



Universidad
Nacional
de Loja

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

Facultad Jurídica Social y Administrativa

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Proyecto de factibilidad para la producción de la especie menta y su comercialización en la ciudad de Loja

Trabajo de Integración Curricular previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría

AUTORA

Mary Catalina Angamarca Michay

DIRECTOR

Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva MAE.

LOJA- ECUADOR

AÑO 2024

Certificación

Loja, 29 de febrero de 2024

Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva MAE.

DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Certifico:

Que he revisado y orientado todo proceso de elaboración del Trabajo de Integración Curricular denominado: **“Proyecto de factibilidad para la producción de la especie menta y su comercialización en la ciudad de Loja”** de autoría de la estudiante Mary Catalina Angamarca Michay, con cédula de identidad Nro. **1105688046**, previo a la obtención del título **de Licenciada en Contabilidad y Auditoría**. Una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, para el efecto autorizo la presentación del mismo para su respectiva presentación y defensa.

Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva MAE.

DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Autoría

Yo, Mary Catalina Angamarca Michay, declaro ser la autora del Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la universidad Nacional de Loja y sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente, acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi trabajo de Integración Curricular en el Repositorio Digital Institucional- Biblioteca Virtual

Firma

Cedula de identidad: 1105688046

Fecha: 29 de febrero de 2024

Correo electrónico: mary.angamarca@unl.edu.ec

Celular: 0997903837

Carta de autorización por parte del autor para la consulta, reproducción total o parcial y publicación electrónica del texto completo

Yo, **Mary Catalina Angamarca Michay**, declaro ser autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Proyecto de Factibilidad para la Producción de la Especie Menta y su Comercialización en la Ciudad de Loja**, como requisito para optar por el título de **Licenciada en Contabilidad y Auditoría**, autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre la producción intelectual de la Universidad Nacional de Loja, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja a los 29 días del mes de febrero del año dos mil veinticuatro

Firma:-----

Autora: Mary Catalina Angamarca Michay

Cedula: 1105688046

Dirección: Ciudadela Pio Jaramillo

Correo electrónico: mary.angamarca@unl.edu.ec

Celular: 0997903837

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director del Trabajo de Integración Curricular

Ing. Luis Antonio Riofrio Leiva MAE.

Dedicatoria

Dedico el presente trabajo a mi madre Fanny Michay que, aunque no la tengo presente en la tierra, estoy segura que desde el cielo estará celebrando conmigo. A mi padre José Angamarca, mis hermanos Carlos y Aníbal, por la confianza depositada en mis metas y por su apoyo incondicional.

A Janina Guerrero, María Piedra, Carlos Delgado, por esa bonita amistad establecida y ser mi grupo de trabajo en este proceso de formación, a ustedes infinitas gracias por ser esas personas extraordinarias.

Mary Catalina Angamarca Michay

Agradecimiento

Gracias a Dios por permitirme llegar a cumplir una meta más en mi vida

A la Universidad Nacional de Loja por ser mi centro de formación, a los docentes por compartir sus conocimientos y acompañamiento en este proceso, de manera especial un agradecimiento al Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva MAE. Docente de la UNL, quien con su calidad humana y profesional ha brindado dirección y apoyo en el desarrollo del presente trabajo.

A mi Padre y mis hermanos, quienes han sido mi apoyo en todos los ámbitos de mi vida.

Mary Catalina Angamarca Michay

Índice de Contenidos

Portada.....	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento	vi
Índice de Contenidos.....	vii
Índice de Tablas	vii
Índice de Figuras.....	xi
Índice de Anexos	xiii
1. Título	1
2. Resumen.....	2
2.1. Abstract.....	3
3. Introducción	4
4. Marco Teórico	6
5. Metodología	22
6. Resultados.....	24
7. Discusión	106
8. Conclusiones	107
9. Recomendaciones	108
10. Bibliografía	109
11. Anexos	111

