 15.....	128

Ilustración N° 22 Distribución del Abastecedor – Vista 16.....	129
Ilustración N° 23 Distribución del Abastecedor – Vista 17.....	129



Autorización para digitalización y comunicación pública de Trabajos Finales de Graduación del Sistema de Estudios de Posgrado en el Repositorio Institucional de la Universidad de Costa Rica.

Yo, Aniyela Urbina Vargas, con cédula de identidad 01-10780088, en mi condición de autor del TFG titulado Estudio de pre-factibilidad para el establecimiento de un modelo cooperativo de abastecimiento comunitario de productos agro-alimentarios en Gamalotillo de Chirra de Puriscal

Autorizo a la Universidad de Costa Rica para digitalizar y hacer divulgación pública de forma gratuita de dicho TFG a través del Repositorio Institucional u otro medio electrónico, para ser puesto a disposición del público según lo que establezca el Sistema de Estudios de Posgrado. SI  NO \*

\*En caso de la negativa favor indicar el tiempo de restricción: \_\_\_\_\_ año (s).

Este Trabajo Final de Graduación será publicado en formato PDF, o en el formato que en el momento se establezca, de tal forma que el acceso al mismo sea libre, con el fin de permitir la consulta e impresión, pero no su modificación.

Manifiesto que mi Trabajo Final de Graduación fue debidamente subido al sistema digital Kerwá y su contenido corresponde al documento original que sirvió para la obtención de mi título, y que su información no infringe ni violenta ningún derecho a terceros. El TFG además cuenta con el visto bueno de mi Director (a) de Tesis o Tutor (a) y cumplió con lo establecido en la revisión del Formato por parte del Sistema de Estudios de Posgrado.

INFORMACIÓN DEL ESTUDIANTE:

Nombre Completo: Aniyela Urbina Vargas

Número de Carné: B69174 Número de cédula: 01-10780088

Correo Electrónico: aurbina@seneca.go.cr / aniyelavargas@yahoo.com

Fecha: 06/02/2020 Número de teléfono: 8864 9726 / 2272-1562

Nombre del Director (a) de Tesis o Tutor (a): Dr. Olman José Quirós Madrigal

  
FIRMA ESTUDIANTE

Nota: El presente documento constituye una declaración jurada, cuyos alcances aseguran a la Universidad, que su contenido sea tomado como cierto. Su importancia radica en que permite abreviar procedimientos administrativos, y al mismo tiempo genera una responsabilidad legal para que quien declare contrario a la verdad de lo que manifiesta, puede como consecuencia, enfrentar un proceso penal por delito de perjurio, tipificado en el artículo 318 de nuestro Código Penal. Lo anterior implica que el estudiante se vea forzado a realizar su mayor esfuerzo para que no sólo incluya información veraz en la Licencia de Publicación, sino que también realice diligentemente la gestión de subir el documento correcto en la plataforma digital Kerwá.



**Autorización para digitalización y comunicación pública de Trabajos Finales de Graduación del Sistema de Estudios de Posgrado en el Repositorio Institucional de la Universidad de Costa Rica.**

Yo, Robin Ali Almeydas Fernandez, con cédula de identidad 900910366, en mi condición de autor del TFG titulado Estudio de Pre-factibilidad para el establecimiento de un modelo cooperativo de Abastecimiento comunitario de Productos agroalimentarios en Gamalotillo de Chives de Biscaya.

Autorizo a la Universidad de Costa Rica para digitalizar y hacer divulgación pública de forma gratuita de dicho TFG a través del Repositorio Institucional u otro medio electrónico, para ser puesto a disposición del público según lo que establezca el Sistema de Estudios de Posgrado. SI  NO \*

\*En caso de la negativa favor indicar el tiempo de restricción: \_\_\_\_\_ año (s).

Este Trabajo Final de Graduación será publicado en formato PDF, o en el formato que en el momento se establezca, de tal forma que el acceso al mismo sea libre, con el fin de permitir la consulta e impresión, pero no su modificación.

Manifiesto que mi Trabajo Final de Graduación fue debidamente subido al sistema digital Kerwá y su contenido corresponde al documento original que sirvió para la obtención de mi título, y que su información no infringe ni violenta ningún derecho a terceros. El TFG además cuenta con el visto bueno de mi Director (a) de Tesis o Tutor (a) y cumplió con lo establecido en la revisión del Formato por parte del Sistema de Estudios de Posgrado.

**INFORMACIÓN DEL ESTUDIANTE:**

Nombre Completo: Robin Ali Almeydas Fernandez

Número de Carné: B69025 Número de cédula: 900910366

Correo Electrónico: ralmeydas@mag.uec.cr

Fecha: 07 de febrero del 2020 Número de teléfono: 8704 0185

Nombre del Director (a) de Tesis o Tutor (a): Dr. Osman José Quirós Madrigal

**FIRMA ESTUDIANTE**

Nota: El presente documento constituye una declaración jurada, cuyos alcances aseguran a la Universidad, que su contenido sea tomado como cierto. Su importancia radica en que permite abreviar procedimientos administrativos, y al mismo tiempo genera una responsabilidad legal para que quien declare contrario a la verdad de lo que manifiesta, puede como consecuencia, enfrentar un proceso penal por delito de perjurio, tipificado en el artículo 318 de nuestro Código Penal. Lo anterior implica que el estudiante se vea forzado a realizar su mayor esfuerzo para que no sólo incluya información veraz en la Licencia de Publicación, sino que también realice diligentemente la gestión de subir el documento correcto en la plataforma digital Kerwá.

## CAPITULO I “INTRODUCCIÓN”

### 1.1 Antecedentes

El cooperativismo es el sistema socioeconómico de las cooperativas, que consiste en una asociación voluntaria de personas, que se unen para trabajar con el fin de lograr beneficios para todos sus integrantes y para la comunidad en la que viven. Su principal objetivo es el brindar un servicio, y su ley fundamental es la igualdad entre sus miembros, ya que todos tienen los mismos deberes y derechos.

El sector cooperativo llega a Costa Rica en 1924, sin embargo, es en 1943 cuando se emite la primera legislación en materia Cooperativa, incluyéndose en el código de trabajo un capítulo dedicado a las asociaciones cooperativas, es decir, es casi un siglo que está integrado a la vida económica y social de los costarricenses.

En 1987, durante una la celebración del V Congreso Cooperativo surge el Comité Nacional de las Mujeres Cooperativas (CNMC), máxima representación política de las mujeres desde el movimiento cooperativo.

En enero de 1989, se reconoce al Comité Nacional de las Mujeres Cooperativistas como la organización de representación de las mujeres cooperativistas adscrita al CONACOOOP.

Su creación se ha visto reforzada con las resoluciones del XII Congreso Nacional Cooperativo de noviembre de 2010, que promovía la aplicación de las leyes de igualdad real y la política para la equidad de género 2007-2017 dentro del Movimiento Cooperativo y más recientemente en el XIII Congreso Cooperativo donde se promueve la paridad de género en los puestos de dirección de los órganos que reciben Fondos Públicos (CONACOOOP, CENECOOP RL, INFOCOOP Y CPCA)”.

Las cooperativas podrían generar, y de hecho generan en muchos casos, soluciones en materia de equidad en las empresas, ejemplo de ello es lo publicado por las Naciones Unidas en el 2015, en el Estudio “*Cooperatives: Gender Equality and Women’s Empowerment*”, en el que señala el impacto positivo del cooperativismo en la integración de la mujer. Entre los datos importantes, el 80% de las personas encuestadas – 600 integrantes de cooperativas,

ONG, mundo académico y gobiernos en todos los continentes – respondieron que sentían que las cooperativas eran mejores que otros tipos de empresas, tanto en el sector público como en el privado, para avanzar en la equidad de género. Los datos estadísticos son claros, todos los estudios que se hacen respecto al género y las cooperativas, en cualquier territorio, demuestran que las mujeres están mejor y tienen más oportunidades en el mundo cooperativo.

Para ejemplificar el punto anterior en Costa Rica, según la publicación *“Cooperativas y su impacto al desarrollo: reconociendo vías y formas de incidencia”* en el 2016, se refiere al caso de COOPECAPRINA, R.L. en la cual se encontró la experiencia de pequeñas productoras, mujeres jefas de hogar que por la dinámica socio económica local encuentran serias limitaciones de integrarse al mercado laboral o de desarrollar proyectos productivos. Hace tan solo siete años, 30 productoras de caprinos se dieron a la tarea de constituir esta cooperativa, tanto por los beneficios que les traería adherirse a este modelo económico como para llevar a la población un producto de buena calidad e innumerables beneficios a la salud. Hoy la Cooperativa está integrada por casi 100 asociadas (dueñas) y desde hace un año lanzaron al mercado su producto estrella: la leche de cabra en polvo. (INFOCOOP, 2015).

A través de la coordinación interinstitucional y de la promoción y fortalecimiento del modelo cooperativo para la asociatividad, el CNMC busca fortalecer, promover y acompañar la autonomía económica-empresarial y política de las mujeres cooperativistas.

A nivel nacional han capacitado más de 30 mil mujeres en todas las regiones del país, en temas de autoestima, liderazgo, liderazgo político, organización cooperativa, género, negociación, elaboración de proyectos, crédito, hidroponía, recursos humanos, salud de la mujer, administración de empresas y servicio al cliente, entre otros. (INAMU, 2012).

Lo anterior por cuanto en Costa Rica, este tipo de empresas de la economía solidaria no es visible en los aparatos de medición pública. No obstante, según estudios del Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible (CLACDS), del INCAE, Zarcero es el cantón más eficiente en la generación de progreso social. “Para Roberto Artavia, vicepresidente del Social Progress Imperative, “Zarcero es un cantón con historia cooperativa, de producción asociativa, con una municipalidad y una institucionalidad enfocadas en su comunidad”. Según el CLACDS, “el modelo cooperativo no solo ha sido

una herramienta de producción, sino que se constituyó en una palanca para cubrir las necesidades de las personas asociadas y sus familias, mejorando su nivel de Progreso Social”

En las Políticas del actual Gobierno de la Republica, una de las primeras acciones en esta materia fue la creación del Consejo Presidencial de Economía Social Solidaria (ESS) el pasado 5 de julio del 2018, cuyo objetivo principal es el de “establecer un marco común de objetivos para evitar la duplicidad de competencias y que las empresas y emprendimientos de la Economía Social Solidaria obtengan una mejor respuesta por parte de las instituciones públicas en cuanto a: servicios de prospección de negocios y mercados, innovación y transferencia tecnológica, financiamiento y asistencia técnica”.

En cuanto, a la comercialización de productos agroalimentarios, se considera uno de los componentes más complejos del sistema agro-alimentario, dado que en él se conjugan todas las fortalezas y limitaciones de la oferta para atender la diversa, cambiante y cada vez más exigente demanda en los diferentes mercados mayoristas y los circuitos cortos de producción y consumo.

La vinculación tradicional de esa oferta con los mercados se ha dado, principalmente, mediante una cadena larga con alta participación de intermediarios que cumplen diversas funciones y que han tenido un punto importante de confluencia y redistribución en las centrales mayoristas. Además de esta situación, el acceso a los mercados presenta limitaciones por la dispersión de la producción, sus bajos volúmenes, la heterogeneidad de la calidad, los altos costos de producción y el poco rigor en el cálculo de estos, entre otros.

En este sistema participan simultáneamente los pequeños y medianos productores y las agroindustrias rurales, junto a otros actores muy fuertes como las cadenas de distribución y las agroindustrias y exportadores grandes, que colocan exigencias altas, no solo en términos de calidad, sino también de logística y formas de pago, lo que obliga a buena parte de los productores rurales a vender a intermediarios, quienes en ocasiones consolidan una oferta para esos mismos actores. Esas cadenas largas distancian a los productores de los consumidores, con dos efectos notables: el poco aprovechamiento de la información que se obtiene del consumidor, y la reducción de la participación de los productores en el precio final de los productos.

El país ha impulsado la implementación de esquemas de comercialización de productos agroalimentarios como lo fue en el pasado con la creación de los Estancos (expendios o mercados) del Consejo Nacional de Producción (CNP) los cuales se convirtieron en un instrumento eficaz de la política reguladora de precios de la Institución. El Consejo compraba a los productores las cosechas a los precios mínimos fijados y los vendía directamente a los consumidores, por medio de sus almacenes de distribución y los estancos situados en diferentes poblaciones del país.

También se creó el 25 de noviembre de 1977, mediante la promulgación de la Ley 6142 el Programa Integral de Mercadeo Agropecuario PIMA, institución pública que promueve y contribuye al mejoramiento del sistema agroalimentario, mediante el desarrollo y venta de servicios para el mercadeo de productos agroalimentarios, dirigidos a agentes de comercialización, para satisfacer las necesidades de los clientes que participan en la agro cadenas, colaborando así con la seguridad alimentaria del país. (PIMA, 2007)

Otro esquema de comercialización creó en 1979 el Programa Nacional de Ferias del Agricultor, como canal directo entre consumidores y pequeños y medianos productores de sectores de la producción agroalimentaria, pequeña industria y artesanía. Para su sostenibilidad el Consejo Nacional de Producción brindaría apoyo técnico en áreas de mercadeo, agroindustria, tal como manejo de pos cosecha, inocuidad de alimentos, calidad agrícola y buenas prácticas agrícolas entre otros servicios. (PIMA, 2007)

Igualmente se creó El Programa de Abastecimiento Institucional (PAI), mercado solidario para los pequeños y medianos productores administrado por el Consejo Nacional de Producción (CNP), dicho programa institucional ejecutará el abastecimiento y la distribución de los productos o artículos que sean requeridos por las entidades del sector público y que correspondan a los que están catalogados dentro de su tráfico ordinario, dando prioridad a aquellos provenientes de organizaciones de pequeños y medianos productores. (COONACCOOP, 2016)

A pesar de los esquemas de comercialización anteriormente mencionados, los mismos no son suficientes o no representan una alternativa viable para muchas pequeñas cooperativas de mujeres, que por su lejanía de los centros de población y de las instancias públicas y privadas que brindan servicios de apoyo financiero y no financiero, limitan su inserción efectiva con

los mercados. Para el presente proyecto de investigación, a través de un proceso de selección, se considerará a la cooperativa “COOPEGAMAMUJER RL”, cumple con las condiciones para implementar el proyecto piloto “Abastecedor Cooperativo Comunitario de productos alimentarios y del hogar”.

## 1.2 Planteamiento del Problema

Escasez o falta de fuentes de empleo remunerado para la población de Gamalotillo, especialmente para las mujeres.

¿Existe la posibilidad de que las mujeres de Gamalotillo a través de su cooperativa tengan ingresos por medio del establecimiento de un abastecedor cooperativo comunitario de productos alimentarios y del hogar?

## 1.3 Justificación.

Alrededor de dos terceras partes de las cooperativas del país pertenecen al modelo tradicional y casi una cuarta parte son autogestionarias, según el IV Censo Nacional Cooperativo (2012). Las cooperativas tradicionales son aquellas, en las que la o el asociado aporta capital social y recibe a cambio diversos servicios. Las cooperativas de autogestión son en las que las personas trabajan toman propiedad de los medios de producción, aportan su trabajo directa y personalmente y los excedentes los distribuyen de acuerdo al trabajo aportado.

Existe la necesidad de impulsar actividades económico-empresariales, para diversificar y aumentar las posibilidades de ingresos y desarrollo organizacional de grupos de mujeres en procesos de organización cooperativa o en cooperativas constituidas Segura (2016) indica que la inclusión productiva rural<sup>1</sup>, puede darse a través de aquellas cooperativas que por su naturaleza misma son una oportunidad para grupos típicamente excluidos, sobre todo de mujeres. Esta capacidad de inclusión productiva se concreta a partir de la inclusión en proyectos productivos y plataformas de comercialización que abren una salida para

---

<sup>1</sup> **Inclusión productiva rural** - la condición en la cual las personas y comunidades rurales en condición de pobreza y vulnerabilidad tienen acceso a las oportunidades para trabajar más productivamente, y cuentan con las capacidades y activos suficientes para ello

productores que, de otro modo tendrían escasas posibilidades de hacer frente a los retos competitivos del mercado, sea individualmente o mediante la asociación con pequeños grupos de productores frágilmente organizados. (p. 42).

Se plantea establecer una alternativa de mercado de circuito corto, mediante el encadenamiento comercial de cooperativas de autogestión lideradas por mujeres en sus territorios, al comercializar y auto-consumir productos alimentarios y del hogar, provenientes principalmente de encadenamientos con otras empresas cooperativas, de organizaciones de productores y productoras agroalimentarios, de emprendimientos familiares y la producción de las personas asociadas, que les permita generar ingresos, el fortalecimiento de capacidades socio-organizativas y empresariales bajo la propuesta modelo denominada “Abastecedores Cooperativos Comunales”, el cual puede plantearse como el primer paso de un proceso que ayuda a conocer los mercados, así como a identificar limitantes y oportunidades, que una vez superadas y evaluadas, permite ir asumiendo desafíos y proyectar desarrollos. Entre las condicionantes para el éxito de los circuitos cortos sobresale la existencia de un reconocimiento y una valoración por parte de los consumidores de los atributos que caracterizan a los productos que se comercializan en este esquema, relacionados con lo local, artesanal, cultural y la identidad propia de los productores agroalimentarios.

Para obtener un proyecto aceptable, es necesario la creación de un Abastecedor Cooperativo Comunal piloto viable, que justifique este modelo de negocio a desarrollar por cooperativas de autogestión lideradas por mujeres en los ochenta y dos cantones del país, que constituirán la RED ABACOOOP, con el fin de determinar ubicación, la cantidad y el sistema de autogestión de acuerdo al estado y productos de la zona, asimismo, el nivel de rentabilidad.

Teniendo esto en cuenta y con el afán brindar iniciativas para la generación de ingresos y beneficios para y con las mujeres cooperativistas, se inicia un proceso de selección, contactando a los grupos cooperativos que hayan manifestado interés de recibir apoyo en asesoría y asistencia técnica para el desarrollo de este proyecto, siendo así, se escoge a COOPEGAMAMUJER, RL.

Esta cooperativa de autogestión pertenece a la comunidad rural de Gamalotillo, distrito de Chires, cantón de Puriscal, de la provincia de San José. Un grupo de 16 mujeres se unieron en el 2015, iniciaron un proceso pre-cooperativo en busca de una actividad económica que

las beneficiara a ellas, a sus familias y su comunidad, dando origen a COOPEGAMAMUJER, RL.

Por tratarse de un proyecto ubicado en la comunidad rural de Gamalotillo, situada relativamente cerca de una región costera; que aunque está en medio de grandes desarrollos turísticos, la mayoría de sus habitantes vive en condición de pobreza; adquiere particular importancia porque su implementación podría lograr un impacto positivo en el mejoramiento del empleo especialmente para las mujeres asociadas a la cooperativa, el mejoramiento de las condiciones de vida de sus habitantes al lograr generar una mayor dinamización de la economía local (circulación de dinero) y por su capacidad de vincular a otros sectores de la economía como lo es el sector de los pequeños y medianos productores y productoras agroalimentarios.

El posible emprendimiento, de esta cooperativa de mujeres para la creación del abastecedor cooperativo comunal, se relaciona con la posibilidad de intensificar la economía local a través de un encadenamiento entre el sector social y el productivo agroalimentario.

La evaluación económica de este proyecto es la respuesta a la consulta de viabilidad presentada por el Comité Nacional de las Mujeres Cooperativistas (CNMC), dicho instrumento, es un proceso de identificar, cuantificar y valorar los costos y beneficios que se generen de este, en un determinado periodo de tiempo. Siendo su objetivo, determinar si la ejecución del proyecto es conveniente para quien lo lleve a cabo. De este proceso, la identificación de beneficios se basa el análisis para decidir la conveniencia o no de llevar a cabo el proyecto de la instalación de un Abastecedor Cooperativo Comunal, según los principios Cooperativos, permitiendo emitir un juicio objetivo y racional sobre la conveniencia o no del proyecto.

El proyecto necesita recursos económicos, como se trata de una cooperativa de autogestión se toma en consideración lo aportado y lo producido por las asociadas, además, se necesita del contacto y aporte de las instituciones públicas con potencial de brindar asistencia técnica, capacitación y financiamiento para disponer de fondos accesibles (incentivos, subsidios, carteras de créditos específicas, donaciones, enlaces entre cooperativas), de forma articulada. Deben de asumir un crédito, sin embargo, dicho apalancamiento financiero no se realizará si el proyecto no es rentable.

En este sentido, el presente modelo de negocio impulsado por el Comité Nacional de la Mujeres Cooperativistas (CNMC) en conjunto con el Sector Agropecuario encabezado por el Instituto de Desarrollo Rural (INDER) y el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP), requiere la realización de este proyecto de investigación, con el fin de satisfacer una necesidad de información que respalde la firma de un convenio de cooperación interinstitucional técnica y financiera para el fomento de la iniciativa, así como para las asociadas de COOPEGAMAMUJER RL, que requieren saber si es viable o no el proyecto para su implementación.

Es decir, que esta evaluación del proyecto es un instrumento que proporcionará más información a quien decida, determinará si este modelo es rentable para esta cooperativa, y por ende para implementarse a nivel nacional, pero si resulta no rentable deberá abandonarse.

Este proyecto Abastecedores Cooperativos Comunales, debe evaluarse en términos de conveniencia en autonomía económica, empresarial y política, y desarrollo asociativo, de manera que se asegure que solucionará la necesidad comercial de las mujeres cooperativistas en esta zona, siendo un proyecto eficiente, seguro y rentablemente.

## 1.4 Objetivos

### 1.4.1 Objetivo General

Realizar un estudio de pre-factibilidad para desarrollar un modelo de abastecimiento o de comercio comunitario de productos agro-alimentarios en la cooperativa de mujeres de Gamalotillo de Chires, Puriscal de San José, Costa Rica.

### 1.4.2 Objetivos Específicos

1. Realizar un estudio de mercado que determine el mercado meta, la demanda del producto y ventas proyectadas.
2. Realizar un estudio técnico, para evaluar y definir las variables técnicas requeridas para el modelo de abastecedor cooperativo comunal.

3. Realizar un estudio organizacional, para proponer la estructura del personal, funciones y líneas de mando.
4. Realizar un estudio legal-ambiental, que indique patentes, legislación que inciden en el desarrollo del proyecto, así como del impacto ambiental.
5. Desarrollar un estudio financiero, para evaluar financieramente la viabilidad del proyecto.

## CAPÍTULO II “MARCO TEÓRICO”

### 2.1 Preparación y Evaluación de Proyecto

La evaluación de un proyecto es el proceso de identificar, cuantificar y valorar los costos y beneficios que se generen de este, en un determinado periodo de tiempo. Siendo su objetivo determinar si la ejecución del proyecto es conveniente para quien lo lleve a cabo.

En la literatura, el concepto sobre lo que es un proyecto, en general, está referido a la existencia de un problema o necesidad humana y la búsqueda de una solución al mismo, utilizando recursos disponibles.

Para Rosales Posas un proyecto es: *“Una tarea innovadora que engendra la decisión sobre el uso de recursos, en un tiempo determinado, con el fin de alcanzar unos objetivos específicos, dirigidos a solucionar problemas, mejorar una situación o satisfacer una necesidad y, de esta manera, contribuir al desarrollo de una institución, una empresa, una organización, una región o un país”*. (Rosales 2010, p. 9)

Rosales (2010) relaciona un proyecto con un sistema, es decir, un conjunto de elementos relacionados entre sí con un propósito determinado. Según Fuentes Mohr, citado por Rosales Posas, *“lo que caracteriza un sistema es el propósito para el cual existe. Lo que se analiza en un sistema son sus elementos y las relaciones entre ellos, en función del propósito del sistema”*. (p. 21)

Para el caso específico de los proyectos, en su ciclo de vida, Rosales Posas identifica cuatro fases y una interfase:

- Fase de Pre-inversión
- Fase de Promoción, Negociación, financiamiento,
- Interfase Diseño final
- Fase de Inversión o Ejecución
- Fase de Operación o Funcionamiento

La **fase de Pre-inversión** conocida también como: fase de planificación, etapa de estudios o fase de elaboración del proyecto; es la fase donde se realizan todos los estudios para

determinar la factibilidad de un proyecto. En esta etapa se reúnen los datos necesarios para tomar decisiones referidas al proyecto.

El fruto de esta fase es un “documento de proyecto” que según la profundidad de los estudios análisis realizados, puede tener cuatro niveles de elaboración:

- Identificación
- Perfil
- Prefactibilidad
- Factibilidad.

El nivel de identificación es solamente un marco general de ubicación del proyecto, los otros niveles tienen un grado más exhaustivo en sus estudios y evaluaciones. El cualquier caso, en un documento de proyecto de la fase de pre-inversión se realizan los siguientes estudios y evaluaciones: identificación del proyecto, estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio legal - ambiental y evaluación financiera.

La **fase de promoción, negociación y financiamiento** involucra todos los aspectos relacionados con la forma de conseguir los recursos necesarios, especialmente los financieros. También abarca la promoción y divulgación del proyecto ante las autoridades vinculadas o responsables de su aprobación. Esta fase requiere contar con la elaboración de un documento de proyecto ya sea a nivel de perfil, pre-factibilidad o factibilidad, fuentes de financiamiento identificadas, metodología para la negociación del proyecto y el personal capacitado.

Los productos que se generan en esta fase son:

- La obtención de la viabilidad política e institucional
- La identificación de organismos financieros
- La elaboración del documento de proyecto para
- Solicitar financiamiento
- La formulación de una estrategia de negociación.

La **interfase de diseño final** aplica cuando un proyecto contempla significativamente la construcción de infraestructura. Las actividades de esta interfase son básicamente la contratación de una empresa que haga el diseño final del proyecto, la elaboración del diseño, elaboración de las bases para contratar la construcción de las obras y los términos de referencia para la ejecución del proyecto.

Una vez aprobado el diseño final inicia la fase de inversión, una vez que se cuenta con los recursos humanos, financieros y materiales y se ha tomado la decisión de ejecutar el proyecto.

La **fase de inversión o ejecución** tiene la misión de dejar el proyecto listo para empezar a operar. En esta fase hay que elaborar el manual del gerente o manual administrativo para la ejecución, se contratan las empresas constructoras o prestadoras de servicios, se construye o se ejecutan las inversiones (ya sean de maquinaria, equipo, materiales, bienes inmuebles, investigaciones y otras), se reciben las obras o los servicios y se hace una evaluación.

En la **fase de operación o funcionamiento** se empiezan a producir los productos o a brindar los servicios que van a lograr los objetivos generales y específicos que resolverán el problema o la necesidad que los originó. Estos bienes o servicios se producen de manera continua durante la vida útil del proyecto y una vez alcanzados los objetivos el proyecto finaliza o puede aparecer un nuevo ciclo en función de nuevas necesidades o problemas.

Las actividades de esta fase tienen que ver con: puesta en marcha del proyecto, desarrollo del proyecto durante su vida útil y evaluación del producto, los efectos y los impactos del proyecto.

Muchos proyectos en la fase de operación pasan a formar parte de la organización estable o institución gestora del proyecto, por ello sus costos y mantenimiento pasan a los gastos corrientes de esa institución. En otros casos se convierten en empresas estables y permanentes.

Para efectos de este proyecto, únicamente se considerará la fase de “Pre Inversión”. Para Rosales (2010, p. 24) en esta fase se deben realizar estudios sobre aspectos relacionados con:

- La Identificación del proyecto, que permite tener una ubicación general del proyecto.
- El estudio de Mercado, el cual proporciona una visión global de la factibilidad y la posibilidad de éxito (viabilidad) del proyecto.

- El estudio Técnico, que sirve para analizar y elegir la mejor alternativa técnica desde la perspectiva de la localización, el tamaño, la tecnología, la ingeniería, y los aspectos administrativos y legales del proyecto.
- La evaluación financiera, en donde se evidencia la rentabilidad del proyecto desde la perspectiva de la inversión de capital y de los costos de operación.
- La evaluación económica y social, que muestra el valor agregado económico y social que genera el proyecto en el país, la región, el municipio, la comunidad o el grupo de beneficiarios. y
- La evaluación ambiental, que refleja la influencia del proyecto sobre el medio, es decir, demuestra si los posibles impactos positivos y negativos y las medidas de mitigación) son compatibles con el ambiente.

## 2.2 Estudio de Mercado

Como lo menciona Rosales (2010), consiste en un análisis del contexto del mercado donde llegarán los productos que genera el proyecto con el propósito de brindar una idea al dueño del proyecto, sobre la aceptación, que tendrá el producto cuando sea puesto en el mercado. (p. 89)

Según Sapag y Sapag (2008), indica que el estudio de mercado es más que el análisis y la determinación de la oferta y 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. (p. 26).

Para Sapag (2008, p. 27) se deben de considerar 4 aspectos que se deben de estudiar cuidadosamente:

- El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- La comercialización del producto o servicio generado por el proyecto.
- Los proveedores y la disponibilidad y el precio de los insumos, actuales y proyectados.

El análisis del consumidor tiene por objeto caracterizar a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, etc., para obtener un perfil sobre el cual pueda basarse la estrategia comercial. El análisis de la demanda cuantifica el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto. La demanda se asocia con distintos niveles de precio y condiciones de venta, entre otros factores, y se proyecta en el tiempo, diferenciando claramente la demanda deseada, de la real. La principal dificultad de esta situación radica en definir la proyección de la demanda global y aquella parte que podrá captar el proyecto; sin embargo, existen diversas técnicas y procedimientos que permiten obtener una aproximación.

La estrategia comercial que se defina para el proyecto no puede ser indiferente a ésta. Es preciso conocer las estrategias que sigue la competencia para aprovechar sus ventajas y evitar sus desventajas; al mismo tiempo, ella se constituye en una buena fuente de información para calcular las posibilidades de captarle mercado y también para el cálculo de los costos probables involucrados.

La determinación de la oferta suele ser compleja, por cuanto no siempre es posible visualizar todas las alternativas de sustitución del producto del proyecto o la potencialidad real de la ampliación de la oferta, sin no se conoce la capacidad instalada ociosa de la competencia o sus planes de expansión o los nuevos proyectos en curso.

El análisis de la comercialización del proyecto es quizá uno de los factores más difíciles de precisar, por cuanto la simulación de sus estrategias se enfrenta al problema de estimar reacciones y variaciones del mercado durante la operación del proyecto como lo menciona Sapag (2008). Son muchas las decisiones que se adoptarán respecto de la estrategia comercial del proyecto, las cuales tendrán repercusión directa en la rentabilidad del proyecto por las consecuencias económicas que se manifiestan en sus ingresos y egresos.

El mercado de los proveedores puede ser determinante en el éxito o en el fracaso de un proyecto. De ahí la necesidad de estudiar si existe disponibilidad de los insumos requeridos y cuál es el precio que deberá pagarse para garantizar su abastecimiento, la información que se obtenga de los proveedores podrá influir hasta en la selección de la localización del proyecto. (p. 27)

### 2.3 Estudio Técnico de un Proyecto

Para Sapag (2008), en el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área. Lo anterior es importante ya que, por lo general, se estima que deben aplicarse los procedimientos y tecnologías más modernas, solución que puede ser óptima técnicamente, pero no serlo financieramente (p. 24).

Para Rosales (2010, p. 115), un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, a la vez, verifica la factibilidad técnica de cada una de ellas.

Sugiere que el estudio técnico permite llevar a cabo los siguientes objetivos:

- Proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir el bien o servicio.
- Verificar la factibilidad técnica de cada una de las opciones tecnológicas propuestas.
- Identificar las maquinarias, los equipos y las instalaciones requeridas por el proyecto.
- Estimar de manera general los costos de inversión, los costos de operación y el capital de trabajo que se necesita.

Además, se deben de incluir las siguientes variables para su respectivo análisis: localización, tamaño, tecnología, ingeniería, aspectos administrativos, costos de inversión y operación, y aspectos legales.

A través de este estudio, se podrá obtener 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.

Con el estudio técnico se pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuándo, cuánto, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto.

### 2.4 Estudio Organizacional

Según Sapag (2008), para cada proyecto es posible definir la estructura organizativa que más 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 ejecutiva (p. 28).

Para lo anterior, es preciso simular el proyecto en operación, dicha simulación de funcionamiento permitirá definir las necesidades de espacio físico para oficinas, pasillos, estacionamientos, vías de acceso, jerarquías, etc.

La decisión de desarrollar internamente actividades que pudieran subcontratarse influye directamente en los costos por la mayor cantidad de personal que pudiera necesitarse, la mayor inversión en oficinas y equipamiento y el mayor costo en materiales y otros insumos. Como puede apreciarse, una decisión que pareciera ser secundaria lleva asociada una serie de inversiones y costos que ningún estudio de proyectos podría obviar.

Sin embargo, el estudio de organización no es suficientemente analítico en la mayoría de los estudios, lo cual puede impedir una cuantificación correcta, tanto de la inversión inicial, como de los costos de administración. En la fase de anteproyecto no es necesario profundizar totalmente en el tema, pero cuando se lleve a cabo el proyecto definitivo, se recomienda encargar el estudio a empresas especializadas, aunque esto dependerá de qué tan grande sean la empresa y su estructura de organización.