Índice de Tablas

<i>Tabla 1. Niveles de Confianza</i>	27
<i>Tabla 2. Distribución de las Encuestas</i>	28
<i>Tabla 3. Género de los Encuestados</i>	28

Tabla 4. Cantidad de Familias Lojanas que Consumen la Menta	29
Tabla 5. Actividad de los Encuestados	30
Tabla 6. Forma en la que Consume.....	30
Tabla 7. Consumo de Menta al Mes	31
Tabla 8. Lugares de Compra	32
Tabla 9. Precios que Pagan por la Menta.....	33
Tabla 10. Uso de la Menta	34
Tabla 11. Medios de Comunicación Utilizados.....	34
Tabla 12. Aceptación de la Menta.....	35
Tabla 13. Punto Medio de Consumo Mensual.....	36
Tabla 14. Consumo Promedio Anual.....	36
Tabla 15. Proyección de la Demanda Potencial por Familias	37
Tabla 16. Proyección de la Demanda Real por Familias	38
Tabla 17. Proyección de la Demanda Efectiva por Familias	38
Tabla 18. Sociedad Mercantil a la que Pertenece la Empresa	39
Tabla 19. Uso de la Menta como Materia Prima.....	39
Tabla 20 La Menta Adquieren de los Productores.....	40
Tabla 21 La Menta Adquieren de los Productores.....	41
Tabla 22. Precio por 45 kg de Menta	41
Tabla 23. Quintales Empleados al Mes.....	42
Tabla 24. Variedad de Menta Utilizada	43
Tabla 25 Dispuestos a Comprar la Menta	43
Tabla 26. Punto Medio de Consumo Mensual.....	44
Tabla 27. Consumo Promedio Anual de Menta en la Ciudad de Loja.....	44

<i>Tabla 28. Proyección de la Demanda Potencial de las Empresas Lojanas.....</i>	<i>45</i>
<i>Tabla 29. Proyección de la Demanda Real de Empresas Lojanas.....</i>	<i>46</i>
<i>Tabla 30. Demanda Efectiva de la Menta</i>	<i>46</i>
<i>Tabla 31. Oferta de Menta en la Ciudad de Loja.....</i>	<i>47</i>
<i>Tabla 32. Ventas de Menta por los Productores en los Últimos Cinco Años</i>	<i>48</i>
<i>Tabla 33. Demanda Insatisfecha</i>	<i>48</i>
<i>Tabla 34. Producto Ofertado.....</i>	<i>49</i>
<i>Tabla 35. Capacidad Instalada del Proyecto</i>	<i>51</i>
<i>Tabla 36. Capacidad Utilizada</i>	<i>51</i>
<i>Tabla 37. Matriz Micro localización.....</i>	<i>53</i>
<i>Tabla 38. Factores para la Localización de la Empresa</i>	<i>53</i>
<i>Tabla 39. Flujograma de procesos.....</i>	<i>55</i>
<i>Tabla 40. Maquinaria y Equipo.....</i>	<i>58</i>
<i>Tabla 41. Muebles y Enseres</i>	<i>58</i>
<i>Tabla 42. Equipo de Computo.....</i>	<i>58</i>
<i>Tabla 43. Suministros de Oficina</i>	<i>59</i>
<i>Tabla 44. Materiales de Aseo</i>	<i>60</i>
<i>Tabla 45. Suministros para El Mantenimiento del Cultivo de Menta</i>	<i>61</i>
<i>Tabla 46. Insumos para el Empacado y Presentación del Producto Final.....</i>	<i>62</i>
<i>Tabla 47 Manual de Funciones del Administrador de la Empresa.....</i>	<i>63</i>
<i>Tabla 48 Manual de Funciones del Vendedor de la Empresa.....</i>	<i>64</i>
<i>Tabla 49. Manual de Funciones de Jornaleros de la Empresa.....</i>	<i>65</i>
<i>Tabla 50. Presupuesto de Maquinaria y Equipo</i>	<i>66</i>
<i>Tabla 51. Depreciación de Maquinaria y Equipo</i>	<i>67</i>

Tabla 52. Muebles y Enseres	68
Tabla 53. Depreciación de Muebles y Enseres	69
Tabla 54. Equipo de Computo	70
Tabla 55. Depreciación del Equipo de Computo	70
Tabla 56. Resumen de la Inversión de Activos fijos	71
Tabla 57. Activos Diferidos	71
Tabla 58. Amortización General de Activos Diferidos.....	72
Tabla 59. Salario del Administrador.....	72
Tabla 60. Presupuesto de suministros de oficina	73
Tabla 61. Presupuesto para los suministros de limpieza	74
Tabla 62. Presupuestos de los servicios básicos	74
Tabla 63. Presupuesto de Mantenimiento y Reparación.....	75
Tabla 64. Personal del Departamento Comercial.....	75
Tabla 65. Presupuesto para Publicidad	76
Tabla 66. Presupuesto de Otros Gastos de Venta	76
Tabla 67. Resumen de Capital de Trabajo	77
Tabla 68. Resumen total de inversiones	78
Tabla 69. Resumen de Financiamiento	78
Tabla 70. Presupuesto de Ingresos.....	79
Tabla 71. Presupuesto de Ingresos.....	79
Tabla 72. Promedio de tasa de crecimiento anual	80
Tabla 73. Promedio de los sueldos.....	80
Tabla 74. Proyección de Sueldo del Administrador.....	81
Tabla 75. Proyección de Sueldos Personal de Ventas	81

<i>Tabla 76. Proyección de Sueldos Jornaleros</i>	<i>81</i>
<i>Tabla 77. Presupuesto de Egresos.....</i>	<i>82</i>
<i>Tabla 78. Estado de Resultados.....</i>	<i>84</i>
<i>Tabla 79. Clasificación de los Costos y Gastos</i>	<i>86</i>
<i>Tabla 80 Datos para Calcular el Punto de Equilibrio.....</i>	<i>89</i>
<i>Tabla 81. Resultados del Punto de Equilibrio Año 1</i>	<i>90</i>
<i>Tabla 82. Datos para Calcular el Punto de Equilibrio Año 3.....</i>	<i>91</i>
<i>Tabla 83. Resultados del Punto de Equilibrio Año 3</i>	<i>92</i>
<i>Tabla 84. Datos para Calcular el Punto de Equilibrio Año 5.....</i>	<i>93</i>
<i>Tabla 85. Resultados del Punto de Equilibrio Año 5</i>	<i>94</i>
<i>Tabla 86. Flujo de Caja Proyectado</i>	<i>95</i>
<i>Tabla 87. Costo del Capital Promedio Ponderado</i>	<i>97</i>
<i>Tabla 88. Cálculo del Valor Actualizado</i>	<i>98</i>
<i>Tabla 89. Tasa Interna de Retorno.....</i>	<i>99</i>
<i>Tabla 90. Relación Beneficio-Costo.....</i>	<i>100</i>
<i>Tabla 91. Periodo de Recuperación del Capital</i>	<i>101</i>
<i>Tabla 92. Análisis de Sensibilidad con Disminución de los Ingresos</i>	<i>102</i>
<i>Tabla 93. Análisis de Sensibilidad con Incremento de los Costos</i>	<i>104</i>

Índice de Figuras

<i>Figura 1. Género de los Encuestados</i>	<i>29</i>
<i>Figura 2 Familias Consumen Menta.....</i>	<i>29</i>
<i>Figura 3. Actividad de los Encuestados</i>	<i>30</i>
<i>Figura 4. Forma en la que Consume.....</i>	<i>31</i>
<i>Figura 5. Consumo de Menta al Mes</i>	<i>32</i>