El estudio organizacional se define la estructura que tendrá la empresa a partir del proyecto, y sugiere que en ese tema se deben definir un organigrama de la compañía o empresa, el perfil de cargos o jerarquías, la definición de funciones y los canales de comunicación.

Todas estas actividades y su administración deben ser previstas adecuadamente desde las etapas iniciales, ésa es la mejor de garantizar que los objetivos de la empresa pueden ser cumplidos.

## 2.5 Estudio Legal – Ambiental del Proyecto

Para Sapag (2008), el estudio legal, aunque no responde a decisiones internas del proyecto, como la organización y los procedimientos administrativos, influye indirectamente en ellos y, en consecuencia, sobre la cuantificación de sus desembolsos. (p. 29)

Mantiene que los aspectos legales pueden restringir la localización y obligar a mayores costos de transporte, o bien pueden otorgar franquicias para incentivar el desarrollo de determinadas zonas geográficas donde el beneficio que obtendría el proyecto superaría los mayores costos de transporte.

Normalmente existen disposiciones que afectan de manera diferente a los proyectos, dependiendo del bien o servicio que produzcan. Esto se manifiesta en el otorgamiento de permisos y patentes, en las tasas arancelarias diferenciadas para tipos de materias primas o productos terminados, o incluso en la constitución de la empresa que llevará a cabo el proyecto, la cual tiene exigencias impositivas distintas según sea el tipo de organización que se seleccione.

Se debe de verificar que las acciones del proyecto, estén dentro del marco jurídico, ya que este repercute de alguna manera sobre un proyecto, por lo tanto, deben de tomarse en cuenta para que se pueda llevar a cabo dicho proyecto.

En cuanto al impacto ambiental, Iribarren (2011), define el mismo como el resultado de un choque de un cuerpo contra otro, o bien, el efecto o impresión que una cosa causa sobre otra, resultando en ambos casos como consecuencia de esa acción o efecto la alteración del elemento impactado. De este modo como una primera aproximación se podría definir como impacto ambiental a toda alteración en el ambiente humano.

El mismo autor menciona que la mayoría de las regulaciones consideran a la Evaluación de Impacto Ambiental (EIA) como un procedimiento, el cual tiene por finalidad lograr que los estados realicen la evaluación del impacto ambiental de obras o emprendimientos susceptibles de producir efectos negativos sobre el ambiente en forma previa a su aprobación.

Por su parte Sapag (2008), sugiere que la metodología de estudio de impacto ambiental debería de ser aplicada a todos los proyectos, independientemente de su fuente de financiamiento, de sus modalidades de administración y/o tipo de contrato, para su desarrollo y ejecución, en cualquiera de las etapas de idea, pre-inversión, inversión y operación. (p. 35)

Para esto el estudio deberá incluir todos los peligros, riesgos e impactos asociados con las personas, el medio ambiente, la comunidad del entorno y los bienes físicos donde se inserta el proyecto.

Argumenta también que, en este estudio, está fuera del alcance el análisis de riesgos asociados con aspectos financieros, de gestión y los propios del negocio, tales como cambios en la actividad económica, inflación, política monetaria y fiscal, restricciones de comercio, cambios de costos esperados, pérdidas de mercado y cambio de leyes, entre otros, que eventualmente se podrían contemplar como parte del ambiente en el que está inmerso el proyecto.

## 2.6 Estudio Financiero del Proyecto

Sapag (2008) los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad. (p. 29)

Mantiene también que 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 o el valor de desecho del proyecto, entre otros.

Rosales (2010), indica que la evaluación financiera tiene por objeto estudiar la factibilidad de un proyecto, desde el punto de vista de sus resultados financieros, y comprobar, en esa área, la inconveniencia o la inconveniencia de su realización. La evaluación financiera analiza las interrelaciones entre la inversión, los costos de operación, los ingresos y la disponibilidad de financiamiento del proyecto. Por consiguiente, los ingresos y los costos se calculan en términos monetarios a los precios de mercado vigentes. Es la manera de verificar, con base en la rentabilidad, si vale la pena destinar recursos a la ejecución de la actividad planteada. (p. 137)

El mismo autor menciona que cuando se realiza la evaluación financiera de un proyecto, hay que tener conocimiento sobre algunos factores o variables que influyen en la estructura del flujo financiero del proyecto. Estas variables, entre otras, son las siguientes:

- El costo de oportunidad del capital.
- Las fuentes de financiamiento.
- La rentabilidad del proyecto.
- Los costos y la naturaleza de la inversión.
- Los costos de operación.
- Los ingresos del proyecto.
- La vida útil del proyecto.
- La depreciación.
- Los indicadores que se utilizan en la evaluación financiera.
- Indicadores Financieros como:
  - Valor Actual Neto VAN
  - Tasa Interna de Retorno TIR
  - Periodo de recuperación de la Inversión

Sapag (2008) indica que el resultado de la evaluación se mide por medio de distintos criterios que, más que optativos, son complementarios entre sí. La improbabilidad de tener certeza de la ocurrencia de los acontecimientos considerados en la preparación del proyecto, hace necesario considerar el riesgo de invertir en él. (p. 31).

## CAPITULO III “MARCO METODOLÓGICO”

### 3.1 Tipo de Investigación

#### 3.1.1 Enfoque de la investigación

El enfoque de esta investigación es mixto, es decir, que desde un punto de vista metodológico o de estrategias conceptuales, el enfoque de la investigación es cuantitativo y cualitativo.

Para Hernández et al, (2014), los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio. (p. 134)

Para este mismo autor, realmente no hay un solo proceso mixto, sino que en un estudio híbrido concurren diversos procesos. Las etapas en las que suelen integrarse los enfoques cuantitativo y cualitativo son fundamentalmente: el planteamiento del problema, el diseño de investigación, el muestreo, la recolección de los datos, los procedimientos de análisis y/o interpretación de los datos

La decisión de emplear los métodos mixtos sólo es apropiada cuando se agrega valor al estudio en comparación con utilizar un único enfoque, porque regularmente implica la necesidad de mayores recursos económicos, de involucramiento de más personas, conocimientos y tiempo (Lieber y Weisner, 2010).

#### 3.1.2 Alcance de la Investigación

Al tratarse de un enfoque mixto (cual-cuan) y tomando en cuenta las características de los estudios, se determina que es una investigación de campo, según los objetivos del estudio del enfoque cuantitativo y de acuerdo con la dimensión se ubica en un alcance de investigación descriptiva y explicativa.

Por el nivel de profundidad la investigación es descriptiva, es decir, se ubica en un primer plano de conocimiento, considerando el fenómeno y sus componentes, y por ser una investigación de campo.

Y finalmente por la orientación que se debe de asumir, esta investigación se debe de orientar a la investigación explicativa, para dar respuestas a problemas concretos en la toma de decisiones. En este caso para reunir la información necesaria que permitiera evaluar un posible emprendimiento para posteriormente formular una recomendación, en forma de proyecto a nivel de pre-factibilidad.

### 3.2 Fuentes de información o Sujetos de información

Según Hernández (2014), para alcanzar los objetivos propuestos, confirmar o rechazar las hipótesis planteadas, se requiere de una serie de datos confiables, los cuales nos permitan llegar al conocimiento. Esto implica la necesidad de emplear o de utilizar instrumentos capaces de captarlos tal cual son, con sus medidas apropiadas y su exacto valor y así confrontar el trabajo conceptual y de planeación con los hechos. (p. 231)

En esta investigación se dispone de múltiples tipos de instrumentos para medir las variables de interés y en algunos casos llegan a combinarse varias técnicas de recolección de los datos. Dentro de los instrumentos que pueden utilizarse en este proceso están las encuestas, cuestionarios, las entrevistas, las hojas de registro, el análisis de contenido, la observación, entre otros.

Otras fuentes de información serán los recursos bibliográficos que se encuentran universidades públicas, bibliotecas estatales e instituciones de gobierno. Por otro lado, el conocimiento de los distintos profesionales, y el conocimiento empírico de las personas involucradas en la investigación.

No se puede dejar por fuera la información disponible en internet relacionada en mayor o menor grado con el área de estudio.

### 3.3 Área de Estudio.

El área de estudio son las ciencias administrativas ya que la evaluación que se pretende desarrollar busca un resultado económico tomando en cuenta aspectos de la administración, sin embargo, también entra dentro del área de las ciencias agrícolas en el sentido de que se evaluará el proyecto modelo para la creación de la Red de Abastecedores Cooperativos Comunales, en el cual se comercializarán productos de origen agropecuario, producidos localmente y por otras organizaciones cooperativas del nivel regional y nacional. Además, que intervienen en la economía agropecuaria en la dinamización de la economía rural.

### 3.4 Población y muestra.

Para efectos de la presente investigación, se trabajará con la totalidad de la población de la comunidad de Gamalotillo, distrito de Chires del cantón de Puriscal, misma que está conformada por 83 familias, a las cuales se les aplicara un cuestionario para obtener la información de primera mano para hacer los análisis cuantitativos y cualitativos, que permitan elaborar el estudio de pre-factibilidad del proyecto modelo para la creación de la Red de Abastecedores Cooperativos Comunales, en la comunidad de Gamalotillo de Chires de Puriscal, Costa Rica.

### 3.5 Cuadro de Variables

<b>Objetivo</b>	<b>Variable</b>	<b>Definición operacional.</b>	<b>Definición Instrumental.</b>
Realizar un estudio de mercado que identifique el mercado meta, la demanda del producto y ventas proyectadas.	Producto (Canasta de alimentos básica) <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Demanda</li> <li>▪ Oferta</li> <li>▪ Precio</li> <li>▪ Comercialización</li> <li>▪ Plan de venta</li> </ul>	Se realizará un trabajo de campo en el cual se aplicarán instrumentos que generen la información necesaria para conocer en la medida de lo posible todas las características del mercado.	Se utilizarán instrumentos como encuestas, cuestionarios, visitas para realizar observaciones. Entrevista a profundidad También se utilizará para ello las aplicaciones ofrecidas por las tecnologías de la información para tabular y ordenar la información.
Realizar un estudio técnico, que defina el proyecto modelo del abastecedor	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Localización</li> <li>▪ Tamaño</li> <li>▪ Tecnología</li> <li>▪ Costos</li> </ul>	Se realizará un trabajo de campo en el cual se aplicarán instrumentos que generen la	Se utilizarán instrumentos como encuestas, cuestionarios, visitas para realizar observaciones.

cooperativo comunal.		información necesaria para conocer todas las variantes técnicas para la realización del proyecto.	Revisión fuentes secundarias (legislación) También se utilizará para ello las aplicaciones ofrecidas por las tecnologías de la información ordenar la información.
Realizar un estudio organizacional que indique la estructura del personal, funciones y líneas de mando.	Estructura Organizativa Administración Carga Administrativa	Se ejecutará un trabajo de campo en el cual se analizarán las variables organizativas así como los tipos de organización bajo las cuales se podría estructurar la organización, dicha información facilitará la toma de decisiones para establecer la línea de mando.	Se utilizarán instrumentos como encuestas, cuestionarios, visitas para realizar observaciones. También se utilizará para ello las aplicaciones ofrecidas por las tecnologías de la información ordenar la información.
Realizar un estudio legal-ambiental, que indique patentes, legislación que inciden en el desarrollo del proyecto así como del impacto ambiental.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Requisitos legales</li> <li>▪ Identificación de impactos</li> <li>▪ potenciales</li> <li>▪ Medidas de control</li> <li>▪ ambiental</li> </ul>	Se efectuará un trabajo de campo en el cual se aplicarán instrumentos que generen la información necesaria para conocer la normativa legal que norma el proceder del proyecto.	Se utilizarán instrumentos como entrevistas, visitas para realizar observaciones.
Desarrollar un estudio financiero que defina la rentabilidad del proyecto.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Estimación de costos e ingresos</li> <li>▪ Elaboración de flujo financiero</li> <li>▪ Cálculo de indicadores</li> <li>▪ Financieros como: valor actual neto VAN,</li> <li>▪ tasa interna de retorno TIR</li> <li>▪ Periodo de recuperación de la inversión</li> </ul>	Se desarrollará una recopilación de datos financieros relacionados con los costos, los ingresos y cada uno de los movimientos económicos para desarrollar un flujo de efectivo que permita analizar dicha información y obtener resultados que permitan determinar si el proyecto es rentable o no.	Se utilizará estados financieros, información económica de mercado para desarrollar el flujo de efectivo.

## CAPÍTULO IV ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado, permite determinar la cantidad de bienes o servicios que la población está dispuesta a adquirir a precios convenientes en un periodo determinado, además, permite obtener datos que serán procesados mediante herramientas estadísticas. Los resultados obtenidos determinan la aceptación o no de un producto o servicio y obtener información de los potenciales clientes.

### 4.1 Identificación del Producto o Servicio

Establecer una alternativa de mercado de circuito corto, denominado “Modelo de Abastecedores Cooperativos Comunales”, mediante el encadenamiento comercial de las mujeres cooperativistas en Gamalotillo, al comercializar y auto-consumir productos alimenticios, provenientes preferiblemente de empresas cooperativas, comunitarias o de su autoproducción o autogestión, que les permitan generar ingresos, conocimientos asociativos y técnicos, así como procesos de seguridad alimentaria.

### 4.2 Causas o Factores

- Incremento de la población económicamente activa.
- Falta de fuentes de empleo remunerado para la población de Gamalotillo, especialmente para las mujeres.
- No existe un lugar en el cual se pueda adquirir todos los productos o servicios que desea el consumidor.

### 4.3 Características del Producto o Servicio

Comercialización de productos especialmente de la canasta básica y productos perecederos provenientes de empresas cooperativas o de autoproducción, y otros de aseo personal y del hogar a un precio conveniente que les permita generar utilidad.

Además, de productos secundarios los cuales no son de vital importancia, pero sin son necesarios.

### 4.4 Producto Sustituto

Se ubica un negocio similar que se encuentran dentro de la zona de influencia, el mismo es conocido como “Pulpería” La Gloria, sin embargo, no cuentan con todos los productos y servicios que el consumidor necesita.

Otros supermercados, que están bien posicionados en el mercado como Maxi Pali, entre otros que son dirigidos al mercado de estudio, sin embargo, no se ubican cerca de la zona, están aproximadamente a 15.8 km.

## 4.5 Fuentes de Información

### 4.5.1 Fuentes Primarias

Son los datos obtenidos "de primera mano", por los investigadores a través de la aplicación de una encuesta personal a la población meta, en este caso será dirigidos a clientes que estén vinculados con el consumo de productos de primera necesidad que demanden de este tipo de servicio o en el caso de búsqueda bibliográfica, por artículos científicos, monografías, tesis, libros o artículos de revistas especializadas originales, no interpretados.

#### 4.5.1.1 Encuesta

Es un instrumento cuantitativo de investigación social mediante la consulta a un grupo de personas elegidas de forma estadística, realizada con ayuda de un cuestionario.

Como parte del estudio de mercado se utilizará las encuestas como un instrumento de recolección de datos, esta va ser dirigida a las 83 familias de la comunidad de Gamalotillo.

#### 4.5.1.2 Entrevista a Profundidad

Es un instrumento cuantitativo de investigación fundamental para obtener una información oral coproducida, cuyo valor dependerá de la experiencia o vivencia del entrevistado como de la habilidad del entrevistador para realizar las preguntas.

Para este proyecto, se entrevistará a las siguientes personas:

- Abraham Serrano Masis. Tec. Agropecuario. Servicio Nacional de Salud Animal.

- Alexander Leandro Loría. Lcdo. Administración de Empresas, con énfasis en Mercadeo. Corporación Pipasa.
- Francia Borowy Sevilla, CONACCOOP
- Rafaela Chacón Porras, COOPEGAMAMJUER RL
- Sonia Chacón Castro, INFOCOOP

#### 4.5.2 Fuentes Secundarias

Estas fuentes permiten conocer hechos o fenómenos a partir de documentos o datos recopilados por otros, pueden ser personas o documentos inéditos o publicados, así como otras fuentes que posibilitan al investigador extraer conocimiento sobre un determinado problema en estudio.

Para este proyecto se utilizarán datos del Comité Nacional de las Mujeres Cooperativistas (CONACCOOP), Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP), Abastecedores Comunales Cooperativos (ABACCOOP), COOPEGAMAMUJER RL, Consejo Nacional de Producción (CNP), Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), Instituto de Desarrollo Rural (INDER).

#### 4.6 Segmento de Mercado

De acuerdo a algunos autores, como Patricio Bonta y Mario Farber, en síntesis, el segmento de mercado es el acto de dividir un mercado en distintos grupos de compradores que podrían requerir productos separados y/o mezcla de mercadotecnia. El mercado está integrado por compradores, y los compradores difieren en uno o más aspectos (p. 30).

La segmentación del mercado revela la oportunidad de identificar al grupo de consumidores potenciales a los que se enfrentará la empresa, y se ha seleccionado las siguientes variables:

- Variables Geográficas:
  - Región del país.
  - Tamaño de la zona (pueblo).
- Variables demográficas
  - Edad.

- Sexo.
- Integrantes del núcleo familiar.
- Variables Socioeconómicas:
  - Nivel de ingreso.
  - Consumo.
- Variable por uso o utilización:
  - Cantidad de uso.
- Variables de Comportamiento
  - Búsqueda de beneficio.
  - Cantidad de uso
  - Utilización del producto final

Al considerar estas variables y la combinación entre sí, permite delimitar de la mejor manera el segmento de mercado para la creación del abastecedor.

#### 4.6.1 Tamaño de la Población Sujeta a Estudio

Para la investigación de este proyecto, se consideraron a todas las familias que constituyen la zona de Gamalotillo de Chires de Puriscal en la Provincia de San José y sus alrededores, por lo tanto, no se realizó el cálculo estadístico para la muestra.

**Ilustración N° 1 Mapa del Distrito de Chires**



*Fuente:* <https://es.wikipedia.org/wiki/Chires>

#### 4.6.2 Diseño del Cuestionario

Para este estudio se elaboró un cuestionario para analizar el impacto de la apertura un abastecedor en la zona de Gamalotillo (Anexo N°1).

## 4.6.3 Codificación de la Encuesta

Tabla N° 1 Codificación de Encuesta

N° Pregunta	Variable Específica	Tipo de Pregunta				Respuesta	Código
		Abierta	Cerrada	Semiabierta	Opción Múltiple		
1	Sexo		x			a) Femenino b) Masculino	1,2
2	Edad	x				_____	
3	Núcleo Familiar	x				a) Adultos b) Niños	1,2
4	Rango edad del núcleo familiar				x	a) Menores de 3 años (Cantidad ____) b) 4 a 6 años (Cantidad ____) c) 7 a 9 años (Cantidad ____) d) 10 años a 12 años (Cantidad ____) e) 13 a 15 años (Cantidad ____) f) 16 a 18 años (Cantidad ____) g) Mayores a 18 años (Cantidad ____)	1,2,3,4,5,6,7
5	Ingreso Mensual		x			a) Menor o igual a ¢151.235 b) Mayor a ¢151.236 y menor o igual a ¢329.415 c) Mayor a ¢329.416 y menor o mayor a ¢505.075	1,2,3,4
6	Lugar de Compra		x			a) En la comunidad donde vive b) Otro lugar especifique: _____	1,2
7	Tipo de establecimiento		x			a) Pulpería, tienda o abastecedor b) Mini-súper c) Supermercado d) Otro _____	1,2,3,4
8	Por qué compra				x	a) Precio b) Calidad y variedad de productos c) Cercanía d) Horario e) Atención y servicio al cliente f) Servicio express g) Otro _____	1,2,3,4,5,6,7
9	Frecuencia de las compras		x			a) Diario b) Semanal c) Quincenal d) Mensual e) Otro _____	1,2,3,4,5
10	Gasto Promedio Mensual		x			a) ¢0 - ¢50.000,00 b) ¢51.000,00 – ¢100.000,00 c) ¢101.000,00 – ¢150.000,00 d) ¢151.000,00 – ¢200.000,00 e) Otro _____	1,2,3,4,5
11	Promedio (%) por categorías (productos)				x	a) Abarrotes _____ b) Cárnicos _____ c) Lácteos _____ d) Productos perecederos (verduras/ frutas) _____ e) Productos de higiene personal _____ f) Productos de limpieza _____ g) Otros _____	1,2,3,4,5,6,7
12	Características del nuevo establecimiento				x	a) Precio b) Calidad y variedad de productos c) Cercanía d) Horario e) Atención y servicio al cliente f) Servicio express g) Pago de servicios públicos h) Pedidos y venta por internet i) Otro _____	1,2,3,4,5,6,7, 8,9
13	Intención de comprar		x			a) Probablemente si compraría b) Definitivamente compraría c) Me es indiferente d) Probablemente no compraría	1,2,3,4

Fuente: Elaboración propia

#### 4.7 Análisis de los Resultados Obtenidos

Como parte del estudio de mercado se utilizó las encuestas como un instrumento de recolección de datos, la misma se dirigió a las familias de Gamalotillo, con una cantidad de 13 preguntas, que proporciono información necesaria para ser tabulada y procesada.

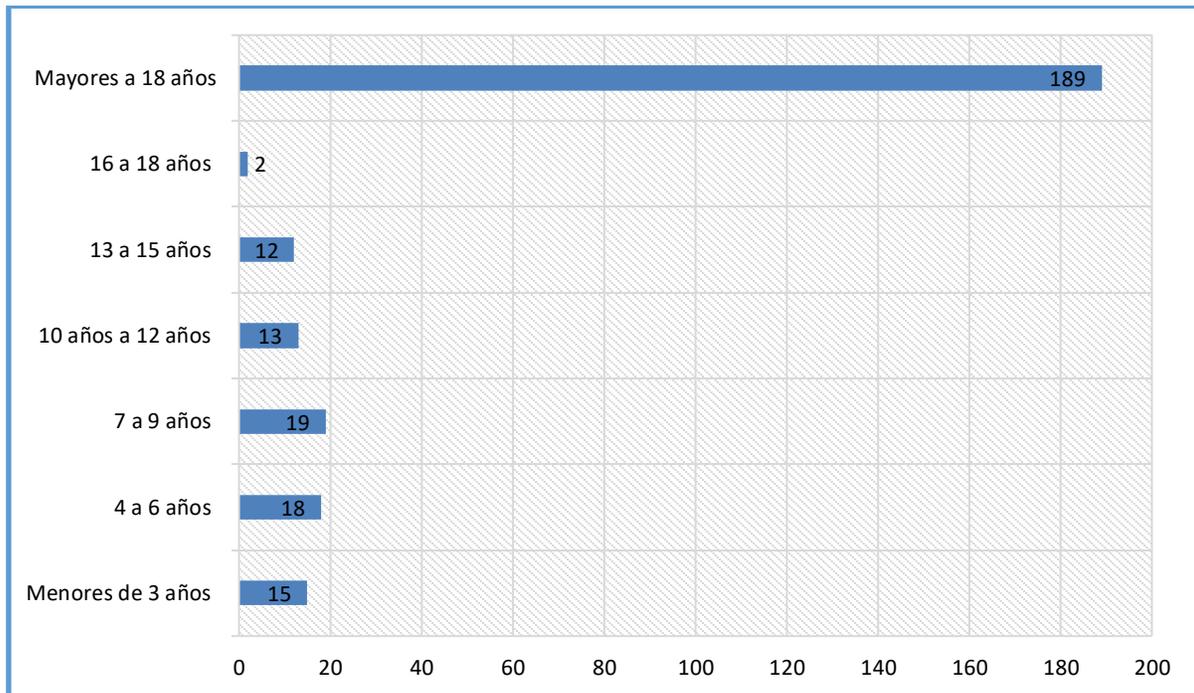
A continuación, se muestra los resultados relevantes encontrados en la encuesta aplicada a la población total (familias) de la comunidad de Gamalotillo.

**Tabla N° 2 Rango de edad según sexo**

Rango de Edad	Sexo			
	Mujer	Porcentual	Hombre	Porcentual
Menos de 30	7	16%	6	15%
31 A 40	20	47%	11	28%
41 A 50	6	14%	7	18%
51 A 60	4	9%	8	20%
61 A 70	0	0%	8	20%
Más de 71	6	14%	0	0%
<b>Total general</b>	<b>43</b>	<b>100%</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

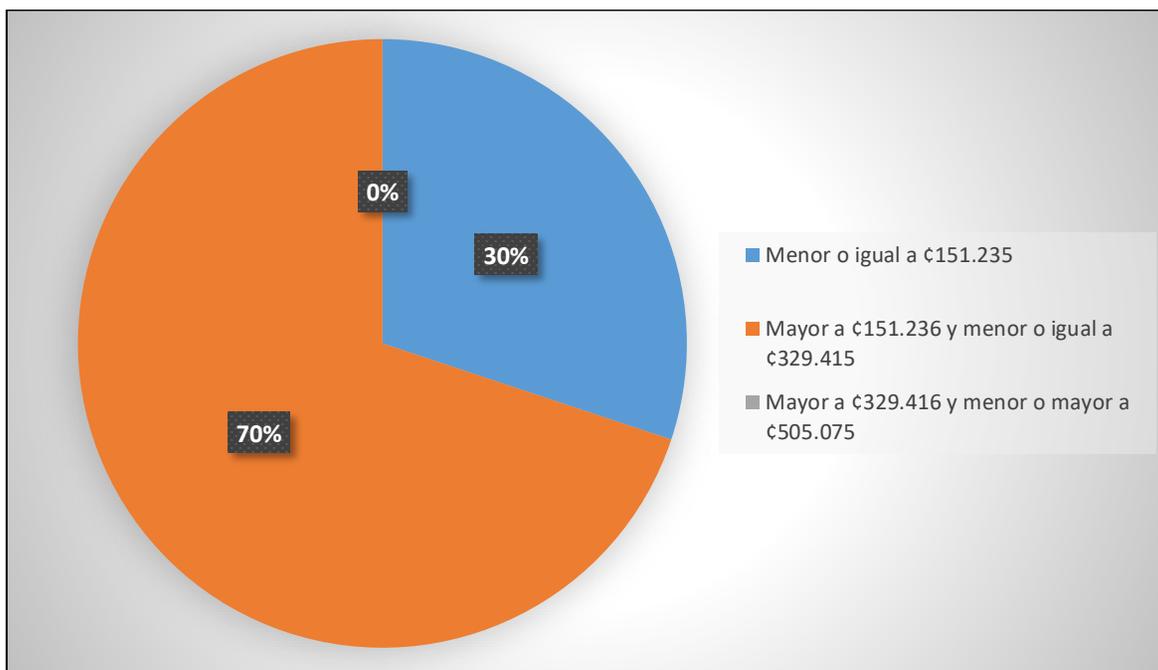
*Fuente: Elaboración propia*

En la tabla N° 2, se puede interpretar que el porcentaje de personas según su edad y sexo están entre 31 a 40 años, los cuales representan 47% y 28% respectivamente, para un total de un 37% del total de la población. Además, identifica que la población entre sexos es muy similar porcentualmente. Esta información es de gran utilidad para desarrollar la publicidad y la promoción, y con esto conseguir que el mensaje llegue de forma correcta.

**Gráfico N° 1 Total de la población según el rango de edad**

*Fuente: Elaboración propia*

En el gráfico N° 1, permite determinar que el nicho de mercado se concentra en la población mayor a 18 años. Con estos datos, se puede definir que la población a la cual se debe de dirigir tiene una edad superior a los 18 años de edad, en cierta manera determina las características del consumidor potencial, sin embargo, no se debe de olvidar a los menores de 18 años, ya que estos van hacer los próximos clientes en un futuro cercano.

**Gráfico N° 2 Ingresos por Familia**

*Fuente: Elaboración propia*

En el gráfico N° 2, se refleja que un 70% de las personas cuentan con ingresos que oscilan entre los €151.236,00 y €329.415,00, y que realizan actividades agropecuarias o de construcción. Por otro lado, se determina que el 30% de la población tienen ingresos entre €329.416,00 y €505.075,00, indicando que muchos de ellos cuentan con negocios propios o trabajan en negocios en el cantón de Parrita. Con estos datos, se puede determinar el potencial de ingreso en ventas.

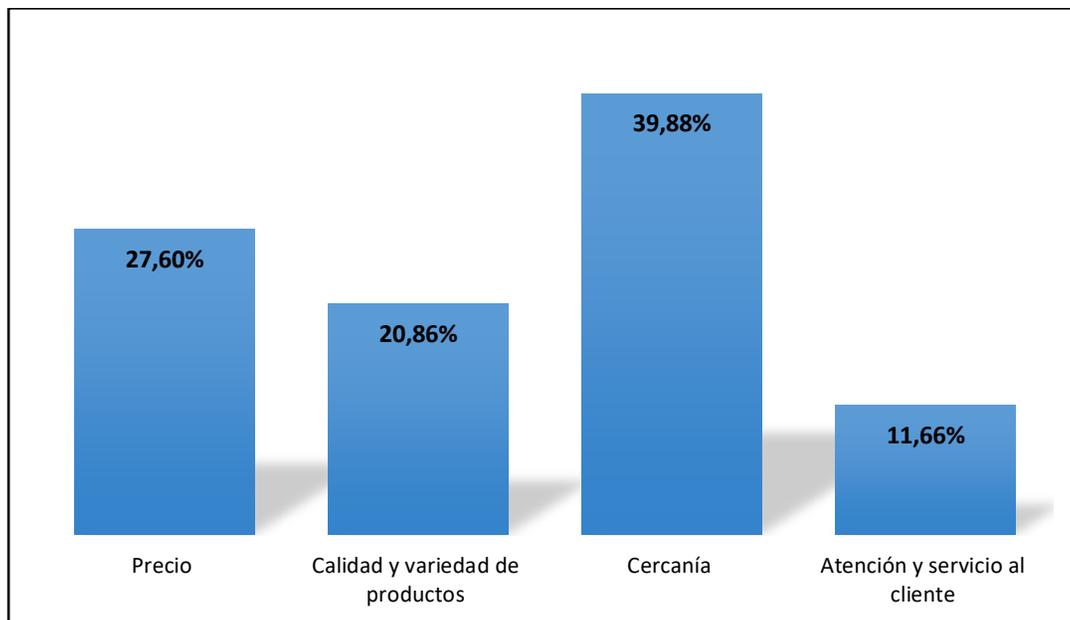
**Tabla N° 3 Tipo de establecimiento según el lugar donde compran**

Tipo de Establecimiento	Lugar donde compran	
	Comunidad donde viven	En otro lugar
Pulpería, tienda o abastecedor	64	0
Mini-súper	0	3
Supermercado	0	16
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>19</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

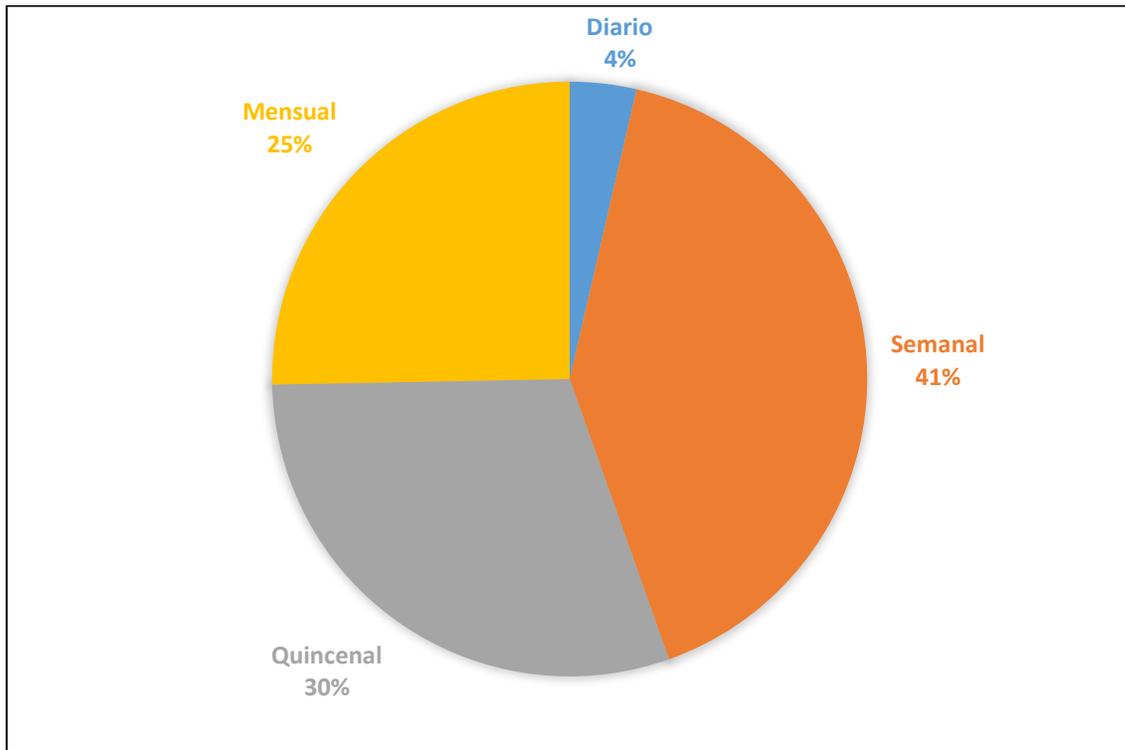
En la tabla N° 3, demuestra que 64 de las 83 familias realizan sus compras en la comunidad de Gamalotillo, específicamente en la pulpería La Gloria, a pesar, de que no cumple con todas sus necesidades. Para las otras 19 familias encuestadas, 16 indican que realizan sus compras en otro lugar, específicamente en el Maxi Pali de Parrita, 3 familias realizan las compras en el Supermercado El Dragón, que se encuentra cerca de la parada de buses de Parrita a Gamalotillo. Cabe mencionar, que estas familias tienen un miembro que trabaja en ese cantón.

**Gráfico N° 3 Factores decisivos al momento de realizar las compras**



*Fuente: Elaboración propia.*

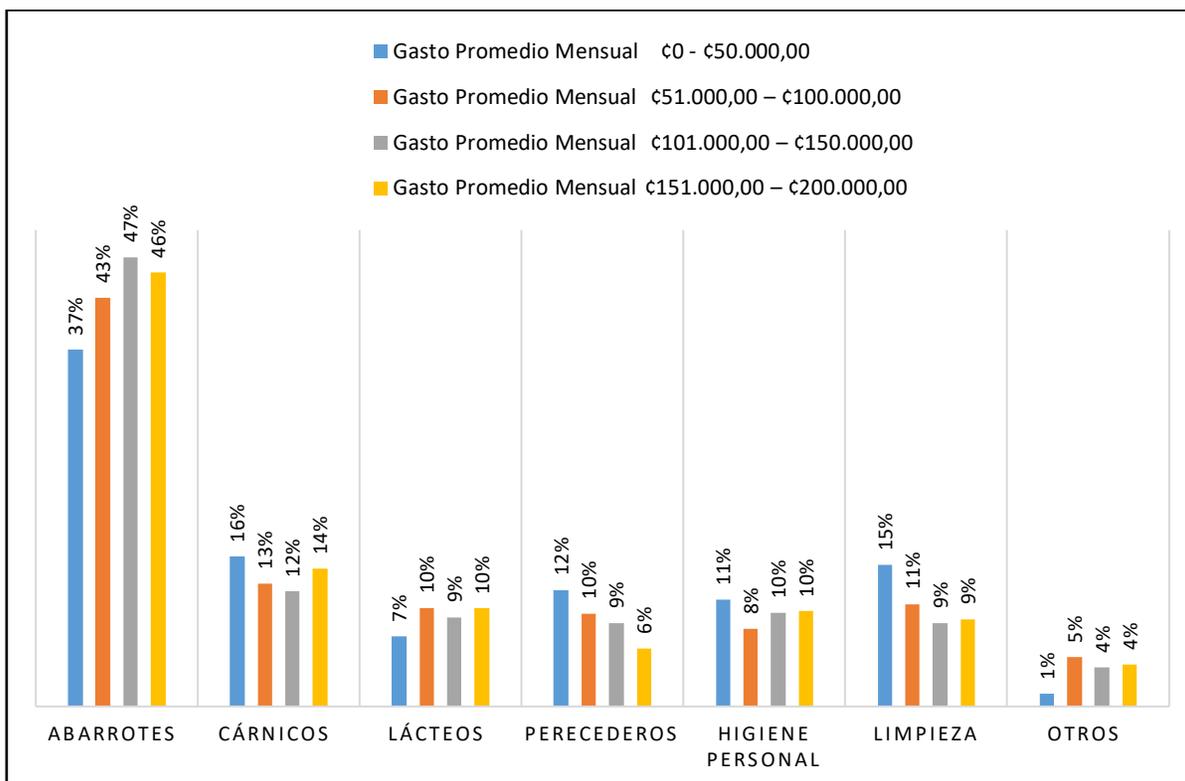
En gráfico N° 3, como principal factor decisivo de los consumidores al momento de realizar sus compras, es la cercanía del establecimiento en un 39,88% y como un segundo factor es el precio de los productos, el cual influye en un 27.60 %. En relación al primer factor, este porcentaje se relaciona a las familias que compran en la zona de Gamalotillo y en segundo factor, indican que los precios son muy parecidos entre Gamalotillo y Parrita, la diferencia está en la calidad y variedad de los productos. De lo anterior, sale el tercer factor de influencia el cual representa un 20.86% en calidad y variedad de productos.

**Gráfico N° 4 Frecuencia en la compra de productos**

*Fuente: Elaboración propia.*

En el gráfico N° 4, según la información obtenida la mayoría de los encuestados con un 41%, realizan sus compras de forma semanal, esto se debe a los productos perecederos. Las compras de los hogares que lo realizan de forma quincenal y mensual, con los porcentajes de 30% y 25% respectivamente, realizan sus compras de productos perecederos semanalmente o bien cuando los necesitan. Estos datos permiten determinar que los productos perecederos deberán ser reabastecidos semanalmente para que estos estén frescos.

**Gráfico N° 5 Porcentaje del gasto mensual según las categorías de productos**



*Fuente: Elaboración propia*

En el gráfico N° 5, se puede demostrar que todas las familias al promediar el gasto mensual los productos que más consume son los abarrotes, luego los productos que más consumen son los cárnicos y los productos de limpieza para el hogar, después de estos se encuentran los lácteos, perecederos y los de higiene personal, y por ultimo otros. Estos datos son importantes para promediar el ingreso por ventas según el gasto mensual por familia.

En la tabla que se presenta a continuación, se detalla el porcentaje y el monto en colones del consumo por producto y con el promedio de familias según el gasto mensual.

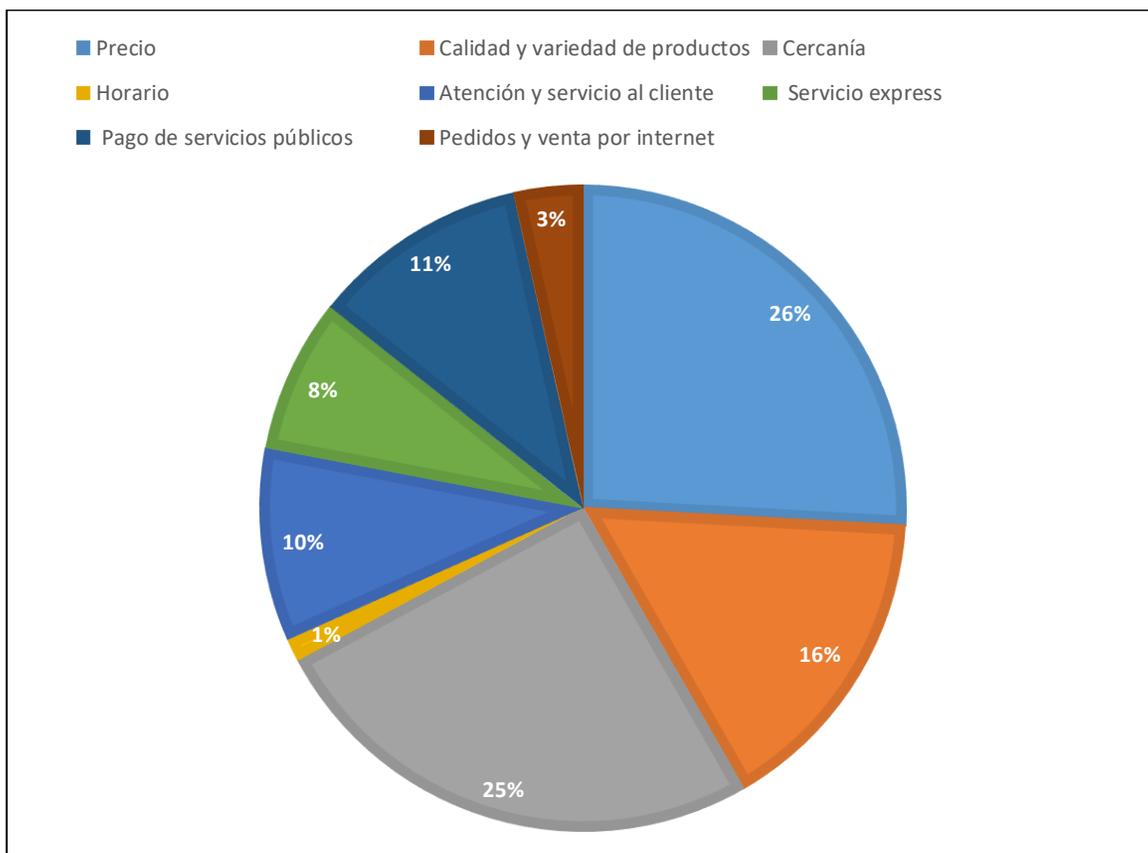
**Tabla N° 4 Promedio de gasto mensual según categorías de productos**

Familias	17 Familias		36 Familias		21 Familias		9 Familias	
Gasto Promedio Mensual	¢0 - ¢50.000,00		¢51.000,00 – ¢100.000,00		¢101.000,00 – ¢150.000,00		¢151.000,00 – ¢200.000,00	
Categorías de Productos	Porcentaje	Colones (mil)	Porcentaje	Colones (mil)	Porcentaje	Colones (mil)	Porcentaje	Colones (mil)
Abarrotes	37%	318	43%	1545	47%	1485	46%	820
Cárnicos	16%	133,5	13%	465	12%	380	14%	260
Lácteos	7%	62,5	10%	372	9%	295	10%	185
Perecederos	12%	104	10%	352	9%	275	6%	110
Higiene Personal	11%	95	8%	293	10%	310	10%	180
Limpieza	15%	126	11%	387	9%	275	9%	165
Otros	1%	11	5%	186	4%	130	4%	80
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>850</b>	<b>100%</b>	<b>3600</b>	<b>100%</b>	<b>3150</b>	<b>100%</b>	<b>1800</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 4, se detalla el promedio de gasto mensual según las categorías de productos en la total de las familias encuestadas. Esta información, es importante para determinar la proyección de ventas y de costo de ventas.

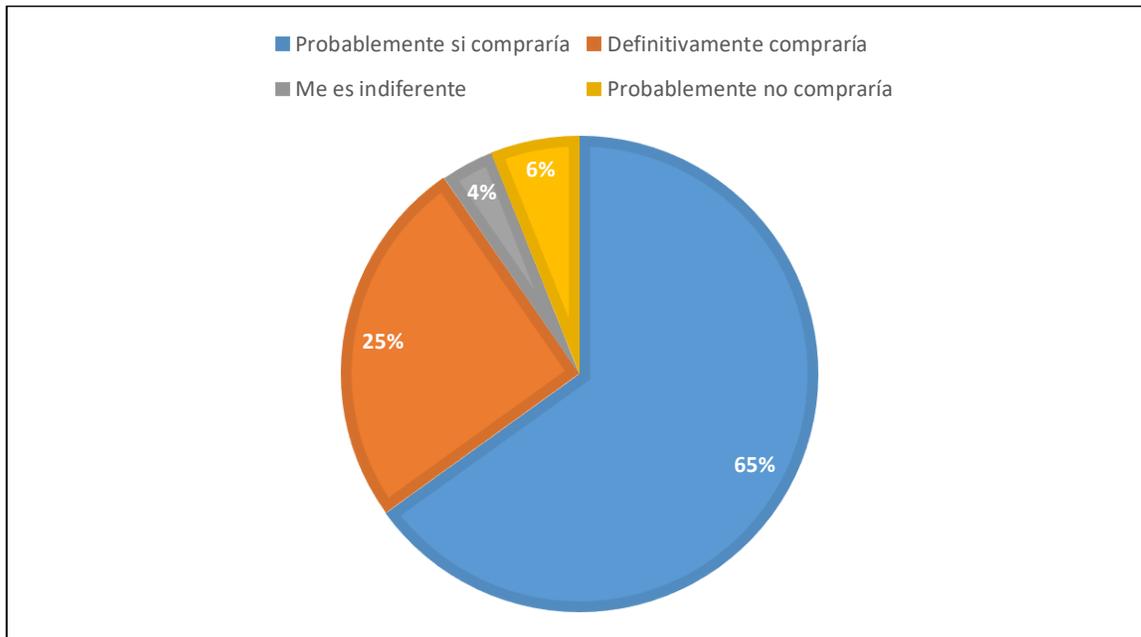
**Gráfico N° 6 Factores decisivos para el nuevo abastecedor**



*Fuente: Elaboración propia*

En el gráfico N° 6, al momento de elegir un establecimiento para que los consumidores realicen sus compras del hogar, el 26% y 25% de las familias encuestadas piensan que el precio y la cercanía respectivamente son los factores determinantes para ser elegido y el 16% la calidad y variedad de los productos, es también un factor condicionante para elegir como el lugar de compra, otros aspectos como, el pago de servicios públicos y, atención y servicio al cliente son también importantes pero en menor grado. Cabe destacar que, servicio express, pedidos y venta por internet, y horario no son factores determinantes y que al consumidor le es indiferente si el establecimiento ofrece esos servicios.

**Gráfico N° 7 Disposición para comprar en el nuevo abastecedor**



*Fuente: Elaboración propia.*

En el gráfico N° 7, el 65% de nuestra población encuestada manifestaron que probablemente comprarían en el nuevo abastecedor y 25% definitivamente compraría, siempre y cuando ofrezcan productos a buen precio, y de calidad y variedad. Cabe señalar, que en esta zona el negocio que existe no satisface las necesidades del consumidor, lo cual garantiza que el abastecedor tendrá una buena acogida y que puede que el 10% faltante (6% probablemente no compraría y 4% me es indiferente) tome la opción de utilizar el abastecedor como su lugar de compras familiares.

#### 4.8 Análisis de la Demanda

La demanda es la cantidad de una mercancía que los consumidores desean y pueden comprar a un precio dado en un determinado momento. La demanda, como concepto económico, no se equipará simplemente con el deseo o necesidad que exista por un bien, sino que requiere además que los consumidores, o demandantes, tengan el deseo y la capacidad efectiva de pagar por dicho bien.

La cantidad de mercancías que los consumidores están dispuestos a comprar depende de un conjunto bastante amplio de variables: de su precio, de la utilidad que les asignen, de las cantidades que ya posean, del precio y disponibilidad de otras mercancías sustitutivas y complementarias, de sus ingresos y de las expectativas que tenga acerca de su renta futura y la evolución de los precios.

A continuación, se presenta la tabla de la clasificación de la demanda según las necesidades de las familias de Gamalotillo.

**Tabla N° 5 Clasificación de la demanda**

<b>Según su oportunidad</b>	Existe una demanda insatisfecha, porque la pulpería La Gloria, de Gamalotillo no cubre las necesidades de las familias
<b>Según su necesidad</b>	En Gamalotillo, tiene una demanda de bienes y servicios necesarios para el desarrollo y crecimiento de cada familia, tales como productos de primera necesidad de abarrotes, cárnicos, lácteos, productos de aseo para el hogar y productos de higiene personal.
<b>Según su temporalidad</b>	Es una demanda continua por lo que el consumo irá en aumento mientras crezca la población, ya que tendrán la misma necesidad de consumir productos de primera necesidad. Es decir, que el ser humano como tal nunca dejara de alimentarse para subsistir.
<b>Según su destino</b>	Mediante el análisis del nuevo abastecedor se consideró que están dentro de la demanda de bienes y servicios finales, ya que son adquiridos por las familias para el consumo directo.

*Fuente: Elaboración propia.*

#### 4.8.1 Demanda Actual

La demanda se determinó mediante la aplicación de las encuestas a las familias que residen en Gamalotillo, esta población es considerada económicamente activa.

Tal como se indicó, el 90% de la población encuestada estaría dispuesta a comprar en el nuevo abastecedor, por lo que de las 83 familias que constituye el segmento de mercado, 75 familias realizaran sus compras del hogar en dicho establecimiento.

La preferencia de frecuencia de compra en supermercados es semanal, principalmente por los productos perecederos, sin embargo, para este estudio se hará la proyección de forma mensual.

#### 4.8.2 Proyección de la Demanda

Se refiere al comportamiento que la demanda del servicio del nuevo abastecedor pueda tener en el tiempo, para ello se supone que los factores que condicionaron el consumo histórico del servicio actuarán de igual manera en el futuro.

Para determinar la demanda, se utilizó la base de datos de Proyecciones de población actualizadas en el 2011 por el Centro Centroamericano de Población (CCP) y el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), para el periodo 2011-2050, el cual permitió obtener el porcentaje anual desde el 2020 al 2024. A continuación, se presenta un extracto de la tabla de la población según el INEC.

**Tabla N° 6 Proyección en porcentaje del crecimiento anual de la población de Costa Rica**

<b>Costa Rica: Población por años calendario, según sexo y grupos especiales de edades 2011-2050</b>								
<b>Año</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
Total	5 058 007	5 111 238	5 163 038	5 213 374	5 262 237	5 309 638	5 355 592	5 400 093
Diferencia		53 231	51 800	50 336	48 863	47 401	45 954	44 501
<b>Porcentaje</b>		<b>1,04%</b>	<b>1,00%</b>	<b>0,97%</b>	<b>0,93%</b>	<b>0,89%</b>	<b>0,86%</b>	<b>0,82%</b>

*Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)*

**Tabla N° 7 Cantidad de población captada y proyectada para Gamalotillo**

Año	N° de Familias	Porcentaje	Total	Población	Porcentaje	Total
2020	75	1,04%	<b>76</b>	242	1,04%	<b>245</b>
2021	76	1,00%	<b>77</b>	245	1,00%	<b>247</b>
2022	77	0,97%	<b>77</b>	247	0,97%	<b>249</b>
2023	77	0,93%	<b>78</b>	249	0,93%	<b>252</b>
2024	78	0,89%	<b>79</b>	252	0,89%	<b>254</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N°6 y N°7, se presenta el porcentaje de aumento de la población y se realiza el cálculo de la proyección de las familias y de la población que en el estudio de mercado realizado manifestaron la intención de utilizar el nuevo abastecedor en Gamalotillo. Para este proyecto solamente se tomará en consideración al número de familias para los cálculos financieros y así obtener los ingresos por ventas.

#### 4.8.3 Factores que Afectan la Demanda

Los principales factores que pueden llegar a variar las proyecciones en la demanda para el nuevo abastecedor de manera positiva o negativa, se centran en los siguientes puntos:

- La inflación, es un factor que afecta la determinación de la demanda pues esta determina cual es el % en el cual se han encarecido los productos y servicios. La inflación para el tercer trimestre según la variación interanual es de 3.2%.
- Desempleo, la tasa de desempleo indica porcentualmente cuanta población económicamente activa no se encuentra trabajando, por lo que afecta la demanda del mercado, ya que la población tiene menor poder adquisitivo y tiene mayores restricciones de gasto.
- Crecimiento de la población, el aumento de la población constituye un estímulo importante para favorecer el crecimiento económico de esta zona.
- Canasta básica, la eliminación de productos dentro de la canasta básica serán gravados con impuestos.

#### 4.9 Análisis de la Oferta

La oferta determina la cantidad de un bien que los vendedores ofrecen al mercado en función del nivel de precio.

La ley de la oferta establece que, ante un aumento en el precio de un bien, la oferta que exista de ese bien va a ser mayor; es decir, los productores de bienes y servicios tendrán un incentivo mayor para ofrecer sus productos en el mercado durante un período, puesto que obtendrán mayores ganancias al hacerlo.

Según los encuestados, es importante que el nuevo abastecedor posea una mezcla ideal entre cercanía, precio y, calidad y variedad de productos, este segmento de mercado valorara con mayor importancia las características anteriores, para optar como su lugar de compras.

Para determinar los oferentes de los productos y servicios, se tomará en cuenta a los principales competidores tomados según las encuestas levantadas en el sector para determinar sus principales características.

**Tabla N° 8 Análisis de la Competencia**

Competidores	Fortalezas	Debilidades
<b>Pulpería La Gloria (Gamalotillo)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cercanía.</li> <li>- Productos frescos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precios</li> <li>- Cantidad y variedad de productos.</li> <li>- Servicio al cliente.</li> <li>- Forma de pago en efectivo.</li> <li>- Horario de atención.</li> </ul>
<b>Supermercado El Dragón</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precios</li> <li>- Transporte gratis</li> <li>- Cantidad y variedad de productos.</li> <li>- Horario de atención.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cercanía.</li> <li>- Tiempo de espera por el transporte.</li> </ul>
<b>MaxiPalí (Parrita)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precios.</li> <li>- Cantidad y variedad de productos.</li> <li>- Reconocimiento y prestigio.</li> <li>- Ofertas y descuentos.</li> <li>- Forma de pago en efectivo y tarjeta de crédito o débito.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cercanía.</li> <li>- Servicio al cliente.</li> <li>- Tiempo de espera, filas extensas para pagar por los productos.</li> </ul>

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 8, se pueden apreciar las diferentes fortalezas y debilidades que presenta, según el estudio de mercado a los competidores. En el caso de la pulpería La Gloria, se observa

que la cercanía y los productos frescos son las características que lo diferencian, sin embargo, el precio, cantidad y variedad de productos, servicio al cliente y la forma de pago en efectivo son las grandes debilidades que la población le asigna. El competidor es importante de la zona, hay una relación de amistad y de confianza por años.

El análisis del supermercado El Dragón, es un establecimiento nuevo, el cual tiene como gran fortaleza el transporte gratis, siempre cuando, la compra supere los ¢50.000,00, además, tiene buenos precios y, cantidad y variedad de productos, tanto nacionales como extranjeros, cabe mencionar, que los dueños son de origen chino. Entre sus debilidades encontramos que, el supermercado se encuentra en Parrita, por lo cual no se encuentra cerca y otro factor que, si bien es cierto, es parte de sus fortalezas es brindar transporte gratis, sin embargo, en caso de que el vehículo este realizando un viaje, el usuario debe de esperar hasta que regrese al negocio y se llene de nuevo para que lo puedan llevar.

Se analiza las fortalezas del competidor Maxi Pali, observando que los precios, ofertas y descuentos, cantidad y variedad de productos, y reconocimiento y prestigio son las características que las personas identifican de esta empresa. Sin embargo, igual que otro competidor de la zona no se encuentra cerca, además, carece de servicio al cliente y el tiempo que deben de esperar los consumidores para realizar el pago de sus compras en las cajas registradoras.

#### 4.9.1 Proyección de la Oferta

La oferta actual en el presente proyecto, se ha determinado a través de la población y la determinación de los negocios que ofrecen el mismo servicio. Para el nuevo abastecedor, se debe de considerar contar con una política de precios competitivos y un servicio del cliente ágil, eficiente, y que los tiempos de atención y entrega de productos sean cortos, con el fin de ganar clientela o parte del segmento de la competencia. El personal que estará en el abastecedor debe de contar con experiencia o bien ser capacitado para brindar un mejor servicio. Todas estas características se deben de tomar en cuenta en el plan estratégico de nuevo negocio, para aprovechar la debilidad de sus competidores.

#### 4.9.2 Factores que Afectan la Oferta

Al igual que la demanda, también existen factores que afectan la oferta, entre ellos están:

- El precio de los bienes, cuando precio de un bien sube, la cantidad demanda de los bienes disminuye, caso contrario si el precio baja, la demanda sube, es por ello que el nuevo abastecedor presentará al público una variedad de productos de primera necesidad con los mejores precios y de buena calidad, los mismo que vayan acorde con las necesidades y gustos de los consumidores.
- Disponibilidad de recursos, el abastecedor debe de tener suficiente mercadería y con variedad de productos, para satisfacer las necesidades de sus consumidores.
- Competencia, en el análisis se detectó tres competidores, los cuales tienen sus fortalezas y debilidades identificadas, por lo que el nuevo abastecedor en su plan estratégico debe de explotar las debilidades de los competidores, además, debe de estar pendiente de nuevos competidores en la zona.

#### 4.10 Análisis Comparativo de la Oferta y Demanda

En la zona de afluencia, el estudio de mercado arrojó las principales debilidades, lo cual permitió realizar el análisis comparativo entre los establecimientos que brindan el servicio, obteniendo el siguiente resultado:

- La cercanía del negocio, específicamente los que se encuentran en Parrita.
- La cantidad y variedad de productos en el negocio más cercano.
- Competitividad en precios entre los establecimientos.

Como se demostró en el análisis el proyecto tiene una demanda creciente, la prioridad del proyecto es captar el 100% de la población de Gamalotillo, no obstante, pueden atraer o

captar a las poblaciones vecinas estratégicamente y así aprovechar el máximo de la capacidad del proyecto.

#### 4.11 Análisis del Sub-mercado Proveedor

Para este proyecto se tomará en cuenta como proveedores a las cooperativas que son abastecidas por los residentes de la zona, pequeños productores y otras cooperativas aledañas, así como, proveedores que abastecen otros negocios.

**Tabla N° 9 Sub-mercado Proveedor**

Nombre	Clase de productos	Disponibilidad	Condiciones	Servicio
<b>COOPARROZ</b>	Arroz	192 horas	Efectivo o crédito	Muy Bueno
<b>Almacén CADESUR</b>	Abarrotes Productos de higiene Productos de aseo para el hogar	192 horas	Efectivo o crédito	Muy Bueno
<b>Carnicería Puriscaleña Centro de Carnes la Moderna</b>	Cárnicos	72 horas	Efectivo o crédito	Muy Bueno
<b>Cooperativa de Productores de Leche RL (Dos Pinos)</b>	Lácteos	192 horas	Efectivo o crédito	Muy Bueno
<b>Helados Sur</b>	Lácteos	192 horas	Efectivo o crédito	Muy Bueno
<b>Productores varios</b>	Productos perecederos (verduras y hortalizas)	48 horas	Efectivo	Muy Bueno
<b>Ana Sánchez Mesén</b>	Huevos	72 horas	Efectivo	Muy Bueno
<b>Panadería Las Américas</b>	Pan	24 horas	Efectivo	Muy Bueno
<b>Gas Z</b>	Gas	192 horas	Efectivo o crédito	Muy Bueno
<b>Otros: Coca Cola Diana</b>	Refrescos gaseosos Snacks	192 horas	Efectivo o crédito	Muy Bueno

*Fuente: lista de principales proveedores de la zona*

En la tabla N° 9, se presenta la lista de proveedores principales para el abastecedor, una de la característica más importante de la mayoría de los proveedores es que cuentan con prestigio y liderazgo en el mercado. El nuevo abastecedor estará ubicado en una zona de poco acceso, por lo cual debe de garantizar tener los productos necesarios, para ello debe de conocer la disponibilidad de los proveedores para proyectar las compras. Aunado a esto, también es importante conocer si los proveedores brindan la condición de pago al contado o crédito, ya que esto facilita, en un momento dado, el tener liquidez para poder comprar.

#### 4.12 Estrategia de Comercialización para el Proyecto

A continuación, se presentará las cuatro (4) variables conocidas como las “las 4P del marketing” para explicar de forma óptima la estrategia de comercialización del proyecto:

##### 4.12.1 Producto

Los productos que se comercializaran en el nuevo abastecedor son de consumo, por lo cual se puede indicar que estos mismos productos los consumidores los pueden encontrar en otros negocios de la zona, por lo tanto, el valor agregado que el abastecedor le aportará a este proyecto es el servicio al cliente, que sea ágil y eficaz, además, de cantidad y variedad de productos que satisfagan la necesidad del consumidor a un precio competitivo. Lo anterior es fundamental para la estrategia de comercialización de los productos.

##### 4.12.2 Precio

La estrategia de precio que se establecerá en el nuevo abastecedor consiste en una Estrategia de Precios Orientada a la Competencia con un valor agregado de mejora en la calidad del servicio, ya que la zona está totalmente influenciada por la competencia. Este análisis debe también considerar la inflación como principal factor,

debido a que los precios se mueven según la demanda y la oferta, por lo que los precios adaptados a las necesidades reales de la población.

#### 4.12.3 Plaza

La vía de comercialización de los productos es el punto de venta en Gamalotillo para la adquisición de los productos en forma directa. Por lo tanto, el canal de distribución que se utilizara es directo, el abastecedor venderá al consumidor final, no se cuenta con ninguna distribución a un tercero, es decir, una distribución 0. La ubicación geográfica del nuevo abastecedor permitirá brindar el servicio a los tres a Gamalotillo 1, Gamalotillo 2 y Gamalotillo 3, ya que se encuentra en un punto estratégico que permite satisfacer a todos los consumidores. Al tener este tipo de distribución se tienen mayores tasas de ganancia, además, se brinda un trato más personalizado y el consumidor puede ver los productos y estar seguro de lo que va adquirir.

#### 4.12.4 Promoción

Los elementos de promoción y de publicidad serán analizados desde el punto de vista de que el cliente por un criterio personal, perciba al abastecedor como su lugar de preferencia para hacer sus compras del hogar.

La estrategia de promoción del nuevo abastecedor, es necesario la participación de todas las mujeres cooperativistas y se realizará a través de varios enfoques:

- Buzz Marketing, publicidad de boca en boca.
- Rotulación del edificio
- Rotulación con vallas publicitarias.
- Redes Sociales, por ejemplo, Facebook, Instagram y Twitter.
- Aplicación de mensajería en teléfonos inteligentes, por ejemplo, WhatsApp y Telegram.

#### 4.13 Cédulas Presupuestarias

En este punto se detalla el control de costos de inversión o de presupuesto para que se dé el funcionamiento del nuevo abastecedor. Además de los costos por mantenimiento de los rótulos y los artículos promocionales durante los próximos cinco (5) años.

**Tabla N° 10 Inversión para la apertura del negocio**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Costo Total ¢</b>
<b>1</b>	Rotulación del edificio	452.000,00	452.000,00
<b>3</b>	Rotulación de vallas publicitarias	192.100,00	576.300,00
<b>75</b>	Artículos promocionales	1.500,00	112.500,00
<b>Total en ¢</b>			<b>1.140.800,00</b>

*Fuente: Elaboración propia*

En la tabla N° 10, se detallan los gastos en que la empresa debe de incurrir para la apertura del nuevo abastecedor entre ellos la rotulación del edificio, rotulación de vallas publicitarias, artículos promocionales como afiches, pancartas, banners, obsequios, entre otros. En el caso de la promoción en la web, las cooperativitas utilizarán sus redes sociales para promocionar o dar publicidad al proyecto.

**Tabla N° 11 Inversión en el mantenimiento de la rotulación y artículos promocionales**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Costo Total ¢</b>
<b>1</b>	Mantenimiento de la Rotulación del edificio	50.000,00	50.000,00
<b>3</b>	Mantenimiento de Rotulación de vallas publicitarias	15.000,00	35.000,00
<b>75</b>	Artículos de promocionales	1.500,00	112.500,00
<b>Total en ¢</b>			<b>197.500,00</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

En la Tabla N° 11, se detalla el mantenimiento anual de la rotulación tanto del edificio como las vallas publicitarias y todos los años se darán artículos de promocionales. Para el incremento de los siguientes cinco (5) años se hará de acuerdo a la tasa de inflación.

#### 4.14 Posibilidades del Proyecto (FODA)

A continuación, en la tabla N° 12 se presenta la matriz de análisis conocida como FODA, el cual detecta las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del nuevo abastecedor cooperativo comunitario de productos agro-alimentarios en Gamalotillo de Chires de Puriscal.

A nivel interno, las fortalezas y debilidades que contienen la cooperativa para ejecutar el objetivo planteado y a nivel externo las oportunidades y amenazas relacionadas a la competencia o competitividad que tiene la cooperativa para alcanzar el objetivo.

**Tabla N° 12 Diagnóstico FODA**

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organización formalmente constituida.</li> <li>• Actividad económica establecida.</li> <li>• Asociadas organizadas, comprometidas y con disponibilidad.</li> <li>• Productos y servicios innovadores, atractivos y rentables.</li> <li>• Auto-compra de los productos y servicios por parte de las asociadas, como acuerdo organizativo.</li> <li>• Venta al contado de los productos que ofrecen en negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferta de servicios institucionales para el fomento de la micro y pequeña empresa.</li> <li>• Población inmigrante estacionaria, que trabaja en actividades agropecuarias.</li> <li>• Descontento generalizado de la población en la comunidad con los negocios de la competencia.</li> <li>• Disponibilidad y confianza de los proveedores en visitar la comunidad y surtir el negocio.</li> <li>• Ubicación estratégica del negocio cerca de los puntos de mayor afluencia comunitaria.</li> </ul>

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de experiencia comercial de las asociadas.</li> <li>• Falta de disponibilidad de algunas asociadas para participación en actividades fuera de la comunidad.</li> <li>• Falta de capacidad administrativa para mejorar la gestión del negocio y su desarrollo.</li> <li>• Falta de conocimiento sobre las estrategias y precios de la competencia.</li> <li>• Falta de consenso para la toma de decisiones o decisiones equivocadas.</li> <li>• No contar con un lugar e infraestructura propia para el negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Que la Asociación de Desarrollo no le alquile más el lugar donde está el negocio de la cooperativa.</li> <li>• Falta de mantenimiento de los caminos para la entrada de los proveedores.</li> <li>• Falta de información sobre servicios de apoyo públicos y privados dirigido a mujeres empresarias.</li> <li>• El alto costo de la vida e inflación del país.</li> </ul>

*Fuente: Elaboración propia.*

## CAPÍTULO V ESTUDIO DE TÉCNICO

El estudio técnico, permite determinar los factores óptimos, en localización, tamaño, equipo y costos de inversión y gastos para el funcionamiento del nuevo abastecedor en Gamalotillo de Chires de Puriscal, bajo los términos de eficiencia y efectividad.