<i>Figura 6. Lugares de Compra.....</i>	<i>32</i>
<i>Figura 7. Precios que Pagan por la Menta.....</i>	<i>33</i>
<i>Figura 8. Uso de la Menta</i>	<i>34</i>
<i>Figura 9. Medios de Comunicación Utilizados.....</i>	<i>35</i>
<i>Figura 10. Aceptación de la Menta.....</i>	<i>35</i>
<i>Figura 11. Sociedad Mercantil a la que Pertenece la Empresa</i>	<i>39</i>
<i>Figura 12 La Menta como Materia Prima.....</i>	<i>40</i>
<i>Figura 13. La Menta Adquieren de los Productores.....</i>	<i>40</i>
<i>Figura 14 Entrega en La empresa.....</i>	<i>41</i>
<i>Figura 15. Precio por 45 kg de Menta.....</i>	<i>42</i>
<i>Figura 16. Quintales Empleados al Mes.....</i>	<i>42</i>
<i>Figura 17. Variedad de Menta Utilizada por la Empresa</i>	<i>43</i>
<i>Figura 18. Desean Adquirir la Menta.....</i>	<i>44</i>
<i>Figura 19. Etiquetas de la Empresa.....</i>	<i>49</i>
<i>Figura 20. Modelo Publicitario</i>	<i>50</i>
<i>Figura 21. Mapa de la República del Ecuador.....</i>	<i>52</i>
<i>Figura 22. Mapa de la Provincia de Loja.....</i>	<i>52</i>
<i>Figura 23. Mapa del Cantón Loja.....</i>	<i>52</i>
<i>Figura 24. Mapa de la Parroquia Chuquiribamba.....</i>	<i>53</i>
<i>Figura 25. Mapa de la Ubicación del Proyecto.....</i>	<i>54</i>
<i>Figura 26. Distribución del Terreno.....</i>	<i>57</i>
<i>Figura 27. Distribución de las Áreas en la Planta</i>	<i>57</i>
<i>Figura 28. Organigrama estructural</i>	<i>62</i>
<i>Figura 29 Punto de equilibrio del año 1</i>	<i>90</i>

Figura 30. Punto de Equilibrio Año 3.....92

Figura 31. Punto de Equilibrio Año 5.....94

Índice de Anexos

Anexo 1. Encuesta Aplicada a las Familias Lojanas 111

Anexo 2 Encuesta Aplicada a las Empresas Procesadoras 114

Anexo 3. Encuestas Aplicadas a los Productores 116

Anexo 4. Rol de Pago del Administrador..... 119

Anexo 5. Rol de pagos del Personal de Ventas 119

Anexo 6 Contrato de Arriendo 120

Anexo 7. Preparación del Suelo..... 121

Anexo 8. Suministros para el Sistema de Riego 121

Anexo 9. Mano de obra 122

Anexo 10. Materia Prima..... 123

Anexo 11 Suministros para Mantenimiento del Cultivo..... 123

Anexo 12. Insumos para Empacado y Presentación..... 124

Anexo 13. Proyección del Rol de Pagos Administrador 125

Anexo 14. Proyección del Rol de Pagos ventas 126

Anexo 15. Certificado de Traducción 127

1. Título

Proyecto de factibilidad para la producción de la especie menta y su comercialización en la ciudad de Loja.

2. Resumen

El trabajo de Integración Curricular denominado “Proyecto de Factibilidad para la Producción de la Especie Menta y su Comercialización en la Ciudad de Loja”, tiene como propósito determinar la viabilidad técnica, económica y financiera, para crear una empresa dedicada a la producción y comercialización de la especie menta. Para dicha finalidad, se llevó a cabo un estudio de mercado, evidenciando que aproximadamente el 85 % de las familias lojanas consumen la especie antes mencionada.

En el estudio técnico, de acuerdo a la macro y micro localización el lugar de producción, se ubicó en la parroquia Chuquiribamba, cantón y provincia de Loja. De acuerdo al estudio organizacional, se definió el orden jerárquico seguido de las respectivas funciones del equipo de trabajo. Del estudio económico-financiero se determinó que el monto requerido para la inversión inicial es de \$ 11 147,70 con financiamiento mediante préstamo bancario del BanEcuador por un monto de \$ 10.000,00 que representa el 89,75 % y el 10,25 % se financiará con capital propio, con un monto de \$ 1.147,70.