### 5.1 Localización

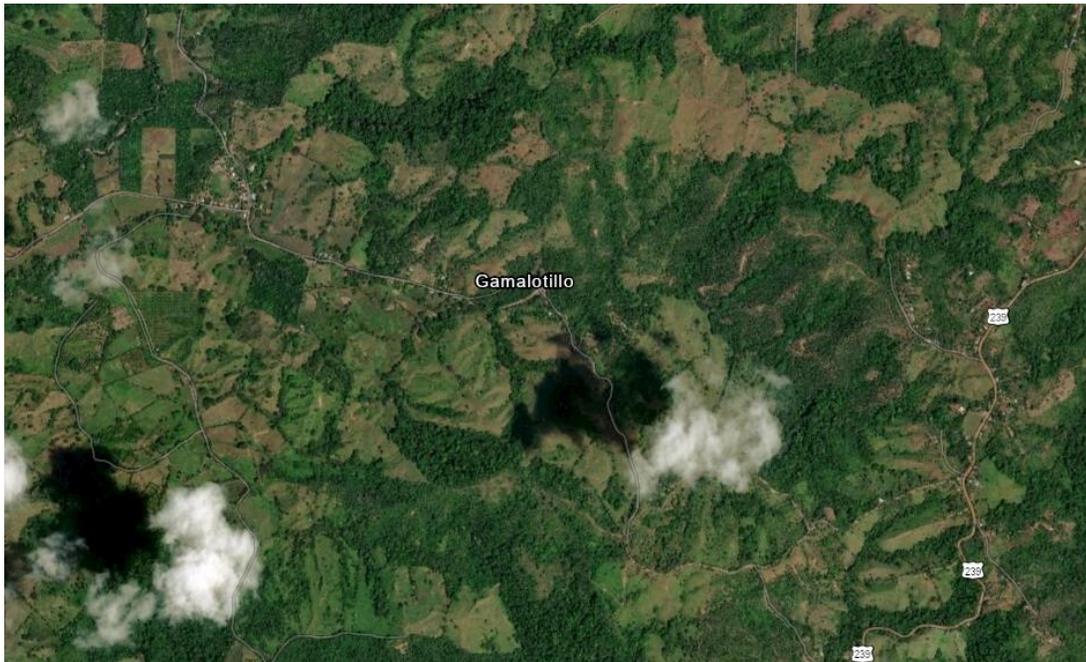
Se realizó en función de dos factores, uno relacionado con los usuarios del servicio y el otro con la localización de las facilidades existentes para las mujeres cooperativistas de COOPEGAMA R.L.

En general, el proceso adecuado para este estudio consistió en abordar el problema de macro-localización a la micro-localización explorando dentro de un conjunto de criterios y parámetros relacionados con la naturaleza del proyecto, la región o zona adecuada para la ubicación del proyecto y las áreas geográficas o sub-sectores más propicios.

#### 5.1.1 Macro-localización

El abastecedor estará ubicado en la provincia de San José, en el cantón de Puriscal, específicamente en el distrito de Chires. Se eligió esta zona porque existe una mayor demanda de consumidores en relación a las zonas aledañas, además, existe una demanda insatisfecha en relación a este tipo de servicios.

## Ilustración N° 2 Hoja Cartográfica de Gamalotillo de Puriscal



Fuente: <https://www.arcgis.com/home/webmap>

### 5.1.2 Micro-localización

Considerando que el espacio ya ha sido seleccionado, en el siguiente apartado se hace una valoración del lugar, con el objeto de definir su pertinencia.

El proyecto estará localizado en la comunidad de Gamalotillo, en el distrito Chires, cantón de Puriscal, barrios y poblados cercanos, serán directamente beneficiados con el proyecto.

Cabe mencionar, que este proyecto es de interés del INDER, esta institución busca apoyar proyectos de emprendimiento a partir de la integración de grupos formales de mujeres que desean incursionar en actividades productivas.

Para valorar la pertinencia de la micro localización se consideran las siguientes variables:

- Existencia de servicios públicos básicos agua, luz y teléfono.
- Internet.

- Tamaño del terreno.
- Accesibilidad.
- Recolección de basura
- Condiciones ambientales y de salubridad del espacio seleccionado

## 5.2 Tamaño y Capacidad del Proyecto

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y los costos que se calculen, por lo tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. El tamaño de la empresa se expresa en unidades de producción por año.

Lo anterior se debe principalmente a que las condiciones del mercado no son constantes, es decir, no existe una demanda perfectamente elástica para este proyecto; por lo cual la demanda fluctúa de acuerdo a las necesidades del mercado.

La planta física del edificio tiene un área de 135 m<sup>2</sup>, distribuido de la siguiente manera: un área de ventas, una bodega, una bodega para los cilindros de gas, un baño y una oficina.

Las variables que determinaron la capacidad del proyecto, fueron las descritas por el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP), el cual brindo asesoría técnica a las cooperativistas del COOPEGAMAMUJER RL y por el Instituto de Desarrollo Rural (INDER) para equipamiento. Con respecto al tamaño óptimo del proyecto se analizó según la demanda de la zona y las opciones que tenían las mujeres cooperativistas de ubicar un lugar que cumpliera con sus necesidades.

Este tipo de abastecedor se define por las siguientes características:

- Tiene como vinculación con el consumidor que la compra los productos alimentarios y del hogar se realiza mediante la modalidad de la atención de una o varias personas.
- Los productos se encuentran en estantes, urnas, cámaras y enfriadores dentro del local son solicitados a las dependientes.

Además, presenta el siguiente modelo de negocio: el proyecto contará con un esquema de acompañamiento técnico y financiero que brindarán mediante convenio interinstitucional el

Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP) y el Instituto de Desarrollo Rural (INDER). El ente ejecutor son cooperativas lideradas por mujeres las cuales les corresponde aportar capital de trabajo y la operación del negocio, por su parte al Comité Nacional de Mujeres Cooperativistas (CNMC) y la Red Sectorial de Género y Juventud Rural del Sector Agropecuario y Rural, le corresponde impulsar, acompañar y monitorear el proceso de implementación de la Red ABACOOOP, a continuación, se detallan los aportes de cada una de las partes:

- INDER: Pondrá a disposición mediante convenio con los entes ejecutores una línea de financiamiento no reembolsable para el equipamiento de los abastecedores cooperativos comunales.
- INDER: Mediante su Programa de Crédito Rural financiará al 4% anual fijo el capital de trabajo requerido por las cooperativas lideradas por mujeres, para iniciar la operación de los abastecedores cooperativos comunales.
- INFOCOOP: Brindará asesoría y asistencia técnica a las cooperativas lideradas por mujeres para el desarrollo de sus capacidades socio-organizativas y empresariales, para la puesta en marcha y desarrollo de los abastecedores cooperativos comunales.
- INFOCOOP: Poner a disposición de las cooperativas lideradas por mujeres financiamiento para apalancar y/o ampliar los abastecedores cooperativos comunales.
- CNMC: Promocionar e identificar las cooperativas lideradas por mujeres con potencial para implementar un abastecedor cooperativo comunal.
- CNMC: Acompañar, dar seguimiento e identificar posibles articulaciones, convenios y cartas de entendimiento con instituciones, empresa privada y otras organizaciones cooperativas que les permitan a las organizaciones lideradas por mujeres potenciar los abastecedores cooperativos comunales.
- Red Sectorial de Género y juventud rural del Sector Agropecuario: Facilitar el proceso de articulación interinstitucional e intersectorial mediante la firma de convenios y cartas de entendimiento para impulsar la implementación de la RED ABACOOOP.
- Red Sectorial de Género y juventud rural del Sector Agropecuario: Promover con las instituciones del Sector Agropecuario acciones que permitan encadenar a las

organizaciones de productoras, productores y emprendimientos familiares los productos agroalimentarios con los abastecedores cooperativos comunales.

- Las cooperativas lideradas por mujeres: Elaborar el proyecto con el apoyo del INFOCOOP según la guía definida para el establecimiento de un ABACOOOP.
- Las cooperativas lideradas por mujeres: Aportar capital de trabajo, y el recurso humano para la operación del negocio.

### 5.3 Cadena de Valor

A continuación, en la ilustración N° 3 se presenta la cadena del valor del abastecedor. Este modelo permite describir el desarrollo de las actividades del nuevo negocio generando un valor al final que permite generar una ventaja competitiva en la zona donde se pretende la creación de dicho abastecedor.

**Ilustración N° 3 Cadena de Valor del Abastecedor**

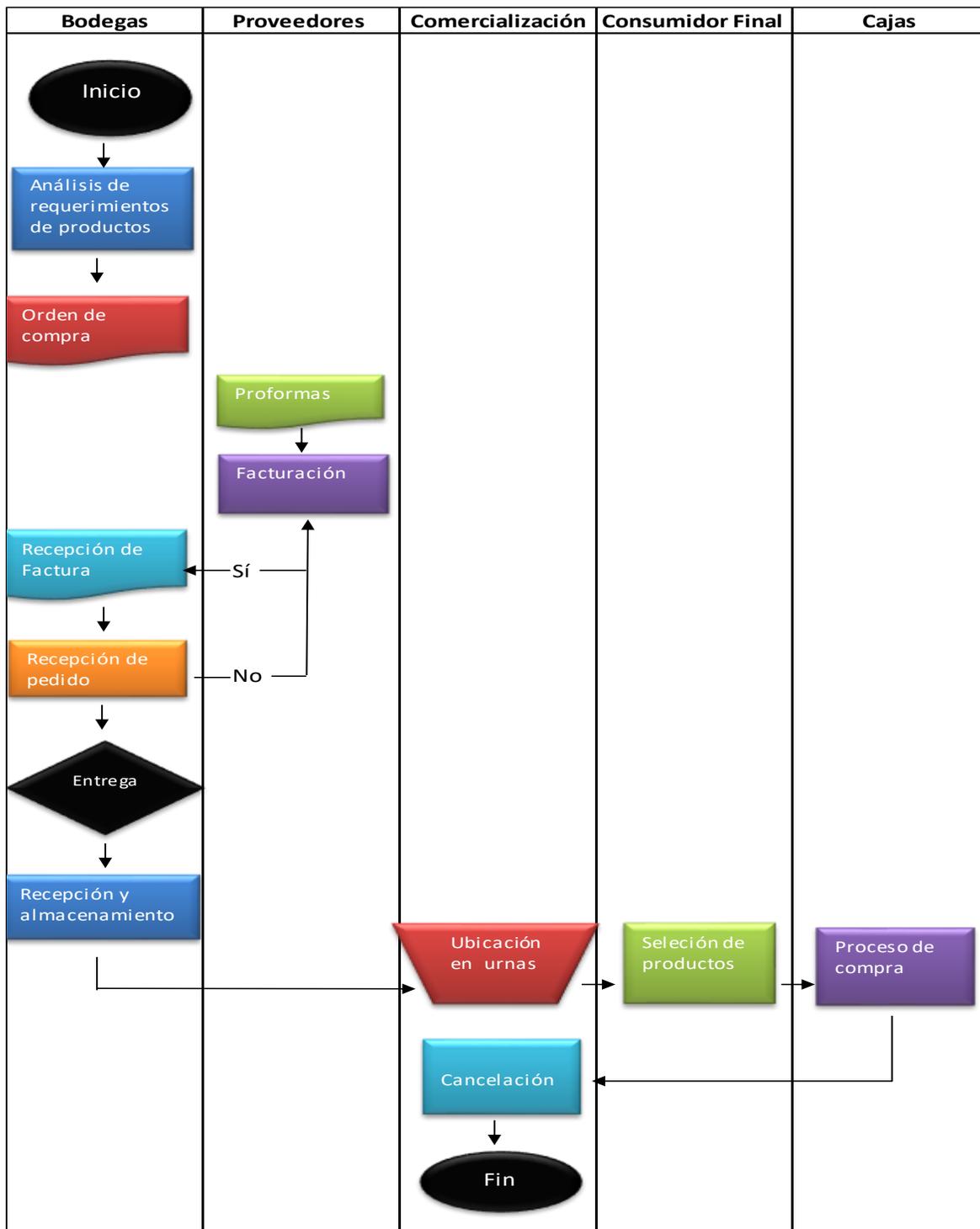


*Fuente: Elaboración propia.*

### 5.4 Flujograma del Proceso

En la ilustración N°4, se presenta el diagrama de flujo, donde se indican las actividades gráficamente de la secuencia de las operaciones del nuevo abastecedor realizará, con la finalidad de brindar un óptimo servicio de comercialización a los clientes de Gamalotillo.

**Ilustración N° 4 Diagrama de Flujo de Procesos del Abastecedor**



*Fuente: Elaboración propia*

### 5.5 Diagrama de Distribución del Abastecedor

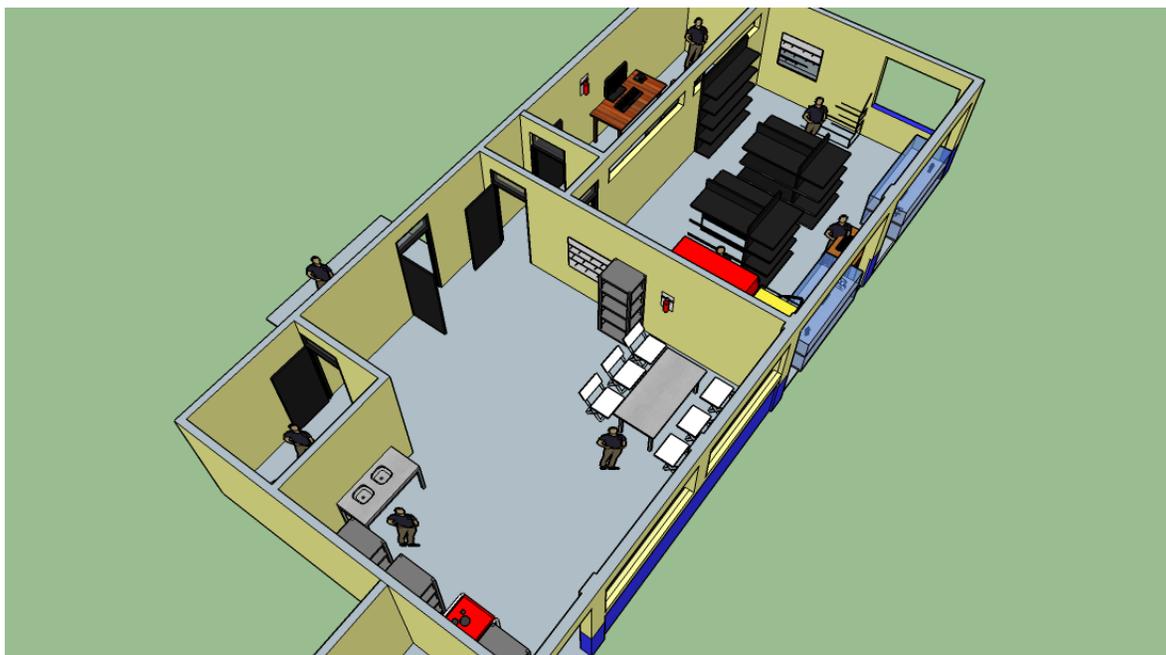
**Ilustración N° 5 Distribución del Abastecedor – Vista 1**

*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

**Ilustración N° 6 Distribución del Abastecedor – Vista 2**

*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

### Ilustración N° 7 Distribución del Abastecedor – Vista 3



*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

#### 5.6 Equipo y Mobiliario

Se presenta la lista de equipamiento sugerida para el inicio del funcionamiento del Abastecedor en Gamalotillo. Este equipo y mobiliario se otorgará por medio de un financiamiento no rembolsable por el INDER, el cual consta de los siguientes insumos:

**Tabla N° 13 Equipo del Abastecedor**

Descripción	Cantidad	Subpartida Presupuestaria
Accesorios para pos (lector de tarjetas)	1	Equipo y Mobiliario para el Punto de Venta
Baldes plásticos con agarradera	6	Útiles Diversos
Bandeja de acero inoxidable	6	Útiles Diversos
Cajas para verduras	12	Suministros de Limpieza y otros
Calculadora	2	Equipo y Mobiliario de Oficina
Cámara de congelación o enfriamiento	1	Equipo y Mobiliario para el Abastecedor
Congelador para carnes y embutidos	1	Equipo y Mobiliario para el Abastecedor

CPU para la Oficina	1	Equipo y Mobiliario de Oficina
CPU para punto de venta	1	Equipo y Mobiliario para el Punto de Venta
Cubo trapeador de plástico	1	Suministros de Limpieza y otros
Cuchillos de 5 pulgadas	4	Útiles Diversos
Escalera tipo tijera de aluminio de 4 peldaños	1	Suministros de Limpieza y otros
Escobas palo de madera	3	Suministros de Limpieza y otros
Escritorio	1	Equipo y Mobiliario de Oficina
Estante para cajas de verduras y hortalizas	1	Equipo y Mobiliario para el Abastecedor
Extintores (ABC, polvo químico, agua espumosa, CO2)	4	Equipo y Mobiliario Diverso para Bodega
Fregadero acero inoxidable dos tanques	1	Equipo y Mobiliario Diverso para Bodega
Gabinete de dinero	1	Equipo y Mobiliario para el Punto de Venta
Ganchera ( 1 m x 1,5 m)	1	Equipo y Mobiliario para el Abastecedor
Ganchera ( 1 m x 1,5 m)	1	Equipo y Mobiliario Diverso para Bodega
Ganchos	12	Equipo y Mobiliario para el Abastecedor
Ganchos	12	Equipo y Mobiliario Diverso para Bodega
Generador de corriente (Planta eléctrica) 750 watts	1	Equipo y Mobiliario Diverso para Bodega
Impresora	1	Equipo y Mobiliario de Oficina
Impresora POS (tiquete electrónico)	1	Equipo y Mobiliario para el Punto de Venta
Lámina Perforada (estante con 5 estantes)	4	Equipo y Mobiliario Diverso para Bodega
Lector de punto de venta	1	Equipo y Mobiliario para el Punto de Venta
Mechas para el trapeador	5	Suministros de Limpieza y otros
Mesa de Trabajo Industrial 230 cm	1	Equipo y Mobiliario Diverso para Bodega

Mueble de madera para el equipo de punto de Venta	1	Equipo y Mobiliario para el Punto de Venta
Palas	3	Suministros de Limpieza y otros
Piedra para afilar	1	Útiles Diversos
Silla ergonómica	1	Equipo y Mobiliario de Oficina
Sillas de espera	2	Equipo y Mobiliario de Oficina
Sillas metálicas	6	Equipo y Mobiliario Diverso para Bodega
Sumadora eléctrica	1	Equipo y Mobiliario de Oficina
Tablas plásticas grandes	2	Útiles Diversos
Tablas plásticas pequeñas	2	Útiles Diversos
Teléfono inalámbrico (Set con 2 auriculares)	1	Equipo y Mobiliario de Oficina
Trapeador de palo de aluminio	3	Suministros de Limpieza y otros
Urna (mostrador) para mercadería (2.44m x0.95 m)	2	Equipo y Mobiliario para el Abastecedor
Urnas 1 caras (2.44 m x 2 m)	1	Equipo y Mobiliario para el Abastecedor
Urnas 2 caras (2.44 m x 2 m)	2	Equipo y Mobiliario para el Abastecedor

***Fuente: Elaboración propia.***

En la tabla N° 13, muestra todo lo necesario para el funcionamiento del proyecto; desde el mobiliario, equipo y tecnología. Todo especificado por cantidades; sin embargo, más adelante en el punto de costos de inversión, es que se determina el costo de todo el mobiliario y equipo.

### 5.7 Ingeniería del Proyecto (arrendamiento)

En este proyecto no se pretende invertir en la instalación de una infraestructura, ya que el espacio para el nuevo abastecedor será arrendado. El inmueble pertenece a la Asociación de Desarrollo de Gamalotillo. El contrato de arrendamiento es por un (1) año con posibilidades de renovación y con un aumento anual de 5%. Además, se solicita un pago por depósito de garantía.

### 5.8 Cédulas Presupuestarias

A continuación, se detalla el control de presupuesto para el arrendamiento y anticipo del local. Además, de la proyección de los siguientes cinco (5) años.

**Tabla N° 14 Cedula Presupuestaria por Arrendamiento (Obra Física)**

Cantidad	Descripción	Costo Mensual	Costo Anual
12	Arrendamiento del edificio	45.000,00	540.000,00
1	Depósito de garantía	45.000,00	45.000,00
<b>Total en ¢</b>			585.000,00

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 14, se detalla el monto por el arrendamiento del edificio y el correspondiente depósito de garantía.

**Tabla N° 15 Cedula Presupuestaria por Remodelación de la Obra Física**

Cantidad	Rubro	Precio	Costo Total
1	Mano de Obra	300.000,00	300.000,00
7	Pinturas	17.950,00	125.650,00
3	Pintura Corrosiva	22.500,00	67.500,00
1	Maderas, vidrios, metales y otros materiales	325.000,00	325.000,00
<b>Total en ¢</b>			818.150,00

*Fuente: Elaboración propia*

En la tabla N° 15, se describe los gastos en los cuales deben de incurrir la cooperativa para la remodelación del edificio.

## 5.9 Productos del Inventario

Lista de productos del abastecedor que se pretende comercializar.

**Tabla N° 16 Lista básica de productos para el Abastecedor**

<b>Abarrotes</b>	Aceite	Frijoles	Margarina
	Arroz	Granos (enlatados)	Mayonesa
	Atún (enlatado)	Granos y cereales	Pastas
	Azúcar	Harina	Sal
	Café	Huevos	Salsa de tomate
	Especias	Manteca	Vegetales (enlatados)
<b>Lácteos</b>	Leche en polvo	Helado	Queso
	Leche entera	Mantequilla	Yogurt
<b>Cárnicos</b>	Carne de cerdo	Jamón	Pollo
	Carne de res	Mortadela	Salchichas
	Chorizo	Pescado	Salchichón
<b>Perecederos</b>	Ajos	Lechuga	Piña
	Apio	Limón	Plátano
	Banano	Manzanas	Rábano
	Brócoli	Melón	Repollo
	Cebolla	Naranjas	Sandía
	Chayote	Orégano	Tomate
	Coliflor	Papas	Yuca
	Culantro	Papaya	Zanahoria
	Elote	Pepino	
	Guineo	Perejil	
<b>Productos de Higiene Personal</b>	Acondicionar	Jabón íntimo	Shampoo
	Cepillo de dientes	Papel higiénico	Talco
	Desodorante	Pasta dental	Toallas sanitarias

	Enjuague bucal	Rastrillos para afeitar	
<b>Productos de Limpieza</b>	Cera para pisos	Insecticidas	Jabón para trastos
	Cloro	Jabón en barra	Servilletas
	Desinfectantes	Jabón en polvo	Suavizante para telas
<b>Otros</b>	Automedicación	Galletas	Pan
	Agua	Gaseosas	Snacks
	Alimento para animales	Jugos tetrabrik	Gas
	Chicles	Néctares	
	Chocolates	Palomitas	

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 16, se define la lista posibles productos en el nuevo abastecedor, es definido por la experiencia propia para conformar el inventario inicial. Posterior a la apertura de dicho abastecedor, el mismo mercado va manifestando el interés por algunos productos más que otros y por las ventas que se generen, por lo que la administración deberá analizar la distribución del inventario. En relación a la rotación de los productos, el inventario se rotará según la demanda y por el sub-mercado proveedor.

#### 5.10 Cédulas Presupuestarias

En este punto se detalla el control de costos de presupuesto de los insumos o productos para que se dé el inicio del nuevo abastecedor.

A pesar de que el equipo y mobiliario es donado por el INDER, es necesario para cuantificar la necesidad y proceder con las gestiones correspondientes para dicha donación, además, es necesario para determinar la depreciación de los mismos.

A continuación, se presenta la cuantificación de la inversión de cada rubro.

**Tabla N° 17 Cedula Presupuestaria de Equipo y Mobiliario para el Abastecedor**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario en ¢</b>	<b>Costo Total en ¢</b>
<b>1</b>	Urnas 1 caras (2.44 m x 2 m)	120.000,00	120.000,00
<b>2</b>	Urnas 2 caras (2.44 m x 2 m)	178.000,00	356.000,00
<b>1</b>	Ganchera ( 1 m x 1,5 m)	20.000,00	20.000,00
<b>12</b>	Ganchos	2.900,00	34.800,00
<b>2</b>	Urna (mostrador) para mercadería (2.44m x0.95 m)	300.000,00	600.000,00
<b>1</b>	Cámara de congelación o enfriamiento	385.000,00	385.000,00
<b>1</b>	Congelador para carnes y embutidos	423.000,00	423.000,00
<b>1</b>	Estante para cajas de verduras y hortalizas	60.000,00	60.000,00
<b>Total en ¢</b>			<b>1.998.800,00</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 17, se presenta la lista de equipo y mobiliario necesario para el área de ventas del abastecedor. El mismo será distribuido de tal forma que sea accesible para el personal administrativo (dependientes) y estará asignado a la gerente.

**Tabla N° 18 Cedula Presupuestaria de Equipo y Mobiliario Diverso para Bodega**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario en ¢</b>	<b>Costo Total en ¢</b>
<b>4</b>	Lámina Perforada (estante con 5 estantes)	54.000,00	216.000,00
<b>1</b>	Ganchera ( 1 m x 1,5 m)	20.000,00	20.000,00
<b>12</b>	Ganchos	2.900,00	34.800,00
<b>1</b>	Fregadero acero inoxidable dos tanques	260.000,00	260.000,00
<b>1</b>	Mesa de Trabajo Industrial 230 cm	185.000,00	185.000,00
<b>1</b>	Generador de corriente (Planta eléctrica) 750 watts	890.000,00	890.000,00
<b>6</b>	Sillas metálicas	14.500,00	87.000,00

<b>4</b>	Extintores (ABC, polvo químico, agua espumosa, CO2)	76.000,00	304.000,00
<b>Total en ¢</b>			1.996.800,00

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 18, se muestra la lista de equipo y mobiliario de la bodega del abastecedor. Este equipo será asignado a la asistente gerencial, y velará por el buen estado de los mismos.

**Tabla N° 19 Cedula Presupuestaria de Equipo y Mobiliario para el Punto de Venta**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario en ¢</b>	<b>Costo Total en ¢</b>
<b>1</b>	CPU para punto de venta	425.000,00	425.000,00
<b>1</b>	Gabinete de dinero	16.000,00	16.000,00
<b>1</b>	Impresora POS (tiquete electrónico)	45.000,00	45.000,00
<b>1</b>	Lector de punto de venta	40.000,00	40.000,00
<b>1</b>	Accesorios para pos (lector de tarjetas)	30.000,00	30.000,00
<b>1</b>	Mueble de madera para el equipo de punto de Venta	85.000,00	85.000,00
<b>Total en ¢</b>			641.000,00

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 19, se trata del equipo que utilizará para la facturación de la venta de los insumos o artículos que tendrá el abastecedor a disposición del consumidor. El equipo y el mobiliario estará ubicado en el área de ventas y estará asignado a la gerente.

**Tabla N° 20 Cedula Presupuestaria de Equipo y Mobiliario de Oficina**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario en ¢</b>	<b>Costo Total en ¢</b>
<b>1</b>	Escritorio	148.750,00	148.750,00
<b>1</b>	Sumadora eléctrica	9.000,00	9.000,00

2	Calculadora	1.800,00	3.600,00
1	Silla ergonómica	125.000,00	125.000,00
2	Sillas de espera	16.500,00	33.000,00
1	CPU para la Oficina	425.000,00	425.000,00
1	Impresora	75.000,00	75.000,00
1	Teléfono inalámbrico (Set con 2 auriculares)	27.000,00	27.000,00
<b>Total en ¢</b>			846.350,00

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 20, se detalla el equipo y mobiliario de la oficina de la gerente del nuevo abastecedor. El mismo estará asignado a la gerente.

**Tabla N° 21 Cedula Presupuestaria de Útiles Diversos**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario en ¢</b>	<b>Costo Total en ¢</b>
4	Cuchillos de 5 pulgadas	3.495,00	13.980,00
1	Piedra para afilar	6.650,00	6.650,00
2	Tablas plásticas grandes	4.000,00	8.000,00
2	Tablas plásticas pequeñas	1.950,00	3.900,00
6	Baldes plásticos con agarradera	1.595,00	9.570,00
6	Bandeja de acero inoxidable	9.000,00	54.000,00
<b>Total en ¢</b>			96.100,00

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 21, se describe los insumos que el personal del abastecedor deberá de utilizar para el manejo de ciertos productos que necesitan ser manipulados.

**Tabla N° 22 Cedula Presupuestaria de Suministros de Limpieza y otros**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario en ¢</b>	<b>Costo Total en ¢</b>
<b>3</b>	Escobas palo de madera	3.000,00	9.000,00
<b>3</b>	Trapeador de palo de aluminio	12.000,00	36.000,00
<b>3</b>	Palas	2.500,00	7.500,00
<b>5</b>	Mechas para el trapeador	1.200,00	6.000,00
<b>1</b>	Cubo trapeador de plástico	32.950,00	32.950,00
<b>1</b>	Escalera tipo tijera de aluminio de 4 peldaños	33.500,00	33.500,00
<b>12</b>	Cajas para verduras	3.600,00	43.200,00
<b>Total en ¢</b>			<b>168.150,00</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 22, se detallan los insumos necesarios para el aseo del edificio, además de otros insumos necesarios para la bodega y el área de ventas.

**Tabla N° 23 Cedula Presupuestaria por Servicios Básicos**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
<b>12</b>	Electricidad	45.000,00	540.000,00
<b>12</b>	Agua	5.000,00	60.000,00
<b>12</b>	Teléfono e internet	21.000,00	252.000,00
<b>Total en ¢</b>			<b>852.000,00</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 23, se describen los gastos por costo mensual por servicios básicos, además, se detalla la proyección anual de los mismos.

**Tabla N° 24 Cedula Presupuestaria por Servicios Profesionales**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
<b>12</b>	Servicio de Contador Privado	80.000,00	960.000,00
<b>Total en ¢</b>			960.000,00

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 24, se detalla el gasto administrativo mensual y anual, por el pago de servicios contables profesionales. El aumento anual se hará en relación a la tasa de inflación 3.2%

**Tabla N° 25 Cedula Presupuestaria Programa de Facturación**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Anual</b>
<b>1</b>	Programa de Facturación	250.000,00
<b>Total en ¢</b>		250.000,00

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 25, se detalla otro gasto operativo, el programa de facturación, este servicio profesional solamente se sufragará una vez al año. El cambio del monto por este servicio se dará solo cuando el cliente solicite una modificación al programa o a la aplicación.

**Tabla N° 26 Cedula Presupuestaria del Inventario Inicial**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Presentación</b>	<b>Costo de la Mercadería</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Precio Sugerido</b>
<b>1</b>	Aceite	900 ml	838,23	9,09%	922,05
<b>2</b>	Arroz	1 K	568,09	24,02%	747,66
<b>3</b>	Atún (enlatado)	140 gr	1188,66	10,71%	1331,3
<b>4</b>	Azúcar	1 kg	631,83	34,53%	965,01
<b>5</b>	Café	500 gr	1199,07	9,09%	1318,98
<b>6</b>	Espicias	280 ml	942,78	26,25%	1278,41

<b>7</b>	Frijoles	900 gr	874,43	9,09%	961,87
<b>8</b>	Granos (enlatados)	240 g	458,89	26,25%	622,25
<b>9</b>	Granos y cereales	730 kg	1672,33	23,40%	2183,15
<b>10</b>	Harina	850 gr	1137,68	10,71%	1274,2
<b>11</b>	Huevos	1 cartón	1500	40,00%	2500
<b>12</b>	Manteca	500 gr	381,24	9,09%	419,36
<b>13</b>	Margarina	500 gr	962,44	10,71%	1077,93
<b>14</b>	Mayonesa	400 gr	1445,95	26,25%	1960,71
<b>15</b>	Pastas	250 gr	426,36	16,67%	511,63
<b>16</b>	Sal	500 gr	164,05	24,98%	218,67
<b>17</b>	Salsa de tomate	700 gr	1847,12	26,25%	2504,69
<b>18</b>	Vegetales (enlatados)	440 gr	1132,18	19,22%	1401,49
<b>19</b>	Leche en polvo	120 gr	781,04	10,71%	874,76
<b>20</b>	Leche entera	1 L	785,12	9,05%	863,22
<b>21</b>	Helado	235 ml	880,92	19,13%	1089,32
<b>22</b>	Mantequilla	115 gr	620,38	19,55%	771,15
<b>23</b>	Queso	1 k	1900	36,67%	3000
<b>24</b>	Yogurt	350 ml	350	15,66%	415
<b>25</b>	Carne de cerdo	1 K	1800	40,00%	3000
<b>26</b>	Carne de res	1 K	2700	32,50%	4000
<b>27</b>	Chorizo	1 K	1200	33,33%	1800
<b>28</b>	Jamón	1 K	2200	26,67%	3000
<b>29</b>	Mortadela	1 K	1600	23,81%	2100
<b>30</b>	Pescado	1 K	2800	37,78%	4500
<b>31</b>	Pollo	1 K	1600	36,00%	2500
<b>32</b>	Salchichas	1 u	100	33,33%	150
<b>33</b>	Salchichón	1 K	1200	29,41%	1700
<b>34</b>	Ajos	1 K	1000	37,50%	1600
<b>35</b>	Apio	1 K	2000	28,57%	2800
<b>36</b>	Banano	1 u	20	55,56%	45
<b>37</b>	Brócoli	1 K	350	41,67%	600
<b>38</b>	Cebolla	1 K	1200	29,41%	1700
<b>39</b>	Chayote	1 u	50	96,30%	1350

<b>40</b>	Coliflor	1 u	700	22,22%	900
<b>41</b>	Culantro	1 rollo	100	60,00%	250
<b>42</b>	Elote	1 u	125	37,50%	200
<b>43</b>	Guineo	1 mano	500	28,57%	700
<b>44</b>	Lechuga	1 u	225	35,71%	350
<b>45</b>	Limón	1 u	50	50,00%	100
<b>46</b>	Manzanas	1 u	150	40,00%	250
<b>47</b>	Melón	1 K	300	40,00%	500
<b>48</b>	Naranjas	1 u	100	33,33%	150
<b>49</b>	Orégano	1 rollo	150	40,00%	250
<b>50</b>	Papas	1 K	500	33,33%	750
<b>51</b>	Papaya	1 K	250	44,44%	450
<b>52</b>	Pepino	1 K	250	50,00%	500
<b>53</b>	Perejil	1 rollo	250	50,00%	500
<b>54</b>	Piña	1 u	350	46,15%	650
<b>55</b>	Plátano	1 u	180	35,71%	280
<b>56</b>	Rábano	1 rollo	125	50,00%	250
<b>57</b>	Repollo	1 K	250	28,57%	350
<b>58</b>	Sandía	1 K	300	40,00%	500
<b>59</b>	Tomate	1 K	400	50,00%	800
<b>60</b>	Yuca	1 K	250	50,00%	500
<b>61</b>	Zanahoria	1 K	400	33,33%	600
<b>62</b>	Acondicionar	200 ml	2078,16	26,25%	2817,98
<b>63</b>	Cepillo de dientes	1 u	424,58	16,67%	509,5
<b>64</b>	Desodorante	30 ml	536,14	26,25%	727,01
<b>65</b>	Enjuague bucal	250 ml	2020,98	30,00%	2887,12
<b>66</b>	Jabón íntimo	110 gr	651,29	54,80%	1440,9
<b>67</b>	Papel higiénico	1 paquete (4)	897,7	16,67%	1077,24
<b>68</b>	Pasta dental	100 ml	1375,42	16,67%	1650,5
<b>69</b>	Rastrillos para afeitar	1 u	519,77	26,25%	704,81
<b>70</b>	Shampoo	200 ml	1736,69	26,25%	2354,95
<b>71</b>	Talco	125 gr	510	26,25%	691,56
<b>72</b>	Toallas sanitarias	1 paquete	1182,62	29,99%	1689,12

<b>73</b>	Cera para pisos	445 gr	1827,74	25,04%	1461,71
<b>74</b>	Cloro	200 ml	120,81	26,25%	163,82
<b>75</b>	Desinfectantes	800 ml	563,52	22,00%	722,47
<b>76</b>	Insecticidas	400 ml	1819,58	26,25%	2467,35
<b>77</b>	Jabón en barra	400 gr	438,31	19,08%	541,69
<b>78</b>	Detergente	1000 gr	1073,64	23,05%	1395,2
<b>79</b>	Jabón para trastos	1000 gr	589,84	26,25%	799,82
<b>80</b>	Servilletas o toallas para cocina	1 u	849,89	26,25%	1152,45
<b>81</b>	Suavizante para telas	720 gr	900,84	23,05%	1170,64
<b>82</b>	Automedicación	1 u	237,18	26,26%	321,63
<b>83</b>	Agua	500 ml	515,12	35,46%	798,17
<b>84</b>	Alimento para animales	20 kg	19168,92	26,25%	25993,06
<b>85</b>	Chicles	1 u	17,19	28,73%	24,12
<b>86</b>	Chocolates	55 gr	481,43	26,25%	652,82
<b>87</b>	Galletas	1 u	118,95	26,26%	161,3
<b>88</b>	Gaseosas	350 ml	581,14	16,67%	697,37
<b>89</b>	Jugos tetrabrik	250 ml	338,83	25,77%	456,45
<b>90</b>	Néctares	1360 ml	2757,24	26,25%	3738,82
<b>91</b>	Pan	450 gr	1060,01	26,25%	1437,36
<b>92</b>	Snacks	100 gr	93,47	36,80%	147,89
<b>93</b>	Gas	1 cilindro	6300	21,25%	8000,00

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 26, se describen los posibles insumos para conformar el inventario inicial, además, se detalla cada insumo con su respectivo precio de costo y el precio sugerido del proveedor. Se define el porcentaje de ganancia por cada producto para posteriormente promediar el porcentaje por categoría.

**Tabla N° 27 Cedula Presupuestaria de la Inversión por las familias y del Abastecedor con el porcentaje de ganancia mensual**

Familias	17			36			21			9		
Rango de Gasto Mensual	c0 - c50.000,00			c51.000,00 - c100.000,00			c101.000,00 - c150.000,00			c151.000,00 - c200.000,00		
Categorías de Productos	Inversión por Familia	Porcentaje de Ganancia	Costo de la Mercadería	Inversión por Familia	Porcentaje de Ganancia	Inversión del Abastecedor	Inversión por Familia	Porcentaje de Ganancia	Inversión del Abastecedor	Inversión por Familia	Porcentaje de Ganancia	Inversión del Abastecedor
Abarrotes	318.000,00	19,80%	255.036,00	1.545.000,00	19,80%	1.239.090,00	1.485.000,00	19,80%	1.190.970,00	820.000,00	19,80%	657.640,00
Cárnicos	133.500,00	18,46%	108.855,90	465.000,00	18,46%	379.161,00	380.000,00	18,46%	309.852,00	260.000,00	18,46%	212.004,00
Lácteos	62.500,00	35,54%	40.287,50	372.000,00	35,54%	239.791,20	295.000,00	35,54%	190.157,00	185.000,00	35,54%	119.251,00
Perecederos	104.000,00	42,42%	59.883,20	352.000,00	42,42%	202.681,60	275.000,00	42,42%	158.345,00	110.000,00	42,42%	63.338,00
Higiene Personal	95.000,00	29,61%	66.870,50	293.000,00	29,61%	206.242,70	310.000,00	29,61%	218.209,00	180.000,00	29,61%	126.702,00
Limpieza	126.000,00	24,14%	95.583,60	387.000,00	24,14%	293.578,20	275.000,00	24,14%	208.615,00	165.000,00	24,14%	125.169,00
Otros	11.000,00	26,85%	8.046,50	186.000,00	26,85%	136.059,00	130.000,00	26,85%	95.095,00	80.000,00	26,85%	58.520,00
<b>Total en c</b>	<b>850.000,00</b>		<b>634.563,20</b>	<b>3.600.000,00</b>		<b>2.696.603,70</b>	<b>3.150.000,00</b>		<b>2.371.243,00</b>	<b>1.800.000,00</b>		<b>1.362.624,00</b>
<b>Promedio</b>		<b>28,12%</b>			<b>28,12%</b>			<b>28,12%</b>			<b>28,12%</b>	

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla N° 27, se detalla la inversión de cada familia encuestada, y se clasifica dicha inversión en las categorías de los productos. Posteriormente, se distribuye el porcentaje obtenido entre la inversión de las familias. Se determina el porcentaje de ganancia y la inversión (costo de la mercadería) del abastecedor. El costo de mercadería se calcula según las órdenes de compra a los proveedores. Se promedia el porcentaje de la ganancia para proyectar y estimar los ingresos de los siguientes años.

**Tabla N° 28 Cédula Presupuestaria del Promedio de la Inversión del Abastecedor**

<b>Rango de Gasto Mensual</b>	<b>Promedio de la Inversión Mensual Mercadería</b>	<b>Promedio de la Inversión Anual Mercadería</b>
¢0 - ¢50.000,00	634.563,20	7.614.758,40
¢51.000,00 – ¢100.000,00	2.696.603,70	32.359.244,40
¢101.000,00 – ¢150.000,00	2.371.243,00	28.454.916,00
¢151.000,00 – ¢200.000,00	1.362.624,00	16.351.488,00
<b>Total en ¢</b>	<b>7.065.033,90</b>	<b>84.780.406,80</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 28, se describe el promedio de la inversión (costo de la mercadería) de manera mensual y anual, según la clasificación del gasto mensual de las familias de la comunidad.

**Tabla N° 29 Cedula Presupuestaria de Ingresos Proyectados**

<b>Año</b>	<b>Porcentaje Aumento de Población</b>	<b>Inversión</b>	<b>Costo de la Mercadería</b>	<b>Porcentaje de Ganancia</b>	<b>Ventas</b>
<b>2020</b>	1,04%	84.780.407	85.662.123	28,12%	109.747.865
<b>2021</b>	1,00%	85.662.123	86.518.744	28,12%	110.845.343
<b>2022</b>	0,97%	86.518.744	87.357.976	28,12%	111.920.543
<b>2023</b>	0,93%	87.357.976	88.170.405	28,12%	112.961.404
<b>2024</b>	0,89%	88.170.405	88.955.122	28,12%	113.966.761

*Fuente: Elaboración propia*

En la tabla N° 29, se proyecta la inversión (costo de mercadería) según la proyección del aumento de la población (demanda) para los siguientes cinco (5) años, además, se proyecta las ventas según el porcentaje de ganancia estimado anteriormente para los mismos años.

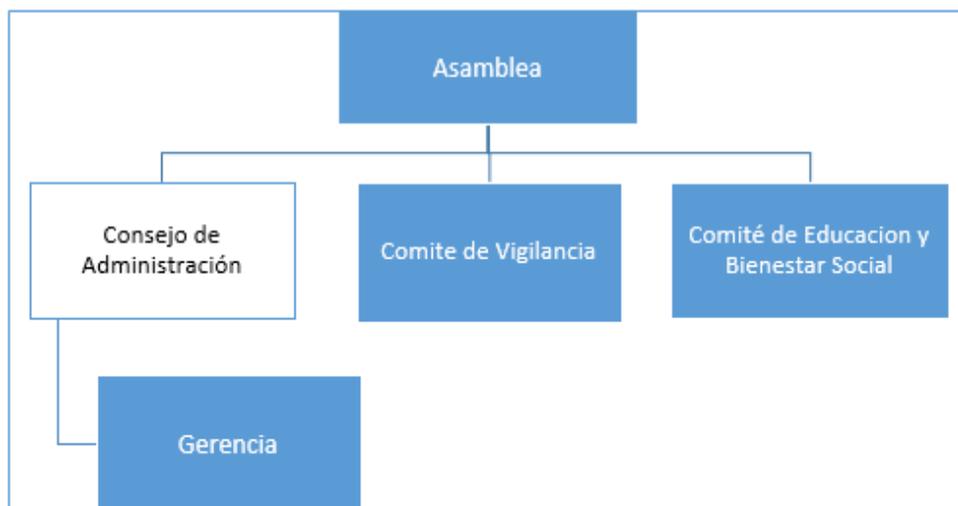
## CAPÍTULO VI ESTUDIO ORGANIZACIONAL

El estudio administrativo indica la planificación y programación de las etapas de promoción, negociación, inversión y ejecución del proyecto. Además, el estudio organizacional o administrativo determina los costos administrativos en los que se incurría para operar el proyecto. (Ortega, A, 2015)

El propósito de este capítulo es presentar las condiciones administrativas que deberán considerarse para la implementación del Abastecedor Cooperativo Comunal en Gamalotillo de Chires de Puriscal, bajo la figura jurídica de cooperativa de autogestión, la cual es una empresa organizada para la producción de bienes y servicios, donde las personas asociadas deben participar en la gestión de su empresa, en su condición de codueñas y aportantes de trabajo en forma directa y personal, con el fin primordial de realizar actividades productivas y recibir, en proporción a su aporte de trabajo, beneficios de tipo económico y social. Además, en dichas empresas cooperativas no existe relación patrono-trabajador. Solo en algunos casos autorizados por la ley 6756, se pueden contratar personas trabajadoras asalariadas.

En este sentido se presenta a continuación la estructura organizativa de COOPEGAMAMUJER RL, quien será la organización encargada de la ejecución del proyecto:

**Ilustración N° 8 Organigrama de la Cooperativa**



*Fuente: COOPEGAMAMUJER RL.*

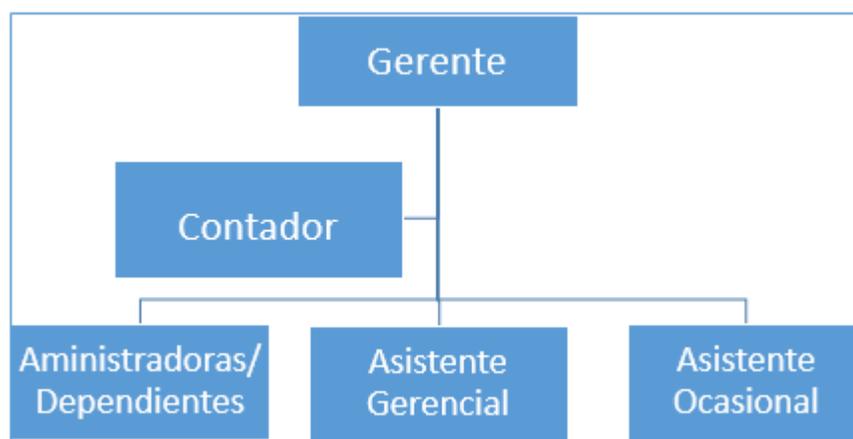
### 6.1 Diseño de Estructura Organizativa

El diseño de la estructura organizativa consiste en el ordenamiento y la agrupación de los recursos disponibles, principalmente del recurso humano, así como la definición de su papel en función de sus objetivos. (Ortega, 2015, pág. 14).

En este apartado se propone la estructura organizativa para manejar la etapa de operación del proyecto. Aquí se plantea la relación entre el proyecto y la organización ejecutora, así como también la asignación de recursos, responsabilidades de las personas trabajadoras y flujo de la información existente. Es la definición de su papel en función de los objetivos.

El organigrama estructural muestra jerárquicamente cada una de las áreas con las que cuenta el Abastecedor Cooperativo Comunal, detallándose a continuación:

**Ilustración N° 9 Organigrama Estructural**



*Fuente: COOPEGAMAMUJER RL.*

El Abastecedor Cooperativo Comunal de Gamalotillo de Chires de Puriscal, estará integrado por una persona Gerente que deberá contar como mínimo con primaria completa y secundaria. Además, con seis personas administradoras o dependientes, con el grado mínimo de primaria, una persona asistente para control de inventarios, con el grado mínimo de primaria completa y una persona asistente ocasional para acomodar mercadería una vez por semana.

**Tabla N° 30 Personal Requerido para el Abastecedor**

<b>Denominación del cargo</b>	<b>Número de personas en el cargo</b>
Gerente	1
Asistente Gerencial (ingreso de productos en el sistema y control de inventario)	1
Administradoras o dependientes	6
Asistente Ocasional (marcar y acomodar producto)	4

*Fuente: Elaboración propia*

En la Tabla N° 30, se presenta la lista del personal requerido para el óptimo funcionamiento del Abastecedor Cooperativo Comunal de Gamalotillo de Chires de Puriscal.

El Abastecedor Cooperativo Comunal orientado a cubrir las necesidades alimentarias y del hogar de la Comunidad de Gamalotillo, deberá contar con el personal idóneo y capacitado, de acuerdo con los requerimientos que, para tal efecto, se determinarán en los respectivos perfiles de personal.

En la siguiente información se desglosan las responsabilidades de las personas trabajadoras del Abastecedor Cooperativo Comunal y el número de personas necesarias en el cargo.

## 6.2 Cargos

### 6.2.1. Gerente del Abastecedor

**Cantidad: 1**

**Naturaleza del cargo:**

Ejecución de actividades técnicas como el planeamiento, organización, coordinación y control de las operaciones propias del Abastecedor Cooperativo Comunal.

**Responsabilidades:**

Planear y programar las actividades, requerimientos, presupuestos y los recursos para suplir las necesidades del Abastecedor Cooperativo Comunal.

Dirección estratégica y operacional de las personas trabajadoras.

Formular e implementar políticas de venta y promoción, así como asignar los precios.

Asegurar el cumplimiento de las leyes y normas sobre salud y seguridad.

Promover y publicitar los bienes y servicios del establecimiento.

Determinar los niveles de mercancía y estándares de servicio.

Autorizar pedidos de mercadería y pagos correspondientes.

**6.2.2. Asistente Gerencial****Cantidad: 1****Naturaleza del cargo:**

Registrar los productos en el sistema y controlar el inventario.

Programar los pedidos de mercadería a los proveedores.

**Responsabilidades:**

Detectar e informar a la gerencia, las necesidades de aprovisionamiento de productos en función de las ventas efectuadas para mantener el inventario.

Mantener los registros de mercaderías

Registrar el producto en el sistema.

Supervisar la entrada de mercancía, comprobando que se ajusta al pedido realizado previamente.

### 6.2.3. Administradoras o dependientes

**Cantidad: 6**

**Naturaleza del cargo:**

Atender y vender directamente al cliente productos que no precisan una manipulación específica, aplicando la técnica de venta adecuada, y efectuando el cierre de la operación mediante el registro y cobro de la misma, resolver y/o canalizar sugerencias reclamaciones.

**Responsabilidades:**

Determinar las necesidades del cliente y asesorarlo sobre la gama de productos, precios, entrega, uso y cuidado del producto.

Acomodar, demostrar la mercancía y/o envolverla tras la venta.

Mostrar y explicar a los clientes los productos y servicios del abastecedor.

Venta de productos y servicios, recibir el pago a través de diferentes métodos, preparar facturas de ventas y registrar las ventas con la caja registradora.

Operar cajas registradoras para calcular el total a pagar por o para los clientes.

Recibir y verificar el pago en efectivo, tarjeta de crédito o débito automático.

### 6.2.4. Asistente Ocasional

**Cantidad: 4**

**Naturaleza del cargo:**

Realizar la selección, marcado de producto y acomodo en los estantes.

**Responsabilidades:**

Revisar que los productos estén en buenas condiciones.

Marcar los productos que ingresaron para la venta.

Ordenar y acomodar los productos en los estantes.

## 6.2 Horarios

Para una adecuada definición del horario de funcionamiento del Abastecedor Cooperativo Comunitario, se analizaron rangos de horas de mayor frecuencia de clientes así los horarios utilizados por negocios similares en la zona.

A partir de la información recopilada se propone un horario de funcionamiento de 7 am a 7 pm, todos los días de la semana, por lo se hace necesario tomar previsiones en la conformación de los equipos de trabajo y el rol que les corresponde según las responsabilidades y funciones que desempeña cada uno como se muestra en la tabla N°27.

**Tabla N° 31 Horarios del personal**

<b>Puesto</b>	<b>Horario</b>	<b>Observaciones</b>
<b>Gerente</b>	7 am a 10 am 5 pm a 7 pm	Tiene más responsabilidad y flexibilidad por ser un puesto de confianza.
<b>Asistente Gerencial</b>	7 am a 2 pm	Esta persona trabaja dos días por semana, ingresando los productos al sistema y controlando el inventario.
<b>Administradoras dependientes</b> /	7 am a 7 pm	En este puesto laboran dos por día una de 7 am a 1 pm y otra de 1pm a 7 pm.
<b>Asistente Ocasional</b>	8 am a 4 pm	Este puesto es ocasional, se requiere para revisar, marcar y acomodar producto en anaquel.

*Fuente: COOPEGAMAMUJER RL.*

En la tabla N° 31, se detalla los puestos y los horarios correspondientes del personal del Abastecedor.

## 6.3 Cédulas Presupuestarias

A continuación, se detalla el gasto por salarios (adelanto de excedentes) de los diferentes puestos en el abastecedor, además, se presenta el desglose de los salarios. Se incluye la tabla de proyección del primer año.

**Tabla N° 32 Cedula Presupuestaria de Salarios Mensual (Adelanto de Excedentes)**

<b>Puesto</b>	<b>Salario (Adelanto de Excedentes)</b>	<b>Seguro Social (26,33%)</b>	<b>Aguinaldo (8,33%)</b>	<b>Previsión de Cesantía (5,33%)</b>	<b>Salario Bruto</b>
<b>Gerente (1)</b>	57.150,00	15.047,60	4.760,60	3.046,10	80.004,29
<b>Asistente Gerencial</b>	42.860,00	11.285,04	3.570,24	2.284,44	59.999,71
<b>Administrador (dependiente 1)</b>	60.000,00	15.798,00	4.998,00	3.198,00	83.994,00
<b>Administrador (dependiente 2)</b>	60.000,00	15.798,00	4.998,00	3.198,00	83.994,00
<b>Administrador (dependiente 3)</b>	30.000,00	7.899,00	2.499,00	1.599,00	41.997,00
<b>Administrador (dependiente 4)</b>	30.000,00	7.899,00	2.499,00	1.599,00	41.997,00
<b>Administrador (dependiente 5)</b>	30.000,00	7.899,00	2.499,00	1.599,00	41.997,00
<b>Administrador (dependiente 6)</b>	30.000,00	7.899,00	2.499,00	1.599,00	41.997,00
<b>Asistente ocasional (1)</b>	17.860,00	4.702,54	1.487,74	951,94	25.002,21
<b>Total en ¢</b>	357.870,00	94.227,17	29.810,57	19.074,47	500.982,21

*Fuente: Elaboración propia.*

**Tabla N° 33 Cedula Presupuestaria de Salarios Anual**

<b>Puesto</b>	<b>Salario (Adelanto de Excedentes)</b>	<b>Seguro Social (26,33%)</b>	<b>Aguinaldo (8,33%)</b>	<b>Previsión de Cesantía (5,33%)</b>	<b>Salario Bruto Anual</b>
<b>Gerente (1)</b>	685.800,00	180.571,14	57.127,14	36.553,14	960.051,42
<b>Asistente Gerencial</b>	514.320,00	135.420,46	42.842,86	27.413,26	719.996,57
<b>Administrador (dependiente 1)</b>	720.000,00	189.576,00	59.976,00	38.376,00	1.007.928,00
<b>Administrador (dependiente 2)</b>	720.000,00	189.576,00	59.976,00	38.376,00	1.007.928,00
<b>Administrador (dependiente 3)</b>	360.000,00	94.788,00	29.988,00	19.188,00	503.964,00
<b>Administrador (dependiente 4)</b>	360.000,00	94.788,00	29.988,00	19.188,00	503.964,00
<b>Administrador (dependiente 5)</b>	360.000,00	94.788,00	29.988,00	19.188,00	503.964,00
<b>Administrador (dependiente 6)</b>	360.000,00	94.788,00	29.988,00	19.188,00	503.964,00
<b>Asistente ocasional (1)</b>	214.320,00	56.430,46	17.852,86	11.423,26	300.026,57
<b>Total en ¢</b>	<b>4.294.440,00</b>	<b>1.130.726,05</b>	<b>357.726,85</b>	<b>228.893,65</b>	<b>6.011.786,56</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 32 y N°33, se describen los puestos con sus salarios (adelanto de excedentes) y con sus respectivos rebajos de seguro social, aguinaldo, provisión de cesantía, para un detalle final del salario bruto. Se proyecta el monto mensual y el anual. Para este proyecto se va estimar los aumentos anuales, según el promedio desde el 2017 hasta el 2020, dando como resultado **2.26%**.

## CAPÍTULO VII ESTUDIO LEGAL

Para que una persona física o jurídica pueda iniciar sus operaciones en Costa Rica requiere obtener diferentes permisos gubernamentales, comerciales o municipales, de acuerdo con la actividad que realicen, para efectos del presente proyecto se requiere lo siguiente:

### 7.1 Uso de Suelo Municipal

El uso del suelo o también conocido como uso de la tierra, es la utilización de un terreno, de la estructura física asentada o incorporada en él, o ambas cosas, en cuanto a clase, forma o intensidad de su aprovechamiento. (Art. No. 1, Ley No. 4240). Ello se traduce en que es un documento que emite la autoridad competente, donde se le informa qué uso se le podría dar a un inmueble considerando características específicas según su ubicación geográfica, y de conformidad con lo establecido en el Plan Regulador Territorial del Cantón de Puriscal, así como la normativa que rige la materia.

Certificado de uso de suelo es un requisito necesario para la operación de establecimientos de comercio, la expedición de licencias de construcción, entre otros, y también son utilizados por particulares para conocer qué uso puede dársele a determinado inmueble, de acuerdo con la normativa vigente al momento de su expedición.

Requisitos:

- Copia clara del plano catastrado
- Informe registral de / o los dueños de la propiedad actualizada y certificado
- La propiedad debe estar al día en el pago de tributo, impuestos y servicios municipales.
- Presentar el formulario con los vistos buenos de Tributación y Catastro y Servicios Tributarios

### 7.2 Certificado Veterinario de Operación

Por lo que si un usuario desea desarrollar alguna actividad que esté relacionada con animales, productos, derivados o subproductos de origen animal debe de pedir la autorización al SENASA para poder realizar la actividad, y esto lo hace mediante la solicitud del Certificado

Veterinario de Operación, CVO. Para realizar la solicitud del CVO lo primero que debe hacer es determinar dónde debe de realizar el trámite, ya sea en la Dirección de Operaciones o bien alguna de las Direcciones Regionales, de acuerdo a la Regionalización de la Institución.

Documentación requerida:

- Formulario de Solicitud y Declaración Jurada: La solicitud del Certificado Veterinario de Operación DO-PG-001-RE-001.
- El permiso uso de suelo de la Municipalidad correspondiente.
- El comprobante de pago para la actividad requerida de acuerdo al decreto de tarifas vigente.
- La copia de la cédula de identidad en caso de persona física, en caso de persona jurídica la certificación registral de la personería con no más de tres meses de emitida.
- Si la propiedad del establecimiento pertenece a un tercero se debe presentar copia del contrato de arrendamiento.

### 7.3 Patente Municipal

Cualquier actividad lucrativa requiere una licencia (o patente) de la municipalidad del cantón en el cual es desarrollada la actividad. Ella implica el pago de un impuesto durante el tiempo de operación (Código Municipal, Ley N° 7794, Artículo 79).

En virtud de la autonomía municipal, el trámite y requisitos para la obtención de una patente pueden variar entre una y otra municipalidad, conforme a su legislación y disposiciones administrativas. En el Anexo de esta sección, se incluye un listado de las leyes de patentes de las 81 municipalidades existentes. Con independencia de la heterogeneidad de estos trámites para la obtención de patentes, es común que las municipalidades soliciten los siguientes requisitos:

- a. Copia del permiso de funcionamiento, en los casos que proceda, según el Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos Sanitarios de Funcionamiento del Ministerio de Salud, Decreto Ejecutivo N° 34728-S. y sus reformas.
- b. Si la actividad es industrial, debe presentar el permiso extendido por las oficinas centrales.

- c. Si la actividad es comercial, debe presentar el permiso extendido por la oficina local.
- d. Clasificación del tipo de industria por el Ministerio de Salud.
- e. El solicitante y dueño de la propiedad deben estar al día con el pago de sus impuestos municipales, por tanto, usualmente se les solicita aportar las constancias respectivas.
- f. Si es física, copia de cédula por ambos lados, extranjeros, copia completa de la cédula de residencia y si es persona jurídica debe presentar la personería jurídica de la sociedad, cédula jurídica y copia de cédula de identidad de apoderado generalísimo.
- g. Uso de suelo o certificado de uso de suelo, que según el Artículo 28 de la Ley de Planificación Urbana y el Código Municipal, lo otorga la misma municipalidad.

#### 7.4 Registro en el Seguro Social

Conforme con la legislación costarricense, el patrono debe contribuir al régimen de seguridad social de sus trabajadores. Para esos efectos, previamente al pago de las cuotas de seguridad social, debe inscribirse como patrono en las oficinas centrales o regionales de la CCSS. La inscripción patronal y el aseguramiento de los trabajadores deben hacerse dentro de los ocho días siguientes a la fecha de ingreso de los empleados.

#### 7.5 Permiso de Funcionamiento de Ministerio de Salud

Las actividades o establecimientos agropecuarias, industriales, comercio o de servicio y aquellas actividades que por disposición requieren de permisos sanitarios para operar en el territorio nacional sujetas a tal trámite, así como los requerimientos y plazos de vigencia, están definidos en el Decreto Ejecutivo N° 34728-S y sus reformas y el Reglamento de Registro Sanitario de Establecimientos Regulados por el Ministerio de Salud N° 32161 y sus reformas. Para efectos de la obtención de un permiso sanitario de funcionamiento los establecimientos o actividades se clasifican en tres categorías según su nivel de riesgo ambiental y sanitario: A (riesgo alto); B (riesgo moderado) y C (riesgo bajo). De conformidad con el Decreto Ejecutivo No. 34728-S, “Reglamento General para el otorgamiento de permisos sanitarios de funcionamiento del Ministerio de Salud”, publicado en La Gaceta No 174 del 09/09/2008, para otorgar los permisos los administrados o interesados,

independientemente del grupo de riesgo (A, B o C) al que la actividad o establecimiento pertenezca, deben cumplir con las condiciones y requisitos solicitados.

#### 7.6 Registro en el Instituto Nacional de Seguros (INS)

Conforme al Código de Trabajo, el patrono debe asegurar a sus empleados por riesgos del trabajo. Para ello debe suscribir una póliza en el Instituto Nacional de Seguros (INS). La póliza debe estar suscrita al inicio de operaciones y estar vigente durante la operación.

Para suscribir la Póliza de Riesgos del Trabajo, el interesado debe dirigirse a las Oficinas Centrales o Sucursales del INS, a una agencia comercializadora de seguros o bien a un agente de seguros autorizado. En el momento de suscribir la póliza, la empresa queda automáticamente registrada como patrono en el INS.

Una vez suscrita la póliza, el patrono debe remitir al INS, mensualmente, un estado de planillas indicando: nombre y apellidos de los trabajadores, días y horas laborados y los salarios pagados. Este trámite puede hacerse electrónicamente en la página: <http://www.ins-cr.com>. El incumplimiento de esta obligación puede generarle al patrono serias sanciones. Por ejemplo, cubrir todas las prestaciones médicas y económicas en que el INS incurriría si alguno de los trabajadores no reportados sufriera un accidente; o la suspensión temporal o el cierre del establecimiento.

#### 7.7 Registro de Marca o Nombre Comercial

A continuación, se presenta los requisitos generales y los requisitos como contribuyentes para el registro del nombre comercial del abastecedor:

##### 7.7.1 Requisitos Generales

- a. Previo a la presentación de la solicitud de inscripción al Registro de la Propiedad Industrial, debe hacerse un estudio de novedad para determinar si existen distintivos iguales o similares que se hayan registrado y, se encuentren vigentes en la misma clase.

- b. Llevar el formulario respectivo debidamente firmado por el solicitante o representante y la firma autenticada por notario, o una solicitud que contenga.
- c. El pago de los timbres de registro puede realizarse con la presentación de la solicitud o posteriormente.

#### 7.7.2 Registro como Contribuyentes

Esta inscripción la requieren todas las personas que realicen una o más actividades económicas. Es requisito indispensable este paso para poder emitir facturas por los servicios brindados en Costa Rica. Para este efecto, debe completarse el formulario D-140. Los requisitos generales, así como los específicos por actividad, varían según correspondan.

Requisitos:

- a. Presentar el formulario D-140 "Declaración de Inscripción, Modificación de Datos y Desinscripción, Registro Único de Contribuyentes" completo, sin tachones ni borrones.
- b. Si el trámite lo solicita una persona física, entonces debe presentar la cédula de identidad en original y fotocopia simple; o bien una fotocopia certificada por un notario público.
- c. Si el trámite es solicitado por una persona jurídica, entonces debe presentar:
  - Cédula Jurídica, en original y fotocopia simple; o bien una fotocopia certificada por un notario público.
  - Certificación de personería jurídica, emitida por el Registro Público o por un notario público, con una antigüedad no mayor a los 3 meses contados a partir de su expedición. En ella debe acreditarse la vigencia de la representación legal, así como el tipo de actuación –conjunta o separada – y el poder que ostenta – generalísimo con o sin límite de suma, general, u otro.
  - Cédula de identidad del representante legal, en original y fotocopia simple; o bien fotocopia certificada por un notario público.