En los indicadores de evaluación financiera, Valor Actual Neto fue de \$17.209,29 la Tasa Interna de Retorno de \$ 70,99%, la Relación Costo Beneficio en 1,82 y la recuperación del capital será en el lapso de 1 año, 3 meses y 4 días. Finalmente, al realizar el Análisis de Sensibilidad el proyecto demostró que puede tolerar un incremento del 22 % en los costos y una disminución en los Ingresos del 40 %. Por consiguiente, el proyecto en mención ha demostrado ser viable y rentable en todos sus parámetros, y por ende es posible su implementación.

Palabras Clave: Viabilidad, Producción, Rentabilidad, Inversión, Financiero

2.1. Abstract

The Curricular Integration work titled "Feasibility Project for the Production and Commercialization of Mint in Loja city" aims to determine the technical, economic, and financial viability of creating a company dedicated to the production and commercialization of mint. For this purpose, a market study was conducted, revealing that approximately 85% of families in Loja city consume the mentioned species.

Therefore, in the technical study, based on macro and micro location, the production site was located at Chuquiribamba, in the Loja province. According to the organizational study, the hierarchical order was defined along with the respective functions of the work team. From the economic-financial study, it was determined that the amount required for the initial investment was \$11,147.70, with financing through a bank loan from Ban Ecuador amounting to \$10,000.00, representing 89.75%, and 10.25% financed with own capital, amounting to \$1,147.70.

Regarding the financial evaluation indicators, the Net Present Value was \$17,209.29, the Internal Rate of Return was 70.99%, the Cost-Benefit Ratio was 1.82, and the capital recovery was estimated at 1 year, 3 months, and 4 days. Finally, the Sensitivity Analysis showed that the project could tolerate a 22% increase in costs and a 40% decrease in income. Consequently, the mentioned project has proven to be viable and profitable in all its parameters, and therefore its implementation is feasible.

Keywords: Viability, Production, Profitability, Investment, Financial

3. Introducción

La menta es un cultivo que en la actualidad ha experimentado alta demanda ya que ha alcanzado mercados internacionales y es usada en la preparación de bebidas como la horchata, té o para preparar alimentos, por lo tanto, se requiere mayor cantidad de menta para suplir la demanda. Es así que en la parroquia Chuquiribamba ubicada al Noroccidente del cantón Loja, es netamente agrícola, sus condiciones de clima y suelo permiten llevar cabo el cultivo objeto de estudio.

Considerando la oportunidad de mercado que existe, el presente Trabajo de Integración Curricular denominado, “**Proyecto de factibilidad para la producción de la especie menta y su comercialización en la ciudad de Loja**”, está enfocado en la producción y comercialización del cultivo de menta para cubrir parte de la demanda insatisfecha, aplicando estudios y herramientas financieras para determinar la rentabilidad del proyecto y tomar la decisión de ejecución del mismo.

Además, de poder determinar la factibilidad para la producción de la especie menta piperita y su comercialización en la ciudad de Loja con el fin de implementar el proyecto productivo. y para dar respuesta a lo planteado se abordan objetivos específicos, de esta manera poder recabar la información requerida en el proyecto, en primera instancia se realiza un estudio de mercado para evidenciar el comportamiento de la oferta y demanda, posteriormente se procede al estudio técnico, donde permita evidenciar los requerimientos técnicos, la estructura de organización para constituir la unidad económica, en el estudio económico-financiero se abarca la inversión requerida, así como sus ingresos, egresos, y finalmente aplicar herramientas de evaluación financiera como el Valor Actual Neto, La Tasa Interna de Retorno, la relación costo beneficio, el periodo en el que se va a recuperar el capital, y su respectivo análisis de sensibilidad. Toda la información debe ser considerada al momento de poner en ejecución el emprendimiento.