- d. Si el trámite es solicitado por una persona extranjera, ésta debe presentar su pasaporte, cédula de residencia permanente o temporal, carné diplomático o de misión internacional u otro documento de identificación vigente, en original y fotocopia simple; o bien una fotocopia certificada por notario público.
- e. Si el trámite es solicitado o realizado por una tercera persona, ésta debe presentar adicionalmente:
  - Cédula de identidad del gestor, en original y fotocopia simple; o bien, una fotocopia certificada por notario público.
  - Certificación del poder con que actúa, o nota emitida por el contribuyente indicando: el nombre del autorizado y de la persona que autoriza, el número de cédula de identidad de ambos y el trámite para el cual se emite la autorización. Este documento debe ser autenticado por un abogado.

#### 7.8 Declaración del IVA (Impuesto de Valor Agregado)

Esta declaración, es uno de los requisitos que se estableció en la “Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas”, el cual se implementó a partir 01 de julio del 2019, da inicio con IVA y ajustes al impuesto sobre la renta.

Todos los contribuyentes que venden productos y servicios en el país deben de cumplir con el requisito de completar la declaración D-104 y enviar a la Dirección General de Tributación (DGT) del Ministerio de Hacienda, por medio de la Plataforma Administración Tributaria Virtual (ATV).

#### 7.9 Cedula Presupuestaria

A continuación, se detalla los gastos que deben de incurrir las cooperativistas para la obtención de los permisos, patentes, pólizas y seguros correspondientes para el funcionamiento del nuevo abastecedor.

**Tabla N° 34 Cedula Presupuestaria de Permisos, Patentes, Póliza y Seguros**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Anual</b>
<b>1</b>	Uso de Suelo Municipal (\$10)	5.850,00
<b>1</b>	Certificado Veterinario de Operación (SENASA)	58.140,00
<b>1</b>	Patente Municipal (8.750,00 por trimestre)	35.000,00
<b>1</b>	Permiso de Sanitario de funcionamiento (\$100)	58.500,00
<b>1</b>	Póliza del INS	80.000,00
<b>Total en ¢</b>		<b>237.490,00</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 34, se estiman los gastos por los permisos, patentes, póliza y seguros necesarios para el funcionamiento del abastecedor. El monto se promedia por costo anual, aumento según tasa de inflación.

## CAPÍTULO VIII ESTUDIO AMBIENTAL

El Abastecedor Cooperativo Comunal estará ubicado en la provincia de San José, en el cantón de Puriscal, específicamente en el distrito de Chires; ubicado a un costado de la plaza de deportes de la comunidad de Gamalotillo.

Es de suma importancia mencionar que el local que se alquilará para establecer el abastecedor ya está construido y es propiedad de la Asociación de Desarrollo de Gamalotillo.

### 8.1 Área de Influencia Directa

El proyecto estará localizado en el distrito de Chires de Puriscal. Los siguientes barrios y poblados, según división territorial administrativa de la República, serán directamente beneficiados con el proyecto: La comunidad de Gamalotillo 1, Gamalotillo 2 y Gamalotillo 3 del distrito de Chires de Puriscal.

### 8.2 Identificación y Categorización del Tipo de Evaluación de Impacto Ambiental

Existen diferentes tipologías de proyectos, a los cuales, por lineamientos nacionales y municipales, se les debe aplicar un instrumento que permita considerar los impactos en el medio ambiente, los autores Castro R. y Cordero S. mencionan la importancia de no omitir este proceso de clasificación para decidir si es necesario realizar una EIA.

Para la clasificación de este proyecto se utilizó la matriz propuesta por Castro R. y Cordero S. El objetivo de aplicar la misma al proyecto es el lograr una mejor clasificación del proyecto según los impactos que genere. Convirtiéndose en la base de la cual se establecerá el rango de las potencialidades de posibles impactos que genere el proyecto positivos o negativos.

Esta matriz según los autores “funge como un medio para sugerir si el proyecto requiere de un EIA o si por el contrario necesita un estudio más práctico y sencillo, según las características del proyecto y la legislación ambiental de cada país (S, 1998).

El uso de la siguiente matriz constituye un estudio preliminar que tratara de clasificar los impactos con base en la siguiente puntuación.

**Tabla N° 35 Puntuación de Impacto para el Abastecedor**

<b>Impacto</b>	<b>Puntuación</b>				
<b>Variación de la Calidad Ambiental</b>	Positivo 0	Negativo 1			
<b>Intensidad (grado de destrucción)</b>	Total 3	Notable 2	Medio 1	Mínimo 0	
<b>Extensión (localización o alcance, posible impacto en el área del proyecto)</b>	Puntuación 0	Parcial 1	Extremo 1	Total 3	Ubicación Crítica 4
<b>Momento en que se manifiesta</b>	Inmediato 0	Corto Plazo 1	Mediano Plazo 2	Largo Plazo 3	Momento Crítico 4
<b>Presencia Temporal</b>	Fugaz 0	Temporal 1	Pertinaz 2	Permanente 3	
<b>Capacidad de Recuperación</b>	Irrecuperable 4	Irreversible 3	Reversible 2	Mitigable 1	Recuperable 0
<b>Interrelación acciones y efectos</b>	Simple 0	Acumulativo 1	Sinérgico 2		

*Fuente: Elaboración propia a partir de Castro R. y Cordero S.*

Los autores proponen que la matriz puede luego integrarse con la clasificación utilizada por el Banco Mundial, para efectos de comunicación homologación con los siguientes procedimientos.

**Tabla N° 36 Procedimientos de la Matriz**

PUNTUACIÓN	CATEGORIA	
Entre 80 y 130	A	Requiere una evaluación de EIA completa. En esta categoría se asignan aquellos proyectos cuyos impactos adversos pueden ser sentidos, irreversibles y diversos tal como es el caso de una represa hidroeléctrica, una autopista o una explotación minera, etc.
Entre 30 y 80	B	Requieren un análisis ambiental más limitado, ya que los impactos probables son menos significados y no son tan numerosos, sentidos, o diversos como en la categoría A. Muy pocos de los impactos causados son irreversibles, se pueden diseñar fácilmente medidas de mitigación o remediación de los impactos. Eje. Una urbanización, dependiendo de su naturaleza, magnitud y ubicación.
Entre 0 y 30	C	Los proyectos de esta categoría no requieren de una EIA, pues es poco probable que se presenten impactos ambientales importantes. Esto no quiere decir que estén totalmente libres de impactos, ya que por ejemplo en un proyecto de salud se pueden tener problemas con la eliminación de los desechos médicos.

*Fuente: Elaboración propia a partir de Castro R. y Cordero S*

Para el caso del proyecto se aplicó la siguiente la matriz utilizada por el Banco Mundial para los Estudios de Impacto Ambiental sus valores están basados en las dos tablas anteriores, las cuales detallan el valor de cada columna con su respectivo puntaje.

Tabla N° 37 Matriz Banco Mundial EIA

	Variación de la calidad ambiental		Intensión grado de destrucción			Extensión					Momento en que se manifiesta					Persistencia Temporal				Capacidad de Recuperación					Interrelación de acciones y/o defectos			Periodicidad			Necesidad de aplicación Medidas Correctivas						
	Positivo	Negativo	Total	Notable	Medio	Mínimo	Puntual	Parcial	Extremo	Total	Ubicación	Inmediato	Corto Plazo	Mediano	Largo Plazo	Momento	Fugaz	Temporal	Pertinaz	Permanente	Irrecuperabl	Irreversible	Reversible	Mitigale	Recuperable	Simple	Acumulativo	Sinérgico	Continuo	Discontinuo	Periódico	Aparición	Crítico	Severo	Moderado		
Efectos sobre los Humanos	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	
Efectos sobre los Seres Humanos	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Efectos sobre el agua	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
Efectos sobre el Suelo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Efectos sobre el Aire y el Clima	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Efectos indirectos y secundarios relacionados con el proyecto	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
Sumatoria Total	<b>21</b>																																				

*Fuente: elaboración propia con base en la metodología EIA del Banco Mundial.*

Según la Tabla N° 37, el proyecto del Abastecedor Cooperativo Comunal de la Comunidad de Gamalotillo de Chires de Puriscal se clasifica como un proyecto de Categoría C (bajo impacto ambiental), pues la sumatoria de la matriz del Banco Mundial utilizada dio un resultado de 21, por lo que no requiere de una evaluación de impacto ambiental, ya que los impactos son poco significativos y posibles efectos negativos son mitigables.

Este proyecto al no requerir una fase constructiva ya que las instalaciones donde se establecerá el Abastecedor Cooperativo Comunal el impacto ambiental es prácticamente muy bajo. Como posibles mitigaciones a los impactos que generará el proyecto se recomienda contar con contenedores para separar los desechos sólidos que se puedan enviar a los centros de reciclaje, así como la realización de una campaña anual de concientización dirigida a las personas habitantes de la comunidad sobre la importancia del reciclaje y la reutilización de desechos sólidos y líquidos. También la utilización eficiente de la energía eléctrica y el agua. Este proyecto no requiere contar con el permiso del SETENA para su operación.

## CAPÍTULO IX ESTUDIO FINANCIERO

A través de este estudio, se pretende determinar la pre-factibilidad financiera del Abastecedor, de acuerdo a los costos de inversión y operación en que este incurra, así como de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto.

### 9.1 Inversión

Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, es decir, son los desembolsos que los accionistas afrontan para la ejecución del proyecto.

#### 9.1.1 Inversión Fija o Tangible

La inversión comprende el conjunto de bienes que no son motivo de transacciones corriente por parte de la empresa. Se adquieren una vez durante la etapa de instalación y se utilizan a lo largo de la vida útil. Su valor monetario constituye el capital fijo de la empresa.

Para este proyecto, el equipo y el mobiliario es donado a través de un financiamiento no rembolsable por el INDER, se incluye en este ítem, para los datos de la depreciación. Además, el capital de trabajo se va financiar por medio del programa Crédito Rural del INDER, a una tasa de interés 4% anual.

**Tabla N° 38 Cédulas Presupuestarias de la Inversión Fija o Tangible**

<b>Cédulas Presupuestarias de Costos</b>	<b>Monto en ¢</b>
Equipo y Mobiliario para el Abastecedor	1.998.800,00
Equipo y Mobiliario Diverso para Bodega	1.996.800,00
Equipo y Mobiliario para el Punto de Venta	641.000,00
Equipo y Mobiliario de Oficina	846.350,00
Útiles Diversos	96.100,00
Suministros de Limpieza y otros	168.150,00
<b>Total en ¢</b>	<b>5.747.200,00</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 38, se detalla el resumen de los cálculos realizados en diferentes capítulos.

## 9.1.2 Depreciaciones

Tabla N° 39 Depreciaciones

Descripción	Valor	Vida Útil	Depreciación Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor de desecho
Urnas 1 caras	120 000,00	5	24 000,00	24 000,00	24 000,00	24 000,00	24 000,00	24 000,00	0,00
Urnas 2 caras	356 000,00	5	71 200,00	71 200,00	71 200,00	71 200,00	71 200,00	71 200,00	0,00
Urna (mostrador)	600 000,00	5	120 000,00	120 000,00	120 000,00	120 000,00	120 000,00	120 000,00	0,00
Cámara de congelación o enfriamiento	385 000,00	10	38 500,00	38 500,00	38 500,00	38 500,00	38 500,00	38 500,00	192 500,00
Congelador para carnes y embutidos	423 000,00	10	42 300,00	42 300,00	42 300,00	42 300,00	42 300,00	42 300,00	211 500,00
Estante para cajas de verduras y hortalizas	60 000,00	5	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	0,00
CPU para punto de venta	425 000,00	6	70 833,33	70 833,33	70 833,33	70 833,33	70 833,33	70 833,33	70 833,33
Impresora POS (tiquete electrónico)	45 000,00	3	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	0,00	0,00	0,00
Lector de punto de venta	40 000,00	3	13 333,33	13 333,33	13 333,33	13 333,33	0,00	0,00	0,00
Accesorios para pos (lector de tarjetas)	30 000,00	3	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	0,00	0,00	0,00
Mueble de madera	85 000,00	3	28 333,33	28 333,33	28 333,33	28 333,33	0,00	0,00	0,00
Escritorio	148 750,00	7	21 250,00	21 250,00	21 250,00	21 250,00	21 250,00	21 250,00	42 500,00
Sumadora eléctrica	9 000,00	3	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	0,00	0,00	0,00
Silla ergonómica	125 000,00	10	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	62 500,00
Sillas de espera	33 000,00	10	3 300,00	3 300,00	3 300,00	3 300,00	3 300,00	3 300,00	16 500,00
CPU para la Oficina	425 000,00	6	70 833,33	70 833,33	70 833,33	70 833,33	70 833,33	70 833,33	70 833,33
Impresora	75 000,00	3	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	0,00	0,00	0,00
Telefono inalámbrico	27 000,00	3	9 000,00	9 000,00	9 000,00	9 000,00	0,00	0,00	0,00
Escalera tipo tijera	33 500,00	5	6 700,00	6 700,00	6 700,00	6 700,00	6 700,00	6 700,00	0,00
Lámina Perforada (estante con 5 estantes)	216 000,00	5	43 200,00	43 200,00	43 200,00	43 200,00	43 200,00	43 200,00	0,00
Fregadero acero inoxidable dos tanques	260 000,00	10	26 000,00	26 000,00	26 000,00	26 000,00	26 000,00	26 000,00	130 000,00
Mesa de Trabajo Industrial	185 000,00	10	18 500,00	18 500,00	18 500,00	18 500,00	18 500,00	18 500,00	92 500,00
Generador de corriente	890 000,00	10	89 000,00	89 000,00	89 000,00	89 000,00	89 000,00	89 000,00	445 000,00
Sillas metálicas	87 000,00	10	8 700,00	8 700,00	8 700,00	8 700,00	8 700,00	8 700,00	43 500,00
Extintores	304 000,00	20	15 200,00	15 200,00	15 200,00	15 200,00	15 200,00	15 200,00	228 000,00
<b>Total</b>				<b>797 683,33</b>	<b>797 683,33</b>	<b>797 683,33</b>	<b>694 016,67</b>	<b>694 016,67</b>	<b>1 606 166,67</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 39, se detalla el equipo y mobiliario necesario para el iniciar el funcionamiento del nuevo abastecedor. Se presenta la depreciación de cada uno de los artículos y se proyecta el total para los siguientes cinco (5) años.

## 9.2 Diferida o Intangible

Se caracteriza por la inmaterialidad de los bienes de propiedad de la empresa necesarios para su funcionamiento, y que incluyen: servicios necesarios para el estudio e implantación del proyecto, asistencia técnica, gastos preoperativos y de instalación.

**Tabla N° 40 Cédulas Presupuestarias de Inversión Diferida o Intangible**

<b>Cédulas Presupuestarias de Gastos</b>	<b>Monto</b>
Inversión para la apertura (rotulación)	1 028 300,00
Remodelación de la Obra Física	818 150,00
Programa de Facturación	250 000,00
Permisos, patentes, póliza y seguros	1 368 216,05
Anticipo por arrendamiento	45 000,00
<b>Total, en ¢</b>	<b>3 509 666,05</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla N° 40, se detalla el resumen de los cálculos realizados en diferentes capítulos.

## 9.3 Capital de Trabajo Operativo

El capital de trabajo operativo, es aquel capital que necesitan las empresas para atender las operaciones de producción o distribución de bienes o servicios o de ambas.

Desde un punto de vista práctico, está representado por el capital adicional (distinto de la inversión en activo fijo y diferido) con que hay que contar para que empiece a funcionar la empresa; esto es financiar la primera producción antes de recibir ingresos; entonces, debe comprarse materia prima, pagar mano de obra directa que la transforme, y contar con cierta cantidad en efectivo para sufragar los gastos diarios de la empresa. El objetivo del capital de

trabajo es asegurar que el negocio pueda realizar sus operaciones interrumpidamente durante un ciclo del negocio y generar la rentabilidad necesaria.

Para este proyecto, se fija un capital de trabajo en un mes, asumiendo que es el tiempo necesario para que el abastecedor posea un nivel de ventas tal que genere sus propios ingresos.

**Tabla N° 41 Detalle de Inversión en Capital de Trabajo**

<b>Descripción</b>	<b>Monto en ¢</b>
Salarios y cargas sociales	500.982,21
Pago de servicios públicos	71.000,00
Arrendamiento (Obra Física)	45.000,00
Balance de insumos	7.065.033,90
<b>Total en ¢</b>	<b>7.682.016,11</b>

*Fuente: Elaboración propia, resumen de las cédulas presupuestarias anteriores*

En la tabla N°41, se detalla el resumen de los cálculos realizados en diferentes capítulos.

#### 9.4 Amortización

A continuación, se presenta la tabla de amortización en relación al financiamiento para el capital de trabajo del nuevo abastecedor.

**Tabla N° 42 Cedula Presupuestaria de la Amortización**

<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN CON CUOTA FIJA</b>		
<b>EN COLONES (¢)</b>		
Monto del Préstamo	7.682.016,11	
Interés Mensual	0,333%	4% anual
Periodos Mensuales	60	
Cuota Fija Mensual	141.474,63	

N° Periodos	Saldo Inicial	Cuota Fija	Interés	Abono al Capital	Saldo Final
0					7.682.016,11
1	7.682.016,11	141.474,63	25.604,16	115.870,47	7.566.145,64
2	7.566.145,64	141.474,63	25.217,96	116.256,67	7.449.888,97
3	7.449.888,97	141.474,63	24.830,48	116.644,15	7.333.244,82
4	7.333.244,82	141.474,63	24.441,70	117.032,93	7.216.211,89
5	7.216.211,89	141.474,63	24.051,63	117.423,00	7.098.788,89
6	7.098.788,89	141.474,63	23.660,26	117.814,37	6.980.974,52
7	6.980.974,52	141.474,63	23.267,59	118.207,04	6.862.767,48
8	6.862.767,48	141.474,63	22.873,60	118.601,03	6.744.166,45
9	6.744.166,45	141.474,63	22.478,31	118.996,33	6.625.170,12
10	6.625.170,12	141.474,63	22.081,69	119.392,94	6.505.777,18
11	6.505.777,18	141.474,63	21.683,76	119.790,88	6.385.986,30
12	6.385.986,30	141.474,63	21.284,49	120.190,14	6.265.796,16
13	6.265.796,16	141.474,63	20.883,90	120.590,73	6.145.205,43
14	6.145.205,43	141.474,63	20.481,97	120.992,66	6.024.212,77
15	6.024.212,77	141.474,63	20.078,70	121.395,93	5.902.816,84
16	5.902.816,84	141.474,63	19.674,09	121.800,54	5.781.016,29
17	5.781.016,29	141.474,63	19.268,13	122.206,51	5.658.809,79
18	5.658.809,79	141.474,63	18.860,81	122.613,82	5.536.195,97
19	5.536.195,97	141.474,63	18.452,14	123.022,49	5.413.173,48
20	5.413.173,48	141.474,63	18.042,11	123.432,53	5.289.740,95
21	5.289.740,95	141.474,63	17.630,71	123.843,93	5.165.897,03
22	5.165.897,03	141.474,63	17.217,93	124.256,70	5.041.640,33
23	5.041.640,33	141.474,63	16.803,79	124.670,85	4.916.969,48
24	4.916.969,48	141.474,63	16.388,26	125.086,37	4.791.883,11
25	4.791.883,11	141.474,63	15.971,35	125.503,29	4.666.379,82
26	4.666.379,82	141.474,63	15.553,04	125.921,59	4.540.458,24
27	4.540.458,24	141.474,63	15.133,35	126.341,29	4.414.116,95
28	4.414.116,95	141.474,63	14.712,25	126.762,38	4.287.354,57
29	4.287.354,57	141.474,63	14.289,75	127.184,88	4.160.169,69
30	4.160.169,69	141.474,63	13.865,85	127.608,79	4.032.560,90

31	4.032.560,90	141.474,63	13.440,53	128.034,11	3.904.526,80
32	3.904.526,80	141.474,63	13.013,79	128.460,84	3.776.065,95
33	3.776.065,95	141.474,63	12.585,63	128.889,00	3.647.176,95
34	3.647.176,95	141.474,63	12.156,04	129.318,59	3.517.858,36
35	3.517.858,36	141.474,63	11.725,02	129.749,61	3.388.108,74
36	3.388.108,74	141.474,63	11.292,57	130.182,07	3.257.926,68
37	3.257.926,68	141.474,63	10.858,67	130.615,96	3.127.310,72
38	3.127.310,72	141.474,63	10.423,33	131.051,31	2.996.259,41
39	2.996.259,41	141.474,63	9.986,53	131.488,10	2.864.771,31
40	2.864.771,31	141.474,63	9.548,28	131.926,35	2.732.844,96
41	2.732.844,96	141.474,63	9.108,57	132.366,06	2.600.478,90
42	2.600.478,90	141.474,63	8.667,40	132.807,24	2.467.671,66
43	2.467.671,66	141.474,63	8.224,75	133.249,88	2.334.421,78
44	2.334.421,78	141.474,63	7.780,63	133.694,00	2.200.727,78
45	2.200.727,78	141.474,63	7.335,03	134.139,61	2.066.588,17
46	2.066.588,17	141.474,63	6.887,94	134.586,69	1.932.001,48
47	1.932.001,48	141.474,63	6.439,36	135.035,27	1.796.966,20
48	1.796.966,20	141.474,63	5.989,29	135.485,34	1.661.480,86
49	1.661.480,86	141.474,63	5.537,72	135.936,92	1.525.543,94
50	1.525.543,94	141.474,63	5.084,64	136.389,99	1.389.153,95
51	1.389.153,95	141.474,63	4.630,05	136.844,58	1.252.309,37
52	1.252.309,37	141.474,63	4.173,95	137.300,69	1.115.008,68
53	1.115.008,68	141.474,63	3.716,32	137.758,31	977.250,37
54	977.250,37	141.474,63	3.257,18	138.217,46	839.032,92
55	839.032,92	141.474,63	2.796,50	138.678,14	700.354,78
56	700.354,78	141.474,63	2.334,28	139.140,35	561.214,43
57	561.214,43	141.474,63	1.870,53	139.604,10	421.610,33
58	421.610,33	141.474,63	1.405,23	140.069,41	281.540,92
59	281.540,92	141.474,63	938,38	140.536,26	141.004,66
60	141.004,66	141.474,63	469,97	141.004,66	0,00

*Fuente: Elaboración propia*

En la tabla N° 42, se presenta las condiciones crediticias y la tabla de amortización del financiamiento del proyecto (capital de trabajo). El monto del préstamo es de ¢7.682.016,11 a una tasa de interés del 4% anual, plazo 60 meses (5 años) y con una cuota fija de ¢141.474,63 por mes. El préstamo se hará a través de la línea de negocios del INDER.

### 9.5 Definición de los Impuestos Parafiscales

Al ser una cooperativa de autogestión no se le incluye el impuesto de renta. **Ley 4179**, Capítulo VII, De los saldos y excedentes Artículo 78.- Para los efectos legales y de acuerdo con los principios establecidos en el artículo 3°, se estimará que las cooperativas no tienen utilidades. Los saldos a favor que arroja la liquidación del ejercicio económico correspondiente, son ahorros o excedentes que pertenecen a sus miembros, producidos por la gestión económica de la asociación, y por ello no se pagará el Impuesto sobre la Renta.

Según, la Ley 4179, en su artículo 114 sobre el destino de los excedentes netos “Cargas Parafiscal” para el caso de autogestión es las un 10% conformado de la siguiente manera de forma obligatoria

- El 4% a la formación de un fondo para la promoción y capacitación de empresas cooperativas de autogestión, que será manejado por la Comisión Permanente de Cooperativas de Autogestión.
- El 5% se destinará al fortalecimiento del fondo nacional de cooperativas de autogestión.
- El 1% para el Consejo Nacional de Cooperativas.

### 9.6 Definición de la Repartición de los Excedentes

En cuanto a la distribución de excedentes el artículo 114 de la Ley 4179, establece que los excedentes netos deberán destinarse obligatoriamente y por decisión de la Asamblea:

- Distribuir el saldo entre los socios en proporción a su aporte de trabajo, para lo cual la empresa llevará un control de las horas trabajadas por sus socios, sirviendo dicho control de base para la distribución de los excedentes entre los mismos, según los estatutos de la empresa.
- Cualquier otro fin establecido en los estatutos o que determine la asamblea.

La distribución o repartición de excedentes que en el caso de COOPEGAMAMUJER RL., en el primer año, según por el estatuto de la cooperativa, deciden invertir la totalidad de los excedentes de la operación.

Para los siguientes años deciden distribuir el 20% de los excedentes de la operación entre las mujeres cooperativistas, siempre y cuando, no tengan ningún compromiso financiero, que impida la repartición.

### 9.7 Aporte de Capital

Según el estatuto de la cooperativa, las mujeres cooperativistas para el primer año aportaran mil quinientos colones (¢1.500,00) mensuales, para los siguientes años se indica un aumento de quinientos colones (¢500,00).

### 9.8 Definición de la Tasa de Capital

Dentro de la evaluación financiera es indispensable establecer en primera instancia la tasa de capital, que también conocida como Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) o tasa de descuento, ya que la misma establece el rendimiento que se desea obtener por la inversión realizada en el proyecto.

La tasa de capital para este proyecto se define como tasa básica pasiva más tasa activa (recursos de terceros) y más la inflación. Según el Banco Central de Costa Rica la tasa básica pasiva para el mes de noviembre de 2019 es de 5.50%, la tasa activa corresponde al financiamiento del INDER el cual es de 4% anual y la inflación para el tercer trimestre según la variación interanual es de 3.2%., obteniendo una tasa de costo de capital de 12.7%.

## 9.9 Flujo Efectivo

Tabla N° 43 Flujo de Efectivo Proyectado en Colones

DETALLE	INVERSIÓN	AÑO				
		1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>						
Ventas		109 747 864,54	110 845 343,18	111 920 543,01	112 961 404,06	113 966 760,56
(-)Costo Mercadería Vendida		84 780 406,80	85 662 123,03	86 518 744,26	87 357 976,08	88 170 405,26
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>24 967 457,74</b>	<b>25 183 220,15</b>	<b>25 401 798,75</b>	<b>25 603 427,98</b>	<b>25 796 355,30</b>
<b>GASTOS</b>						
(-)Salarios y cargas		6 011 786,56	6 147 652,93	6 286 589,89	6 428 666,82	6 573 954,69
(-)Otros Gastos Administrativos		1 197 490,00	1 235 809,68	1 275 355,59	1 316 166,97	1 358 284,31
(-)Gastos de Mercadeo		1 140 800,00	197 500,00	203 820,00	210 342,24	217 073,19
(-)Gastos Operativos		2 505 150,00	1 642 000,00	1 694 544,00	1 748 769,41	1 804 730,03
(-)Depreciación		797 683,33	797 683,33	797 683,33	694 016,67	694 016,67
(-)Intereses		281 475,64	223 782,53	163 739,16	101 249,77	36 214,73
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>11 934 385,53</b>	<b>797 683,33</b>	<b>797 683,33</b>	<b>694 016,67</b>	<b>694 016,67</b>
<b>EXCEDENTES DE LA OPERACIÓN</b>		<b>13 033 072,20</b>	<b>24 385 536,82</b>	<b>24 604 115,42</b>	<b>24 909 411,31</b>	<b>25 102 338,63</b>
(-) Cargas Parafiscal		1 303 307,22	2 438 553,68	2 460 411,54	2 490 941,13	2 510 233,86
<b>EXCEDENTE NETO ANTES DE REPARTICIÓN DE EXCEDENTES</b>		<b>11 729 764,98</b>	<b>21 946 983,14</b>	<b>22 143 703,88</b>	<b>22 418 470,18</b>	<b>22 592 104,77</b>
<b>(+) AJUSTES POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES</b>						
(+) Depreciación		797 683,33	797 683,33	797 683,33	694 016,67	694 016,67
<b>(-) EGRESOS NO AFECTOS A IMPUESTOS</b>						
(-) Inversión (Capital de Trabajo)	- 7 682 016,11					
(-) Inversión (Inicial)	- 9 301 866,05					
(-) Amortización de deuda		1 416 219,95	1 473 913,05	1 533 956,43	1 596 445,82	1 661 480,86
<b>(+) INGRESOS NO AFECTOS A IMPUESTOS</b>						
(+) Aporte Capital Social	605 000,00	288 000,00	384 000,00	480 000,00	576 000,00	672 000,00
(+) Financiamiento	7 682 016,11					
(+) Valor de desecho de los activos						1 606 166,67
(+) Recuperación del capital de trabajo						7 682 016,11
<b>REPARTICIÓN DE EXCEDENTES</b>			4 389 396,63	4 428 740,78	4 483 694,04	4 518 420,95
<b>FUJO DE CAJA NETO</b>	- 8 696 866,05	<b>11 399 228,37</b>	<b>17 265 356,79</b>	<b>17 458 690,00</b>	<b>17 608 346,99</b>	<b>27 066 402,40</b>
<b>FUJO DE CAJA ACUMULADO</b>		<b>11 399 228,37</b>	<b>28 664 585,16</b>	<b>46 123 275,16</b>	<b>63 731 622,16</b>	<b>90 798 024,56</b>
<b>COSTO DE CAPITAL</b>	12,70%	<b>Total de Inversión</b>		<b>16 983 882,16</b>		
<b>TIR</b>	157,43%	<b>PRI(2)= (16.983.882,16/28.664.585,16)</b>				
<b>VAN</b>	53 009 928,29	0,59				
		7,11		Meses		
		3		Días		
		<b>1 año 7 meses con 3 días</b>				

Fuente: Elaboración propia

En la tabla N° 43, se detalla el flujo de caja proyectado, resumen de todos los datos de los diferentes capítulos del trabajo de investigación. Para este trabajo, se proyectan cinco (5) años. Para dicho proyecto, se puede indicar que el flujo de la operación, el cual se encuentra antes de la amortización del financiamiento (capital de trabajo), es positivo en todos los periodos, lo cual es muy positivo. En el proyecto el capital de trabajo está 100% a mediado del plazo (5 años), lo cual carga drásticamente al flujo de caja. Cabe mencionar, que el equipo y mobiliario requerido para este proyecto es adquirido mediante fondo no rembolsable solicitado al INDER, por lo cual no se indica en el flujo la adquisición del mismo.

## 9.10 Indicadores Financieros de Rentabilidad

Para este proyecto, se determinó los siguientes indicadores

### 9.10.1 Valor Actual Neto

Arroja la suma de ¢53.009.928,29 lo cual significa que las mujeres cooperativistas van a recibir de este proyecto dicha suma como flujo de caja una vez liquidado el proyecto, con una tasa de costo de capital de 12.7%,

### 9.10.2 Tasa Interna de Retorno

Este indicador nos ofrece una tasa de retorno de inversión del 157,43%, la cual es muy aceptable, debido a que se encuentra muy por encima de la tasa de costo de capital que es de 12.7%, para este proyecto, aunado a ello, el proyecto es rentable debido a que el financiamiento del capital de trabajo es de un 100% con una tasa de un 4% anual.

### 9.10.3 Periodo de Recuperación de Inversión

Para este nuevo abastecedor se determina que la recuperación de la inversión inicial (capital de trabajo) se da en el segundo año, específicamente a 1 año, 7 meses y 3 días 10 meses y 18 días, lo cual es un periodo muy aceptable según las políticas de la cooperativa y tomando en cuenta que esta inversión es financiada 100% por una línea de financiamiento del INDER a un plazo de 5 años (60 meses) y con una tasa de 4% anual.

### 9.11 Análisis de Sensibilidad

A continuación, se presentan dos diseños sensibilizando el flujo de caja con el objetivo de analizar los riesgos o cambios en el mismo cuando la rentabilidad es mayor o menor al TIR. Para realizar los diseños se optó por modificar la demanda y el porcentaje de ganancia.

#### 9.11.1 Sensibilización Negativa

**Tabla N° 44 Análisis de Sensibilidad Negativa**

<b>Año</b>	<b>Porcentaje de Aumento de población</b>	<b>Costo de Mercadería (Demanda Sensibilizada 25% menos)</b>	<b>Inversión Projectada</b>	<b>Porcentaje de Ganancia (Sensibilizada 8,62% menos)</b>	<b>Utilidad Bruta en ¢</b>
<b>2020</b>	1,04%	63.585.305	64.246.592	19,50%	76.774.678
<b>2021</b>	1,00%	64.246.592	64.889.058	19,50%	77.542.425
<b>2022</b>	0,97%	64.889.058	65.518.482	19,50%	78.294.586
<b>2023</b>	0,93%	65.518.482	66.127.804	19,50%	79.022.726
<b>2024</b>	0,89%	66.127.804	66.716.341	19,50%	79.726.028

*Fuente: Elaboración propia*

A continuación, en la tabla N° 45, se detalla el análisis de sensibilidad negativa, se realiza el ejercicio de sensibilidad para examinar el comportamiento de la Tasa Interna de Retorno y el Periodo de Recuperación. Se determinó disminuir la demanda (Costo de Mercadería) en un 25% y el porcentaje de ganancia en 8.62% dando como resultado 19.50%. Por lo tanto, al aplicar estas modificaciones, se obtiene un TIR de 79,31%, en relación al flujo de efectivo real es menor en 78.12%, es decir, más del 50%, sin embargo, este sigue siendo mayor a la tasa de Costo Capital la cual es de 12.7%, en un 66.61%, por lo que aún está ganando interés sobre el saldo no recuperado de la inversión durante el proyecto, es decir, que todavía alcanzara la rentabilidad mínima que se le está pidiendo a la inversión. Este proyecto debe de ser administrado de forma eficiente, para que las ventas no se disminuyan según lo proyectado y lograr obtener el proyecto en el plazo estipulado.

Tabla N° 45 Flujo de Caja con Sensibilidad Negativa (TIR –PRI)

DETALLE	INVERSIÓN	AÑO				
		1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>						
Ventas		76 774 677,77	77 542 424,54	78 294 586,06	79 022 725,71	79 726 027,97
(-)Costo Mercadería Vendida		64 246 592,27	64 889 058,20	65 518 482,06	66 127 803,94	66 716 341,40
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>12 528 085,49</b>	<b>12 653 366,35</b>	<b>12 776 104,00</b>	<b>12 894 921,77</b>	<b>13 009 686,57</b>
<b>GASTOS</b>						
(-)Salarios y cargas		6 011 786,56	6 147 652,93	6 286 589,89	6 428 666,82	6 573 954,69
(-)Otros Gastos Administrativos		1 197 490,00	1 235 809,68	1 275 355,59	1 316 166,97	1 358 284,31
(-)Gastos de Mercadeo		1 140 800,00	197 500,00	203 820,00	210 342,24	217 073,19
(-)Gastos Operativos		2 505 150,00	1 642 000,00	1 694 544,00	1 748 769,41	1 804 730,03
(-)Depreciación		797 683,33	797 683,33	797 683,33	694 016,67	694 016,67
(-)Intereses		194 151,67	154 357,06	112 941,32	69 838,41	24 979,60
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>11 847 061,56</b>	<b>797 683,33</b>	<b>797 683,33</b>	<b>694 016,67</b>	<b>694 016,67</b>
<b>EXCEDENTES DE LA OPERACIÓN</b>		<b>681 023,94</b>	<b>11 855 683,01</b>	<b>11 978 420,67</b>	<b>12 200 905,10</b>	<b>12 315 669,91</b>
(-) Cargas Parafiscal		68 102,39	1 185 568,30	1 197 842,07	1 220 090,51	1 231 566,99
<b>EXCEDENTE NETO ANTES DE REPARTICIÓN DE EXCEDENTES</b>		<b>612 921,54</b>	<b>10 670 114,71</b>	<b>10 780 578,60</b>	<b>10 980 814,59</b>	<b>11 084 102,92</b>
<b>(+) AJUSTES POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES</b>						
(+) Depreciación		797 683,33	797 683,33	797 683,33	694 016,67	694 016,67
<b>(-) EGRESOS NO AFECTOS A IMPUESTOS</b>						
(-) Inversión (Capital de Trabajo)	- 5 298 775,43					
(-) Inversión (Inicial)	- 6 976 399,54					
(-) Amortización de deuda		976 857,03	1 016 651,64	1 058 067,38	1 101 170,29	1 146 029,09
<b>(+) INGRESOS NO AFECTOS A IMPUESTOS</b>						
(+) Aporte Capital Social	605 000,00	288 000,00	384 000,00	480 000,00	576 000,00	672 000,00
(+) Financiamiento	5 298 775,43					
(+) Valor de desecho de los activos						1 606 166,67
(+) Recuperación del capital de trabajo						5 298 775,43
<b>REPARTICIÓN DE EXCEDENTES</b>			2 134 022,94	2 156 115,72	2 196 162,92	2 216 820,58
<b>FUJO DE CAJA NETO</b>	- 6 371 399,54	<b>721 747,85</b>	<b>8 701 123,46</b>	<b>8 844 078,84</b>	<b>8 953 498,06</b>	<b>15 992 212,00</b>
<b>FUJO DE CAJA ACUMULADO</b>		<b>721 747,85</b>	<b>9 422 871,31</b>	<b>18 266 950,15</b>	<b>27 220 448,20</b>	<b>43 212 660,20</b>
<b>COSTO DE CAPITAL</b>	12,70%	Total de Inversión		12 275 174,97		
<b>TIR</b>	79,31%	PRI(3)=(12.275.174,97/18.266.950,15)		0,67		
<b>VAN</b>	21 644 194,89	8,06		Meses		
		2		Días		
		3 años ocho mes y 2 días				

Fuente: Elaboración propia.

## 9.11.2 Sensibilización Positiva

**Tabla N° 46 Análisis de Sensibilidad Positiva (TIR –PRI)**

<b>Año</b>	<b>Porcentaje de Aumento de población</b>	<b>Costo de Mercadería (Demanda Sensibilizada 25% más)</b>	<b>Inversión Proyectada</b>	<b>Porcentaje de Ganancia (Sensibilizada 8,62% más)</b>	<b>Utilidad Bruta en ¢</b>
<b>2020</b>	1,04%	105.975.509	107.077.654	36,74%	146.417.984
<b>2021</b>	1,00%	107.077.654	108.148.430	36,74%	147.882.164
<b>2022</b>	0,97%	108.148.430	109.197.470	36,74%	149.316.621
<b>2023</b>	0,93%	109.197.470	110.213.007	36,74%	150.705.265
<b>2024</b>	0,89%	110.213.007	111.193.902	36,74%	152.046.542

*Fuente: Elaboración propia.*

A continuación, en la tabla N° 47 se detalla el análisis de sensibilidad positiva, se realiza el ejercicio de sensibilidad para examinar el comportamiento de la Tasa Interna de Retorno y el Periodo de Recuperación. El TIR aumenta a un rendimiento de 263,81% en relación al estimado en el proyecto inicial, este porcentaje se encuentra muy por encima del costo de capital (12.7%). También aumenta el capital de trabajo, el cual es necesario e indispensable para iniciar el proyecto, sin embargo, su periodo de recuperación, disminuye a 4 meses y 12 días.

Tabla N° 47 Análisis de Sensibilidad Positiva

DETALLE	INVERSIÓN	AÑO				
		1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>						
Ventas		146 417 983,79	147 882 163,63	149 316 620,62	150 705 265,19	152 046 542,05
(-)Costo Mercadería Vendida		107 077 653,79	108 148 430,33	109 197 470,10	110 213 006,57	111 193 902,33
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>39 340 330,00</b>	<b>39 733 733,30</b>	<b>40 119 150,51</b>	<b>40 492 258,61</b>	<b>40 852 639,72</b>
<b>GASTOS</b>						
(-)Salarios y cargas		6 011 786,56	6 147 652,93	6 286 589,89	6 428 666,82	6 573 954,69
(-)Otros Gastos Administrativos		1 197 490,00	1 235 809,68	1 275 355,59	1 316 166,97	1 358 284,31
(-)Gastos de Mercadeo		1 140 800,00	197 500,00	203 820,00	210 342,24	217 073,19
(-)Gastos Operativos		2 505 150,00	1 642 000,00	1 694 544,00	1 748 769,41	1 804 730,03
(-)Depreciación		797 683,33	797 683,33	797 683,33	694 016,67	694 016,67
(-)Intereses		323 586,11	257 261,76	188 235,53	116 397,35	41 632,67
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>11 976 496,00</b>	<b>797 683,33</b>	<b>797 683,33</b>	<b>694 016,67</b>	<b>694 016,67</b>
<b>EXCEDENTES DE LA OPERACIÓN</b>		<b>27 363 834,00</b>	<b>38 936 049,97</b>	<b>39 321 467,18</b>	<b>39 798 241,95</b>	<b>40 158 623,05</b>
(-)Cargas Parafiscal		2 736 383,40	3 893 605,00	3 932 146,72	3 979 824,19	4 015 862,30
<b>EXCEDENTE NETO ANTES DE REPARTICIÓN DE EXCEDENTES</b>		<b>24 627 450,60</b>	<b>35 042 444,97</b>	<b>35 389 320,46</b>	<b>35 818 417,75</b>	<b>36 142 760,74</b>
<b>(+) AJUSTES POR GASTOS NO DESEMBOLSABLES</b>						
(+) Depreciación		797 683,33	797 683,33	797 683,33	694 016,67	694 016,67
<b>(-) EGRESOS NO AFECTOS A IMPUESTOS</b>						
(-) Inversión (Capital de Trabajo)	- 8 831 292,38					
(-) Inversión (Inicial)	- 10 103 686,90					
(-) Amortización de deuda		1 628 095,05	1 694 419,40	1 763 445,63	1 835 283,81	1 910 048,49
<b>(+) INGRESOS NO AFECTOS A IMPUESTOS</b>						
(+) Aporte Capital Social	605 000,00	288 000,00	384 000,00	480 000,00	576 000,00	672 000,00
(+) Financiamiento	8 831 292,38					
(+) Valor de desecho de los activos						1 606 166,67
(+) Recuperación del capital de trabajo						8 831 292,38
<b>REPARTICIÓN DE EXCEDENTES</b>			7 008 488,99	7 077 864,09	7 163 683,55	7 228 552,15
<b>FUJO DE CAJA NETO</b>	- 9 498 686,91	<b>24 085 038,89</b>	<b>27 521 219,91</b>	<b>27 825 694,07</b>	<b>28 089 467,06</b>	<b>38 807 635,82</b>
<b>FUJO DE CAJA ACUMULADO</b>		<b>24 085 038,89</b>	<b>51 606 258,80</b>	<b>79 431 952,87</b>	<b>107 521 419,93</b>	<b>146 329 055,75</b>
<b>COSTO DE CAPITAL</b>	12,70%	<b>Total de Inversión</b>		<b>18 934 979,28</b>		
<b>TIR</b>	263,81%	<b>PRI(1)= (18934979,28/24.085.038,89)</b>				
<b>VAN</b>	91 736 347,99	4,40	Meses			
		12	Días			
		<b>4 meses y 12 días</b>				

Fuente: Elaboración propia.

## CAPÍTULO XI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 10.1 Conclusiones

Al realizar este proyecto, los datos encontrados y tabulados, resultaron muy positivos para la posible apertura del nuevo Abastecedor Cooperativo Comunitario, tales como:

- En el caso del estudio de mercado, la comunidad la comprenden 83 familias, entre ellas por lo menos 1 o 2 miembros son económicamente activos.
- El 90% de las familias encuestadas, es decir, 75 familias están dispuestas a comprar sus productos alimentarios y del hogar en el nuevo almacén. El otro 10%, corresponden a 6 % probablemente no comprarían y 4% le es indiferente.
- El nicho de mercado, corresponden a las personas mayores de 18 años, información útil para determinar las características del consumidor y para desarrollar la publicidad o la promoción.
- El 70% de las personas cuentan con ingresos que oscilan entre los ¢151.236,00 y ¢329.415,00, y que realizan actividades agropecuarias o de construcción. Por otro lado, se determina que el 30% de la población tienen ingresos entre ¢329.416,00 y ¢505.075,00.
- Este estudio demostró que el principal factor decisivo de los consumidores al momento de realizar sus compras, es la cercanía del establecimiento en un 39,88% y como segundo factor es el precio de los productos, el cual influye en un 27.60 %. Para estos dos factores, el nuevo abastecedor cumpla 100% con el primer factor y para el segundo deberá establecer una estrategia de precios competitivos.
- La demanda mensual proyectada asciende ¢109.747.864,54 con una inversión en productos e insumos de ¢84.780.406,80, obteniendo ingresos por 28.12%
- Para la proyección de la demanda, se estimó según el crecimiento de la población de Costa Rica, según censo del INEC.
- En el caso del estudio técnico, el inventario, es decir el equipo y el mobiliario para iniciar el negocio es adquirido a través de un financiamiento no rembolsable por el INDER.

- La inversión inicial para la mercadería necesaria y otros gastos, se va obtener a través de un financiamiento de un 4% anual a 5 años plazo adquirido con el INDER.
- Según los datos anteriores por el flujo de caja, se determinó que este negocio es rentable, el flujo de operación para todos los periodos proyectados es positivo,
- En el caso de valor actual neto, las mujeres cooperativistas recibirán el monto de ¢7.682.016,00 como flujo de caja una vez liquidado el proyecto.
- En relación a la tasa de interna de retorno, está muy por encima de la tasa de costo de capital, según el análisis el TIR es de 157,43%. Para el periodo de recuperación de la inversión, a pesar de que es financiado 100%, se recupera en 1 año, 7 meses y 3 días.

## 10.2 Recomendaciones

Se pueden aplicar las siguientes recomendaciones:

- Contar con una estrategia de precios competitivos, para aumentar su segmento de mercado o bien para mantener el actual.
- Ofrecer un excelente servicio al cliente, con atención permanente y personalizada, con la cual se debe satisfacer a los consumidores. La administración le corresponderá buscar las capacitaciones adecuadas para que el personal se instruya.
- En el caso de la gerente, se deberá buscar e instruir a una de las asociadas para que la pueda sustituir en caso de que ésta por alguna razón no se encuentre. Esta persona será capacitada según los requerimientos del puesto.
- Contar con asesoría y capacitación permanente por parte de las instituciones públicas a la organización, en temas de fortalecimiento de capacidades en gestión organizacional y empresarial que les permita consolidar el modelo de negocio.
- Contar con un sistema integral de facturación del negocio, que permita controlar el inventario, administrar la información sobre clientes y proveedores, así como llevar el registro de cuentas por cobrar y por pagar.
- Procurar solicitar al INDER el financiamiento para la compra del terreno y la construcción del edificio posterior a los 5 años de haber iniciado el proyecto.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Bonta, P., Farber, M. (2002). *199 preguntas sobre marketing y publicidad*. Bogota, Colombia. Edición Armando Bernal. Editorial Norma.
- CONACOOOP. (2016). ¿Qué es el Comité Nacional de las mujeres cooperativas? 5 de agosto del 2018. CONACOOOP. Recuperado de: <http://conacoop.coop/cnmc/>
- De Cardenas, G. & Mora, A. (2012). *Visión panorámica del sector cooperativo en Costa Rica. Una larga historia del sector*. La Paz, Perú: Publicaciones OIT.
- Ferias del agricultor - Consejo Nacional de Producción, 30 jun. 2014. Disponible en <https://www.cnp.go.cr/ferias/>. Consultado el 8 de agosto 2018.
- Hernández, R., Fernández, C. y Batista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. Sexta Edición. Distrito Federal, México. McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A.
- INFOCOOP. (2003). Historia de Cooperativismo en Costa Rica. 03 de agosto del 2018, de INFOCOOP. Recuperado de: <http://www.infocoop.go.cr/cooperativismo/historiacostarica>
- Pérez, D. (2014) Economía Social Solidaria hace un aporte enorme que está invisibilizado. 8 de agosto del 2018. Recuperado de: <http://www.laprensalibre.cr/Noticias/detalle/1943-economia-social-solidaria-hace-un-aporte-enorme-que-esta-invisibilizado>
- PIMA. (2017). 40 años trabajando por el sistema agroalimentario nacional. 7 de agosto del 2018. Recuperado de: <http://www.pima.go.cr/pima-40-anos-trabajando-por-el-sistema-agroalimentario-nacional/>
- Presidencia de la República de Costa Rica, Comunicados Agricultura. (2018), Mercado solidario para pequeños productores se fortalece, 7 de agosto del 2018. Recuperado de: <https://presidencia.go.cr/comunicados/2018/02/mercado-solidario-para-pequenos-productores-se-fortalece/>
- Programa Estado de la Nación. (2012). *IV Censo Nacional Cooperativo*. San José, Costa Rica: INFOCOOP

Rosales. P. (2010). *La Formulación y la Evaluación de Proyectos con Énfasis en el Sector Agrícola*. San José, Costa Rica. Editorial Universidad Estatal a Distancia. EUNED.

Sapag. N., Nassir; Sapag R. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Quinta Edición. Distrito Federal, México. Editorial McGraw -Hill Interamericana Editores, S.A.

Segura, O. y Céspedes, J. (2016). *Cooperativas y su impacto al desarrollo: reconociendo vías y formas de incidencia*. San José, Costa Rica: INFOCOOP, CEDI

Vilnitzky, M. (2016). Ellas están mejor en cooperativa. El Diario, Alternativas Económicas. 04, p1. Recuperado de: [https://www.eldiario.es/alternativaseconomicas/mejor-cooperativa\\_6\\_504709563.html](https://www.eldiario.es/alternativaseconomicas/mejor-cooperativa_6_504709563.html)

## APENDICES

N° _____ Fecha __/__/__
-------------------------------

**Universidad de Costa Rica**  
 Sistema de Estudio de Posgrado  
 Maestría Profesional en Gerencia Agroempresarial



La siguiente encuesta tiene como objetivo identificar la necesidad de establecer un centro para la comercialización y abastecimiento comunitario de productos agro-alimentarios en Gamalotillo de Chiris de Puriscal

**Ubicación:** Gamalotillo de Chiris de Puriscal

1. **Género**
  - a) Femenino
  - b) Masculino
2. **Edad** \_\_\_\_\_
3. **¿Cuántas personas integran su núcleo familiar?** \_\_\_\_\_
  - a) Adultos \_\_\_\_\_
  - b) Niños \_\_\_\_\_
4. **Rango de edades de las personas que integran su núcleo familiar:**
  - a) Menores de 3 años (Cantidad \_\_\_\_)
  - b) 4 a 6 años (Cantidad \_\_\_\_)
  - c) 7 a 9 años (Cantidad \_\_\_\_)
  - d) 10 años a 12 años (Cantidad \_\_\_\_)
  - e) 13 a 15 años (Cantidad \_\_\_\_)
  - f) 16 a 18 años (Cantidad \_\_\_\_)
  - g) Mayores a 18 años (Cantidad \_\_\_\_)
5. **¿Cuál es el ingreso promedio mensual familiar?**
  - a) Menor o igual a ₡151.235
  - b) Mayor a ₡151.236 y menor o igual a ₡329.415
  - c) Mayor a ₡329.416 y menor o mayor a ₡505.075
6. **Su compra de comestibles lo realiza en:**
  - a) En la comunidad donde vive
  - b) Otro lugar especifique: \_\_\_\_\_
7. **¿En cuál de los siguientes establecimientos realiza su compra de comestibles?**
  - a) Pulpería, tienda o abastecedor
  - b) Mini-súper
  - c) Supermercado
  - d) Otro \_\_\_\_\_
8. **¿Usted realiza la compra en el establecimiento seleccionado por?**
  - a) Precio
  - b) Calidad y variedad de productos
  - c) Cercanía
  - d) Horario
  - e) Atención y servicio al cliente
  - f) Servicio express
  - g) Otro \_\_\_\_\_

**Universidad de Costa Rica**  
 Sistema de Estudio de Posgrado  
 Maestría Profesional en Gerencia Agroempresarial



- 9. ¿Con qué frecuencia realiza la compra de comestibles durante el mes?**
- Diario
  - Semanal
  - Quincenal
  - Mensual
  - Otro \_\_\_\_\_
- 10. ¿Cuál es su gasto promedio mensual en la compra de comestibles?**
- 0 - 50.000,00
  - 51.000,00 – 100.000,00
  - 101.000,00 – 150.000,00
  - 151.000,00 – 200.000,00
  - Otro \_\_\_\_\_
- 11. Del gasto promedio mensual que realiza en la compra de comestibles que monto destina para las siguientes categorías de productos:**
- Abarrotes \_\_\_\_\_
  - Cárnicos \_\_\_\_\_
  - Lácteos \_\_\_\_\_
  - Productos perecederos (verduras/ frutas) \_\_\_\_\_
  - Productos de aseo personal \_\_\_\_\_
  - Productos de limpieza \_\_\_\_\_
  - Otros \_\_\_\_\_
- 12. Si se estableciera un centro de abastecimiento en la comunidad, cuáles características considera usted que debería tener:**
- Precio
  - Calidad y variedad de productos
  - Cercanía
  - Horario
  - Atención y servicio al cliente
  - Servicio express
  - Pago de servicios públicos
  - Pedidos y venta por internet
  - Otro \_\_\_\_\_
- 13. ¿Si se estableciera un centro de abastecimiento en la comunidad con las características que usted indicó, cuál sería su intención de comprar?**
- Probablemente si compraría
  - Definitivamente compraría
  - Me es indiferente
  - Probablemente no compraría

**Entrevistador:** \_\_\_\_\_

## ANEXOS



**MUNICIPALIDAD DE PURISCAL**  
**Departamento de Control Constructivo y Desarrollo Urbano**  
**SOLICITUD DE USO DEL SUELO**

No. \_\_\_\_\_

**Datos de la Propiedad:**

**Propietario Registral:** \_\_\_\_\_

Cedula: \_\_\_\_\_ Fecha de solicitud: \_\_\_\_\_

Plano de Catastro: \_\_\_\_\_ Finca: \_\_\_\_\_ Distrito: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Al día en las obligaciones Tributarias SI  NO

Al día con la Declaración de Bienes SI  NO

Residencial  Comercial  Industria  Otros

**Especifique la actividad:**

Construcción  Ampliación  Remodelación  Otros

De: \_\_\_\_\_

(Vivienda, Apartamentos, Urbanizaciones, Condominios, Local Comercial, Oficinas, Centros Comerciales, Torre de Telecomunicaciones, Centros Recreativos, Educativos y Sociales, Parques y Agropecuario)

**Nombre del solicitante:** \_\_\_\_\_

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

Teléfono de casa: \_\_\_\_\_ Teléfono celular: \_\_\_\_\_

Correo Electrónico oficial para recibir Notificaciones: \_\_\_\_\_

Persona que le atiende: \_\_\_\_\_ Recibo No: \_\_\_\_\_

**USO EXCLUSIVO PARA EL INSPECTOR**

Punto GPS (CRTM05): \_\_\_\_\_ Fecha de la visita: \_\_\_\_\_

Descripción del sitio:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_


 Municipalidad de Puriscal  
 Departamento de Control y Desarrollo Urbano  
 Teléfono 2416 6026 ext.106 Fax 2416 0920  
 Correo electrónico: [construcciones@municipuriscal.go.cr](mailto:construcciones@municipuriscal.go.cr)


	<b>DIRECCIÓN DE OPERACIONES</b>	Rige a partir de: 21/02/14	Código: DO-PG-001-RE-001
	Solicitud de Certificado Veterinario de Operación (CVO) y Declaración Jurada para tramitar CVO	Versión 04	Página 1 de 2

### 1. Identificación de la persona solicitante

Yo: \_\_\_\_\_

Cédula de Identidad (pasaporte, residencia) No. \_\_\_\_\_ Con domicilio en:

Provincia \_\_\_\_\_ Cantón \_\_\_\_\_ Distrito \_\_\_\_\_ Caserío \_\_\_\_\_

Dirección exacta: \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_, Celular \_\_\_\_\_, Fax \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_ @ \_\_\_\_\_

A título personal o en representación de la persona jurídica:

Nombre: \_\_\_\_\_ cédula jurídica \_\_\_\_\_

Domiciliada en \_\_\_\_\_

### 2. Descripción y ubicación del establecimiento.

Nombre de fantasía o comercial: \_\_\_\_\_

Dirección exacta del establecimiento: \_\_\_\_\_

Provincia \_\_\_\_\_ Cantón \_\_\_\_\_ Distrito \_\_\_\_\_

Dirección Exacta \_\_\_\_\_

En mi condición de responsable del establecimiento antes descrito al reunir las condiciones sanitarias y legales que se requieren para el funcionamiento y el desarrollo de las actividades a realizar en este, solicito que le sea otorgado el **CERTIFICADO VETERINARIO DE OPERACIÓN (CVO)**, que señala la Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal No. 8495 y el Decreto Ejecutivo No. 34859-MAG "Reglamento General para el Otorgamiento del Certificado Veterinario de Operación", para desarrollar la(s) siguiente(s) actividad(es):

### 3. Actividades que se solicita autorizar.

Actividad Principal:

Otras actividades \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Así mismo declaro que de acuerdo a la clasificación por tamaño vigente, la actividad principal se clasifica como:

\_\_\_\_\_ (Indique: subsistencia, pequeño, mediano, grande)

Firma del solicitante

	<b>DIRECCIÓN DE OPERACIONES</b>	Rige a partir de: 21/02/14	Código: DO-PG-001-RE-001
	Solicitud de Certificado Veterinario de Operación (CVO) y Declaración Jurada para tramitar CVO	Versión 04	Página 2 de 2

**DECLARO BAJO FE DE JURAMENTO** que ostento, en relación al inmueble en el que se encuentra instalado el establecimiento para el cual solicito el otorgamiento del CVO, la condición de:

*(Indique: propietario, arrendatario, adjudicatario, poseedor, otra)*

Así mismo, **DECLARO BAJO FE DE JURAMENTO** que al momento de realizar la presente solicitud conozco la legislación aplicable a las actividades solicitadas y que el establecimiento reúne los requisitos y condiciones físicas y sanitarias exigidas para su funcionamiento

Quedo enterado que el establecimiento debe de mantener su funcionamiento dentro de los parámetros autorizados y que en caso de incurrir en violación a la legislación vigente aplicable, en especial la Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal N° 8495 del 6 de abril del 2006, el Decreto Ejecutivo N° 34859-MAG, "Reglamento General para el Otorgamiento del Certificado Veterinario de Operación" y la Ley General de Salud N° 5345, el SENASA retirará el CVO conforme a las disposiciones vigentes, sin perjuicio de otras acciones de índole administrativo o judicial.

Quedo apercibido de las consecuencias legales y judiciales, con que la legislación castiga los delitos de perjurio y falso testimonio. Asimismo, exonero de toda responsabilidad a las autoridades del Servicio Nacional de Salud Animal por el otorgamiento del CVO con base en lo declarado bajo fe de juramento.

5. Firmo en \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ horas del día \_\_\_\_\_

FIRMA: \_\_\_\_\_ Es auténtica: \_\_\_\_\_  
*(Cuando el trámite no es realizado personalmente)*

#### 6. DECLARACION DE EXISTENCIA DE ESTABLECIMIENTO EN AREAS CON PLAN REGULADOR O REGLAMENTO DE ZONIFICACION

**DECLARO BAJO FE DE JURAMENTO** que el establecimiento para el cual solicito el CVO ha desarrollado las actividades para las cuales se solicita autorización de forma pública, pacífica, notoria y de previo a la entrada en vigencia del Plan Regulador o Reglamento de Zonificación de la jurisdicción en donde éste se ubica.

7. Firmo en \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ horas del día \_\_\_\_\_

FIRMA: \_\_\_\_\_ Es auténtica: \_\_\_\_\_  
*(Cuando el trámite no es realizado personalmente)*

#### USO ADMINISTRATIVO

El suscrito (a) \_\_\_\_\_, en mi condición de funcionario(a) del Servicio Nacional de Salud Animal he confrontado la firma con la respectiva cédula de identidad del solicitante.

FIRMA DEL FUNCIONARIO OFICIAL: \_\_\_\_\_ SELLO

#### COPIA DE RECIBIDO PARA EL DECLARANTE

El señor(a) \_\_\_\_\_ ha presentado solicitud para que le sea otorgado de **CERTIFICADO VETERINARIO DE OPERACIÓN (CVO)** al ser las \_\_\_\_\_ horas del día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD \_\_\_\_\_

FIRMA DEL FUNCIONARIO OFICIAL: \_\_\_\_\_ SELLO

	MUNICIPALIDAD DE SAN JOSÉ Sección de Patentes Trámites para Patente Comercial y Licencia de Licores Autorizadas	Código: MSJ-SP-P01-SP-PR01-FM02
	Fecha de liberación: 06/12/2017	Versión: 1.2

**DECLARACION JURADA**

CT

**1. MARQUE CON UNA "X" EL TRÁMITE QUE DESEA REALIZAR**

TRÁMITE	PATENTE COMERCIAL	PATENTE DE LICORES	TRÁMITE	PATENTE COMERCIAL	PATENTE DE LICORES
1. TRASPASO		<input checked="" type="checkbox"/>	7. CAMBIO DE RAZÓN SOCIAL		<input checked="" type="checkbox"/>
2. TRASLADO		<input checked="" type="checkbox"/>	8. CAMBIO NOMBRE COMERCIAL		
3. CAMBIO DE ACTIVIDAD		<input type="checkbox"/>	9. RENOVACIÓN		
4. AMPLIACIÓN ACTIVIDAD		<input checked="" type="checkbox"/>	10. RENUNCIA		
5. AMPLIACIÓN DE AREA		<input type="checkbox"/>	11. NO EXPLOTACIÓN TEMPORAL	<input checked="" type="checkbox"/>	
6. FUSIÓN		<input checked="" type="checkbox"/>	12. REPOSICIÓN DE CERTIFICADO		

**2. COMPLETE LOS SIGUIENTES DATOS****DATOS DE LA PATENTE COMERCIAL Y/O LICENCIA DE LICORES AUTORIZADAS:**

Nombre del Patentado Comercial (Físico o jurídico): \_\_\_\_\_  
Documento de identificación o # cédula jurídica: \_\_\_\_\_  
En caso de sociedad nombre del representante legal: \_\_\_\_\_  
Número de Patente comercial: \_\_\_\_\_ Actividad Autorizada: \_\_\_\_\_  
Dirección del local comercial: \_\_\_\_\_

En caso de que involucre licencia de licores indicar: # de licencia de licores: \_\_\_\_\_

Notificaciones: Señalo como lugar o medio para recibir notificaciones: Fax: \_\_\_\_\_  
Correo electrónico: \_\_\_\_\_ Dirección en el Cantón Central de San José: \_\_\_\_\_  
Telf: \_\_\_\_\_

**3. CAMBIOS SOLICITADOS SEGÚN TRÁMITE COMERCIAL O DE LICORES (LLENAR ÚNICAMENTE LOS ÍTEMS DONDE SE DARÁN LOS CAMBIOS)**

Nuevo patentado comercial (Persona física o jurídica): \_\_\_\_\_  
Documento de identificación o # cédula jurídica: \_\_\_\_\_  
En caso de sociedad nombre del representante legal: \_\_\_\_\_  
Nuevo nombre comercial: \_\_\_\_\_  
Nueva actividad: \_\_\_\_\_ Nueva dirección comercial: Calle \_\_\_\_\_  
Avenida: \_\_\_\_\_ Distrito: \_\_\_\_\_ Otras señas: \_\_\_\_\_  
Telf: \_\_\_\_\_  
Edificio: \_\_\_\_\_ Piso: \_\_\_\_\_ Local: \_\_\_\_\_ Telf: \_\_\_\_\_  
Plazo de no explotación (temporal-licores): \_\_\_\_\_ Ampliación de área (m<sup>2</sup>): \_\_\_\_\_

El abajo firmante (o los firmantes), declara(n) bajo Fe de Juramento que lo arriba consignado es "Verdadero" y que ha(n) sido previamente apercibido(s) de las penas con que la ley castiga el Falso Testimonio (De 3 meses a 2 años de prisión- Art. 311 del Código Penal).