El presente trabajo está estructurado de acuerdo al artículo 229 del régimen académico de la Universidad Nacional de Loja, a continuación, se detalla la estructura. **Título**, el mismo que corresponde a la denominación del trabajo de integración curricular. **Resumen**, se sintetiza los resultados obtenidos, en relación a los objetivos planteados. **Introducción**, en ella se describe la importancia del título, y su aporte a la empresa mediante el trabajo de Integración Curricular. **Marco Teórico**, constituye toda la revisión bibliográfica necesaria para la elaboración del proyecto. **Metodología**, son los métodos y técnicas empleadas en el desarrollo del trabajo, **Resultados**, este apartado se conforma por el Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio

Financiero y la Evaluación Financiera. **Discusión**, hace referencia a los resultados y el aporte que brindaría de llevar a cabo el proyecto. **Conclusiones**, contiene de manera resumida los resultados alcanzados y relacionados a los objetivos. **Recomendaciones**, son las sugerencias inferidas de los resultados obtenidos. **Bibliografía**, en este apartado se enlista, las fuentes de información utilizadas en el desarrollo del trabajo de Integración Curricular, y finalmente están los **Anexos**, donde constan los documentos de soporte utilizados en el desarrollo del presente trabajo.

4. Marco Teórico

La Empresa

Definición

Una empresa se define a la organización de personas y recursos que tiene como objetivo alcanzar un beneficio económico llevando a efecto determinada actividad. Por consiguiente, la unidad productiva debe buscar el lucro y alcanzar los objetivos establecidos (Sánchez, 2020).

Una empresa es una entidad económica que se dedica a la producción, distribución o comercialización de bienes y servicios con el objetivo de generar ingresos y beneficios.

Importancia

Una empresa puede ser una organización de diferentes tamaños y estructuras, desde pequeñas empresas familiares hasta grandes corporaciones multinacionales. Las empresas desempeñan un papel fundamental en la economía al crear empleo, generar riqueza y contribuir al crecimiento económico de una sociedad y del país (Zapata, 2017).

Elementos

Según García (2020) la empresa, para ejecutar su actividad, puntualiza de diferentes elementos:

- Elementos humanos (Trabajadores, Empresarios profesionales Propietarios)
- Elementos materiales e inmateriales
- Elementos organizativos

Clasificación de las empresas

Según Espejo y López (2018) las empresas se clasifican de la siguiente manera:

Por su actividad

Industriales. Empresas que se dedican a la compra de materia prima que luego se convertirán en productos y llevados a comercializar.

Comerciales. No realizar la transformación de materia prima, si no que adquieren productos o bienes para venderlos.

Servicios. A este grupo pertenecen las empresas de limpieza, seguridad, educación y otras actividades donde venden un servicio.

Extractivas. Se dedican a la extracción de los recursos naturales, tales como la minería.

Agropecuarias. Estas empresas están dedicadas a las actividades tanto de agricultura como ganadería.

El Sector al que Pertenecen

Públicas. Entidades que prestan servicios públicos, de esta manera se conforman como personas jurídicas determinadas tanto por la Constitución, la Ley, Actos Legislativos Seccionales u ordenanzas.

Privadas. Pueden ser personas naturales o a su vez jurídicas, que, en sus actividades, comercializan bienes o servicios.

Mixtas. El capital forma una parte del sector privado y otra proviene del sector público

Por su tamaño

Microempresas. Las ventas por años deben ser menores a \$ 30.000,00 y puede contar en con trabajadores entre 1 y 9 en total.

Pequeñas. Las ventas al año pueden situarse entre \$ 30.001,00 y \$ 100.000,00 y puede abarcar en un total de trabajadores de 10 a 49.

Mediana. Cuenta entre 50 a 199 trabajadores y un valor en ventas o ingresos brutos por año entre \$ 1.000.001,00 y \$ 5.000.000,00).