Firma del patentado comercial  
Cédula: \_\_\_\_\_

Firma del dueño de la propiedad  
(En el caso de licencia de licores)  
Cédula: \_\_\_\_\_

**Autorización:** Yo el solicitante autorizo a: \_\_\_\_\_  
Documento de identificación #: \_\_\_\_\_ para que presente y retire  
documentos con respecto a este trámite.  
Firma de la persona autorizada: \_\_\_\_\_

Autenticante

Carné

Firma y sello

Timbre del  
Colegio de  
Abogados

**NO LLENE ESTE ESPACIO, ES PARA USO DE LA MUNICIPALIDAD**

Observaciones del Plataformista: \_\_\_\_\_

Formulario recibido por: \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ horas del día \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_.  
Cantidad de documentos recibidos \_\_\_\_\_ Firma Funcionario \_\_\_\_\_

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

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

Casilla N° 1 Motivo de presentación: Marcar con una "x" la Casilla correspondiente:	Solicitud PSF por primera vez: Aplica para establecimientos, empresas o negocios que nunca han solicitado PSF, para aquellos que van a iniciar operaciones. Renovación PSF: aplica para todos los establecimientos, empresas o negocios a los cuales se les ha otorgado el PSF y se encuentra a un mes de su vencimiento.
Casilla N° 2 Grupo de riesgo:	Marcar con una "x" la Casilla del grupo de riesgo al que pertenece la actividad, para la cual usted solicita PSF. (Ver Anexo No. 1 Tabla de clasificación de establecimientos y actividades según riesgo sanitario ambiental del presente Reglamento).
Casilla N° 3 Código CIU:	Anotar el número de código que la "clasificación industrial internacional uniforme" asigna a su actividad, usando como referencia el anexo 1 del presente Reglamento. Si existen varias actividades principales con distintos códigos CIU, deberán indicarse todos estos.
Casilla N° 4 Tipo de actividad o servicio:	Anotar el tipo de actividad principal (aquella actividad que se considera de mayor riesgo sanitario o ambiental según se señala en el Anexo No. 1 del presente Reglamento) que desarrolla dentro de su establecimiento. En caso desarrollar otra (s) actividad (es) accesoria (s) (aquella actividad que se lleva a cabo en un establecimiento como complemento de su actividad principal, depende de esta última y pertenece al mismo propietario o representante legal), se deben señalar.
Casilla N° 5 Nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio que solicita PSF:	Anotar claramente el nombre comercial del establecimiento, empresa o negocio para el cual solicita el PSF.
Casillas N° 6, 7, 8:	Anotar de acuerdo a la división territorial existente, el número asignado a la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento, empresa o negocio.
Casilla N° 9 dirección exacta del establecimiento (otras señas específicas):	Anotar claramente la dirección, del local, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento, empresa o negocio.
Casillas N° 10, 11, 12, 13:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casilla N° 14 nombre del representante legal de la actividad o establecimiento.	En caso de ser persona física debe anotar forma legible el nombre y apellidos del representante legal de la actividad o del establecimiento. Si es persona jurídica indicar el nombre y apellidos del representante legal.
Casilla N° 15: Número de documento de identidad.	Anotar el número de documento de identidad vigente respectivo.
Casillas N° 16, 17, 18, 19:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal de la actividad o establecimiento, con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casilla N° 20: Lugar o medio notificación del representante legal de la actividad o establecimiento.	Anotar en forma legible la dirección o medio para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al representante legal de la actividad o establecimiento.
Casillas N° 21 Y 22 Razón social de la actividad o establecimiento	Anotar claramente la razón social de la actividad o establecimiento y el número de cédula jurídica
Casilla N° 23 y 24 Nombre del representante legal del inmueble.	Anotar el nombre y apellidos, del representante legal del inmueble su N° de documento de identidad.
Casillas N° 25,26,27 y 28:	Anotar claramente los números telefónicos, fax, apartado postal y correo electrónico del Representante Legal del inmueble con el fin de mantener una vía oportuna de comunicación con la empresa cuando las circunstancias lo ameriten.
Casillas N° 29: Lugar o medio de notificación del Representante Legal del inmueble.	Anotar en forma legible la dirección para recibir notificaciones y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente al Representante Legal del inmueble.
Casillas N° 30 y 31 Total de empleados por sexo	Anotar la suma total de trabajadores que laboran en el establecimiento, empresa o negocio, seguidamente anotar el número empleados según sexo.
Casilla N° 32 Número total de clientes u ocupantes	Indicar el número de personas que asisten al establecimiento en calidad de clientes o usuarios (aplica en caso de sitios de reunión pública o cualquier otro establecimiento donde se reúnan personas para recibir un servicio).
Casilla N° 33: Horario de trabajo (apertura y cierre):	Indicar la jornada laboral diaria, que incluya la hora de inicio y final de labores, por ejemplo: 1 turno de 8 horas, de 8am a 4pm.
Casilla N° 34: Horario de atención de usuarios:	Anotar la hora de inicio de atención a los usuarios y la hora en que finaliza. Cuando sea diferente al horario de trabajo.
Casilla N° 35 Área de trabajo en metros cuadrados:	Anotar el tamaño en metros cuadrados del local o establecimiento.
Casillas N° 36 Descripción de los servicios ofertados	Describir en forma detallada la oferta de servicios que prestará el establecimiento, indicar principalmente lo referente a procesos o procedimientos (si el espacio no es suficiente puede hacerlo en hojas adicionales).
Casillas N° 37 Genera residuos peligrosos	Indicar si se generan residuos peligrosos producto del funcionamiento de la empresa o la actividad. En este caso debe contar con un Programa Integral de Manejo de Residuos de acuerdo a lo establecido en este Reglamento a la Ley General de Gestión Integral de Residuos DE-N° 37567-S-MINAET-H
Casilla N° 38: Firma del Representante Legal de la actividad o establecimiento	En este espacio se debe consignar la firma del Representante Legal de la actividad o establecimiento. En caso de que no sea el Representante Legal de la actividad quien presente la solicitud, esta firma debe ser autenticada por un abogado.


**Caja Costarricense de Seguro Social**

Dirección XXXXXX

Área xxxxx/ Subárea xxxxxxxx

Telf:

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

Señores

Caja Costarricense de Seguro Social

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 para recibir la planilla

es: \_\_\_\_\_. La dirección o medio para notificaciones es:

En caso de contar con Póliza de Riesgos del Trabajo del INS, detallar el número de póliza:

**Solicitud de aplicación del esquema Base Ajustada Salarial para Microempresas en el Seguro de Salud:**

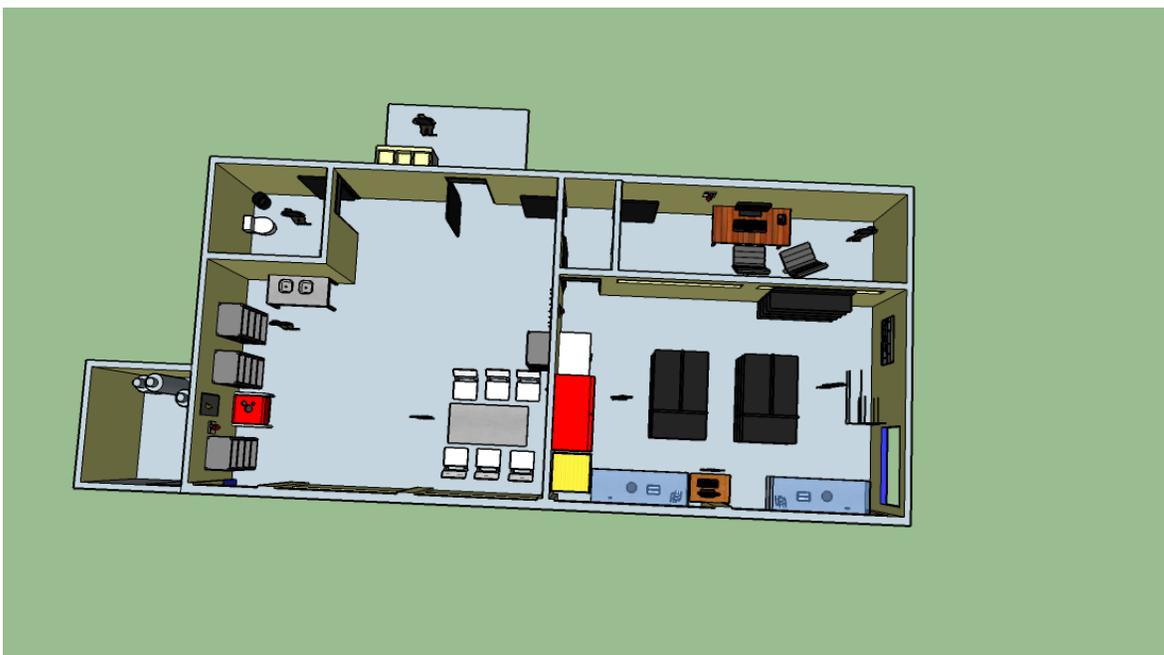
Deseo incorporarme al esquema de Base Ajustada Salarial: Sí ( ) No ( )

a. Número de cuenta IBAN en colones del patrono(a): \_\_\_\_\_

Los trabajadores que laboran al servicio del patrono se detallan a continuación (indicar el nombre y apellidos de los trabajadores tal como aparecen en el documento de identificación. En el caso de extranjeros que posean carné de asegurado, anotar como identificación el número de seguro social):

**NOTA: El trámite debe ser realizarlo por el Patrono o autorizar a otra persona mediante nota. El autorizado debe aportar original y copia del documento de identificación.**

F-GF-USIN-032

**Ilustración N° 10 Distribución del Abastecedor – Vista 4**

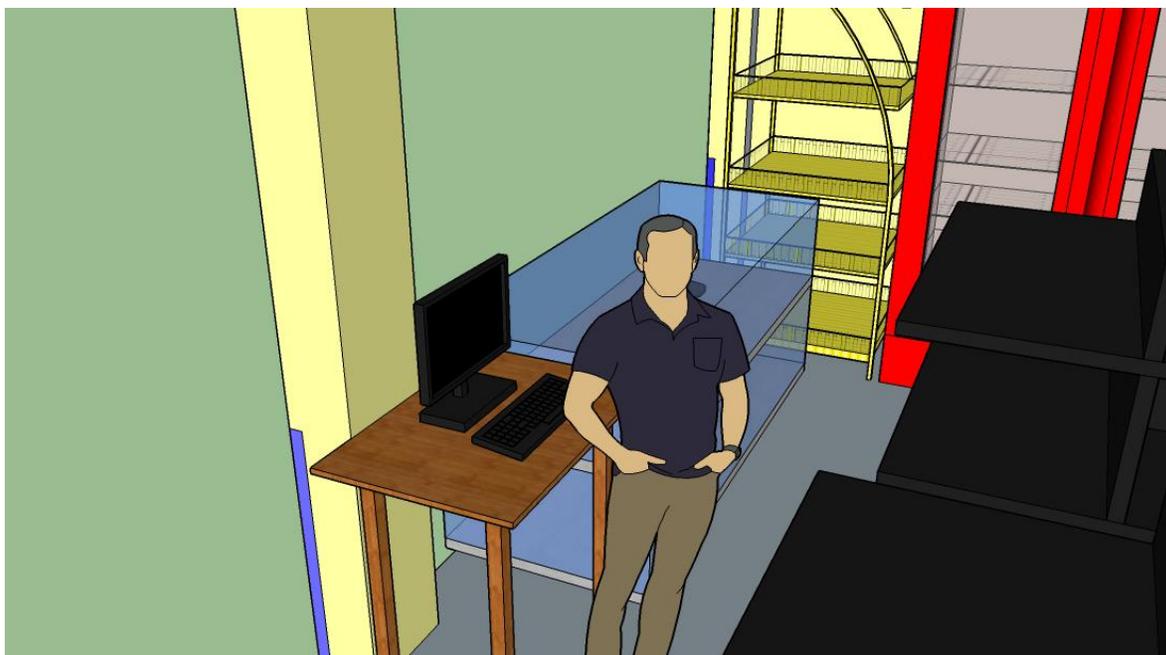
*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

**Ilustración N° 11 Distribución del Abastecedor – Vista 5**

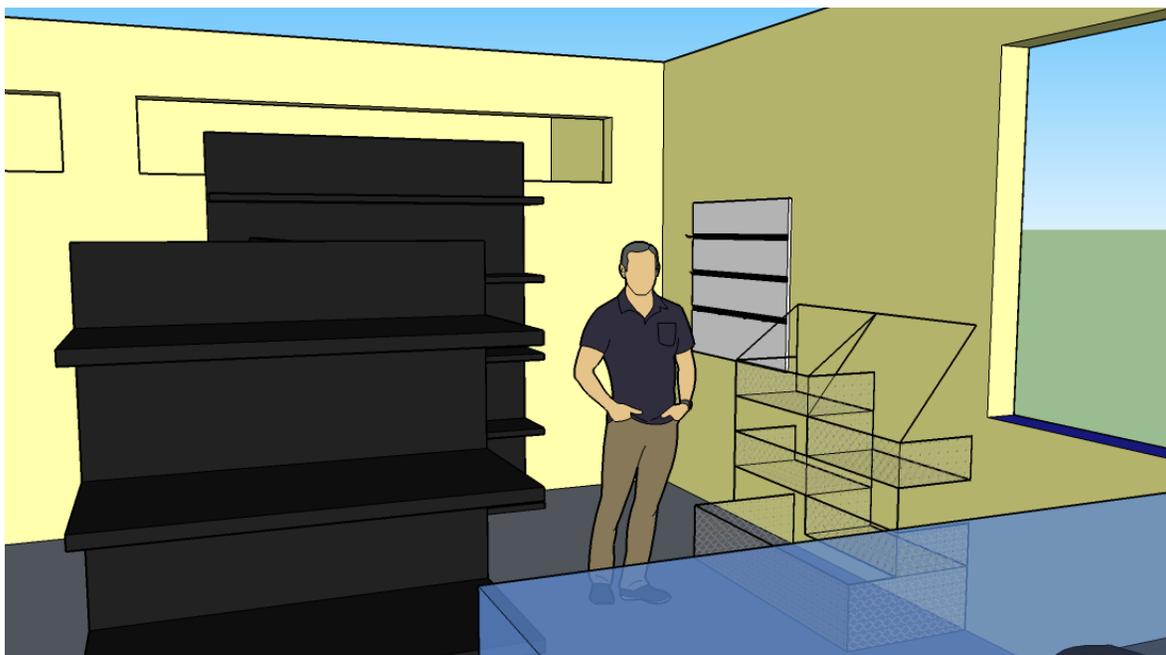
*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

**Ilustración N° 12 Distribución del Abastecedor – Vista 6**

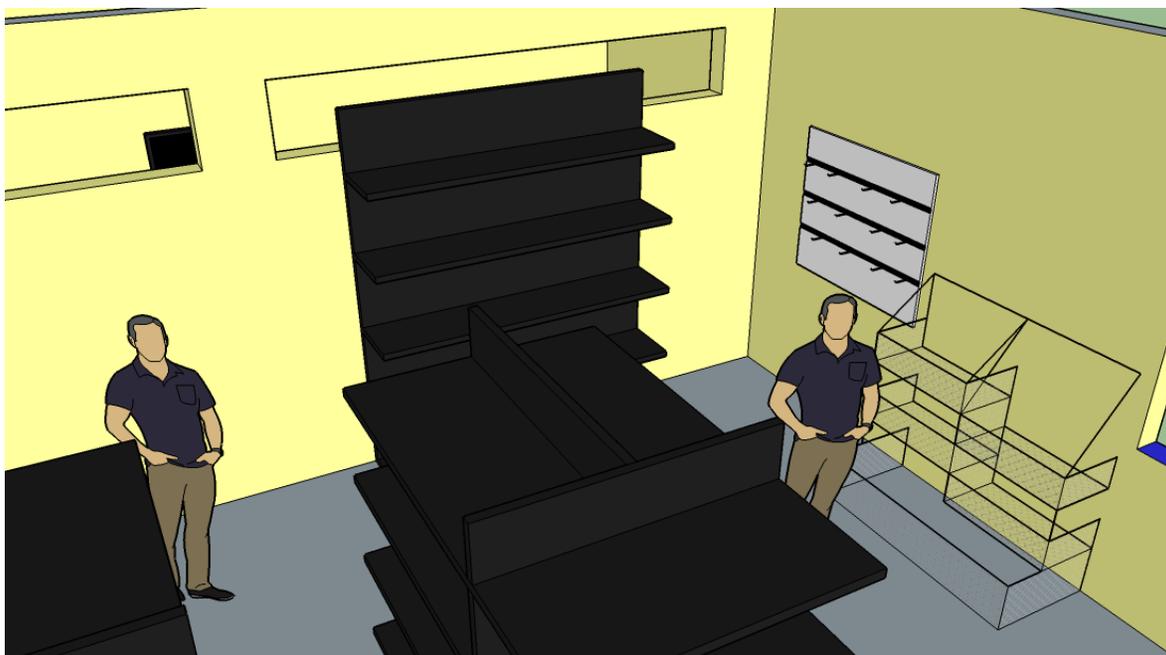
*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

**Ilustración N° 13 Distribución del Abastecedor – Vista 7**

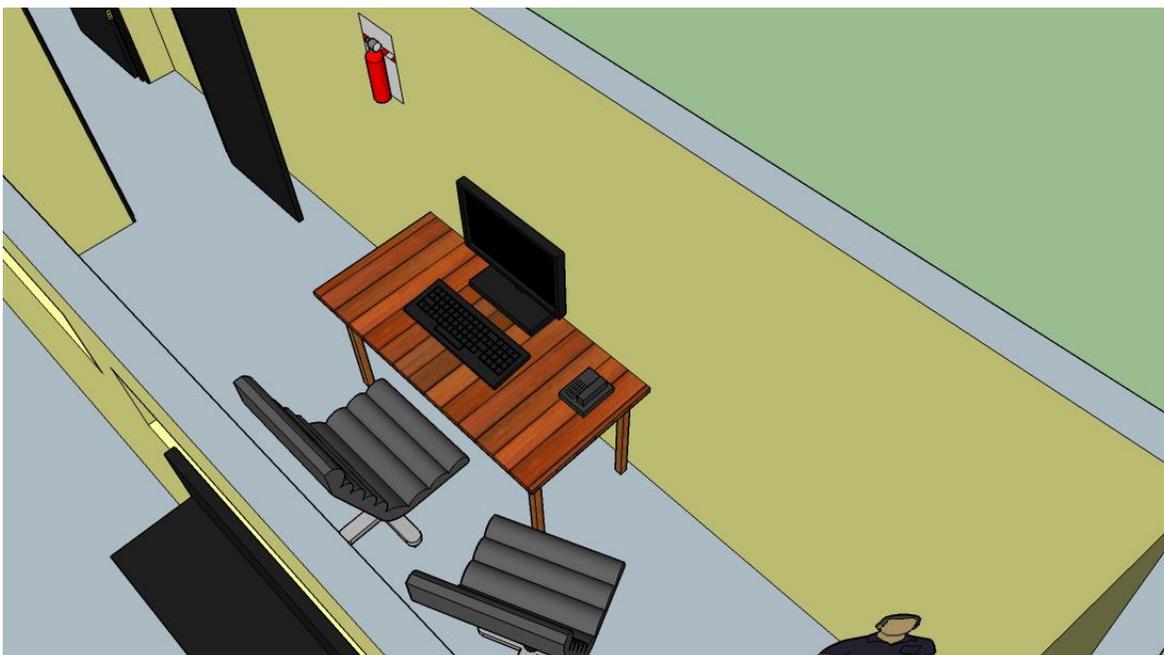
*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

**Ilustración N° 14 Distribución del Abastecedor – Vista 8**

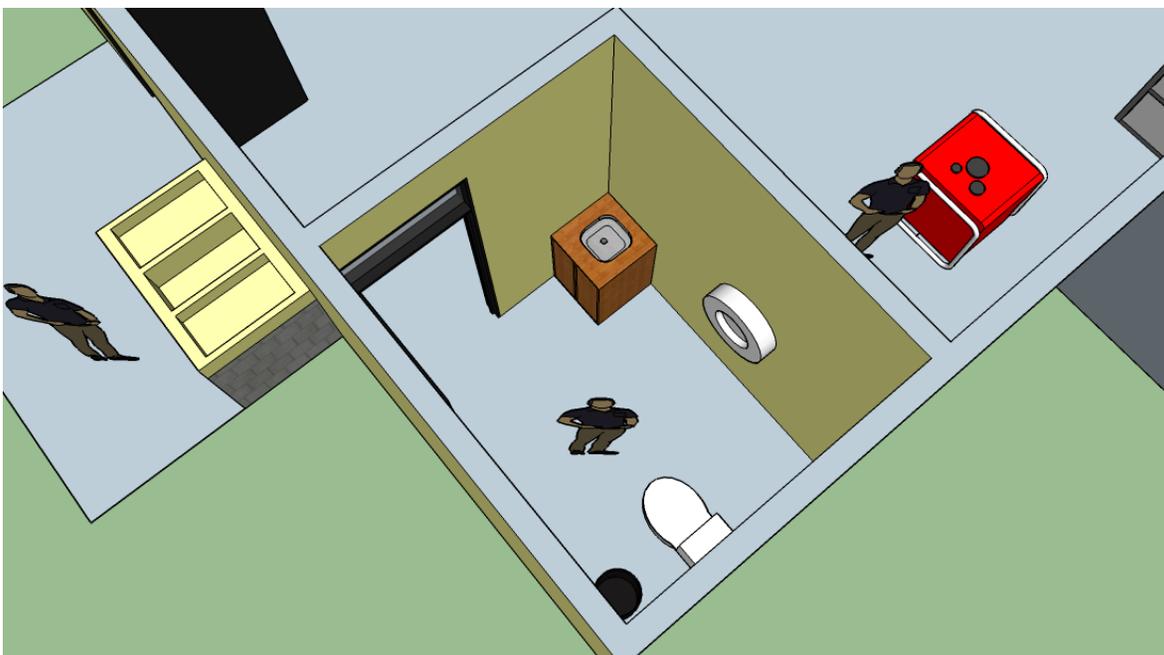
*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

**Ilustración N° 15 Distribución del Abastecedor – Vista 9**

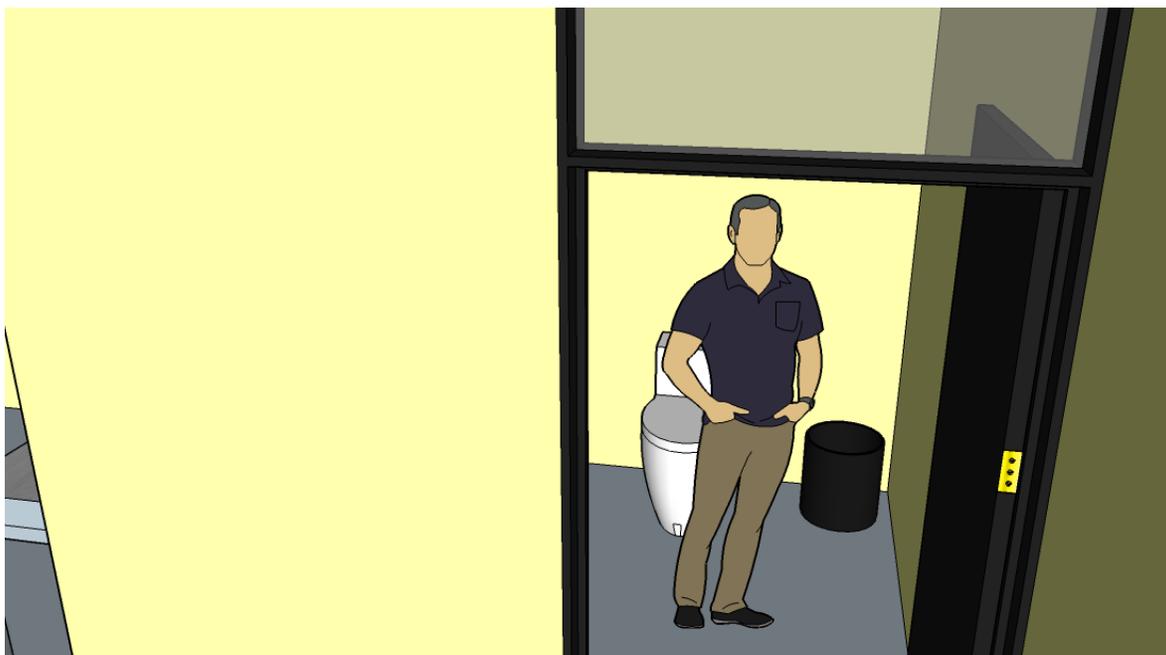
*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

**Ilustración N° 16 Distribución del Abastecedor – Vista 10**

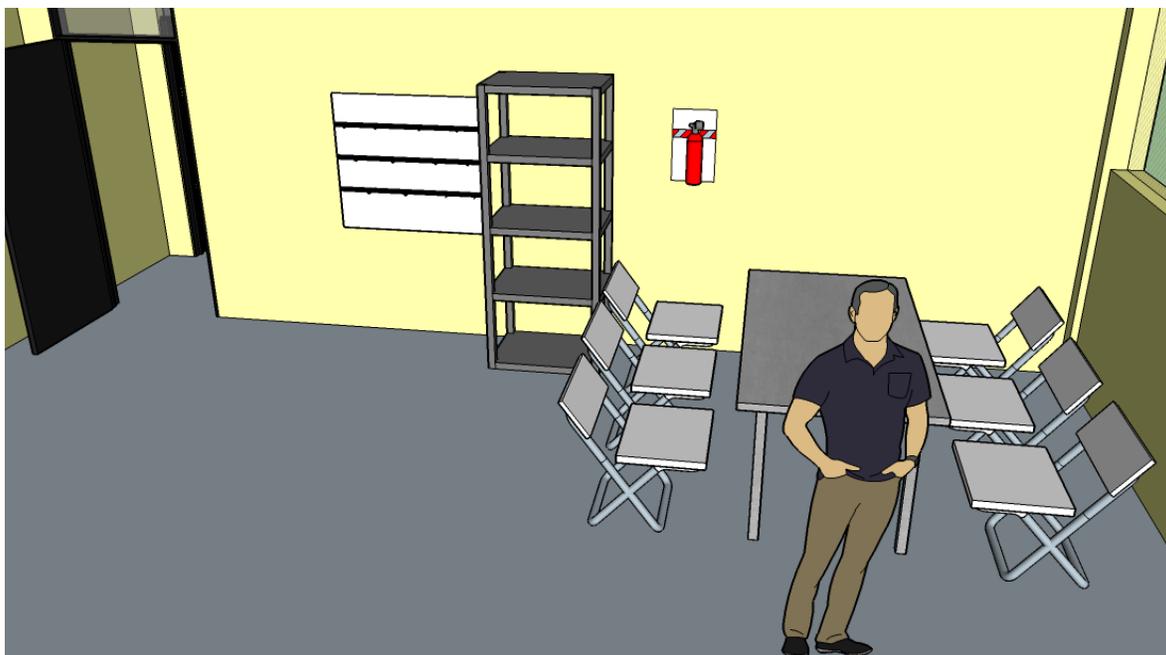
*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

**Ilustración N° 17 Distribución del Abastecedor – Vista 11**

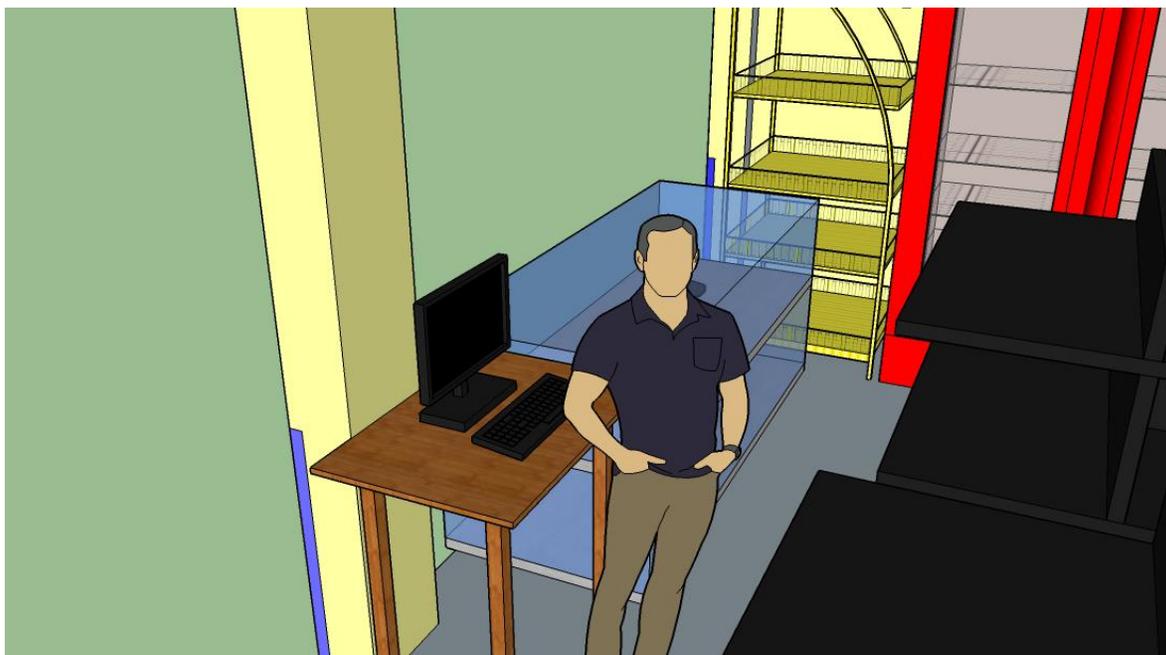
*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

**Ilustración N° 18 Distribución del Abastecedor – Vista 12**

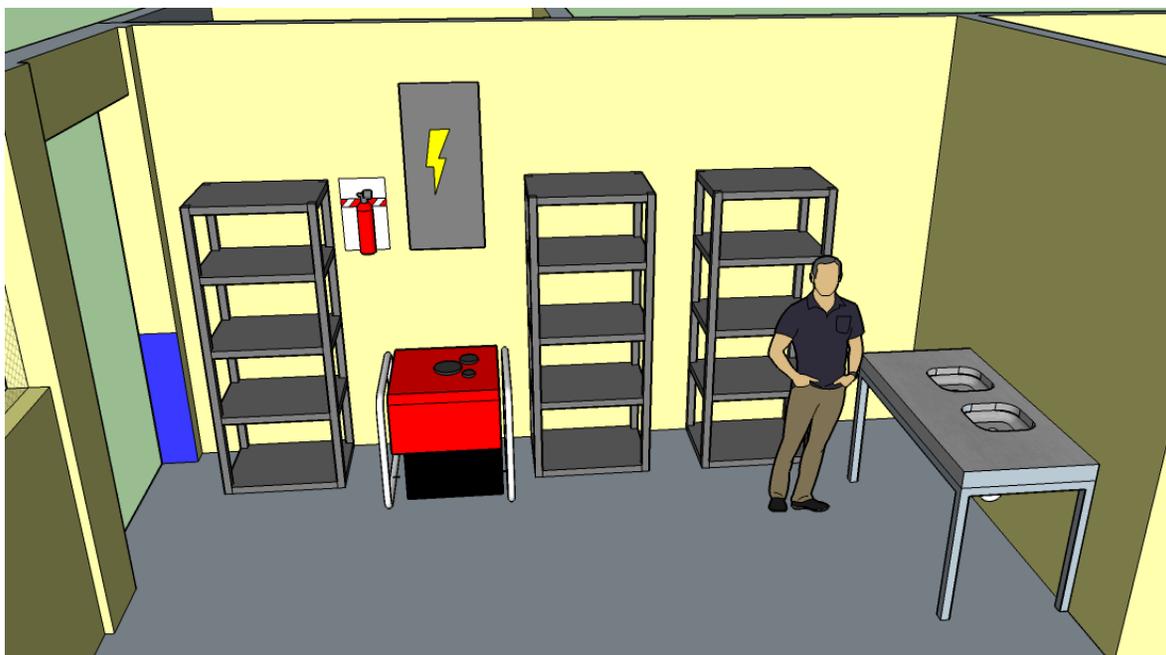
*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

**Ilustración N° 19 Distribución del Abastecedor – Vista 13**

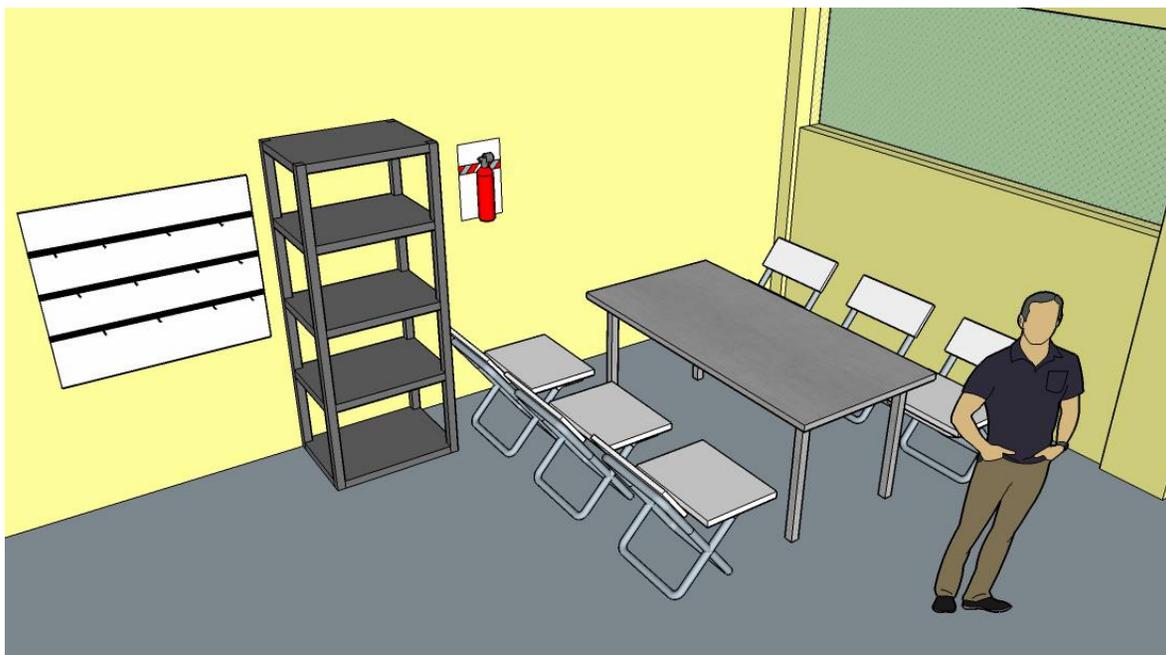
*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

**Ilustración N° 20 Distribución del Abastecedor – Vista 14**

*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

**Ilustración N° 21 Distribución del Abastecedor – Vista 15**

*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

**Ilustración N° 22 Distribución del Abastecedor – Vista 16**

*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*

**Ilustración N° 23 Distribución del Abastecedor – Vista 17**

*Fuente: Confección primaria de un posible modelo de Abastecedor*