De acuerdo a Espejo y López (2018). Las empresas son clasificadas de acuerdo a la forma de constitución, su función económica, así como por la inversión de su capital.

De Acuerdo a Su Constitución

Negocios unipersonales. Estos negocios poseen un socio el mismo que será el gerente, en cuanto al capital, no debe menor a 10 remuneración básicas unificadas y este negocio se puede tomar la denominación de compañía unipersonal.

Sociedades o Compañías. El capital es procedente de diferentes socios o personas sean estas de carácter naturales o jurídicas.

Fideicomisos. Participan una o varias personas, donde mediante contrato transfieren bienes muebles o inmuebles, de forma irrevocable por un tiempo.

Consortio o Asociaciones. En esta forma de organización, participan varias empresas, conformando de esta manera una asociación nueva, y de esta manera se genera un contrato donde los accionistas entregan el control de las acciones con derecho a ser partícipes de las utilidades que se genere en la nueva sociedad.

Sin Fines de Lucro. Son instituciones que no están enfocadas en generar ganancias, es decir tienen un enfoque social y su financiamiento procede de diversas fuentes, tales como instituciones, personas, donaciones.

Función económica

Primarias. En este grupo están empresas dedicadas a la explotación ya sea forestal, minera, productos del mar, en el ámbito de la agricultura y ganadería, así como las que se dedican a la construcción.

Secundarias. Empresas enfocadas en proceso de transformación y elaboración de producto final.

Terciarias. Realizan actividades en el ámbito de hospedaje, salud, seguros, educación.

Inversión del Capital

Asociadas. En estas empresas el capital proviene de del 20 al 50 % de una persona inversionista el mismo que tiene injerencia en la empresa.

Controladas. Estas empresas participan en subsidiarias alcanzando un 50 %e incluso una cantidad mayor y de esta manera ejercen control ya sea de forma directa o indirecta.

Negocios conjuntos. En esta forma de asociación dos o varias personas desarrollan sus actividades económicas, monitoreadas por el conjunto de operaciones, o de otras instituciones.

La Agricultura

Definición

La agricultura es una actividad que mediante el uso del suelo, tiene como finalidad brindar alimentos a la población, tanto del campo como de las grandes ciudades, Es una de las actividades del sector primario que al satisfacer la necesidad de alimento a la población, se convierte en el recurso más importante para la subsistencia, no obstante una porción de los productos agrícolas es consumida de manera directa y otra es proporcionada para la transformación en las industrias, que estas a su vez obtienen alimentos derivados, materiales textiles, químicos o manufactureros (Martínez, 2022).

El cultivo de plantas medicinales y aromáticas es realizado por agricultura familiar de subsistencia, es decir pequeñas parcelas donde el agricultor posee una asociación de plantas y entre ellas abarca el cultivo de menta piperita, mayoritariamente este cultivo se da en la provincia de Cotopaxi, esto lo demuestra en los estudios realizados a 58 216 mil habitantes quienes mayoritariamente se dedican a la actividad agrícola y a la comercialización de los productos (Bermúdez et al., 2022).

Del mismo modo el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, dispone de un espacio dedicado a la preservación de plantas aromáticas y medicinales en la Estación Experimental “Santa Catalina” como resultado del proyecto enfocado en recolectar, adaptar y reproducir plantas medicinales de la Sierra del Ecuador, en dicha colecta 15 especies se dio en

la provincia de Cotopaxi y 6 que pertenecen a la provincia de Loja (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, 2013).

En cuanto a la provincia de Loja mayoritariamente el cultivo de menta y otras especies aromáticas y medicinales se da en el cantón Saraguro de la provincia de Loja donde se determinó la existencia de 183 plantas que son usadas de forma tradicional en la medicina y para la comercialización, seguido de las parroquias rurales de Chuquiribamba y Gualiel, pertenecientes al cantón Loja, donde el cultivo de la menta y otras plantas aromáticas forman parte de los ingredientes en la elaboración de la bebida que lleva por nombre horchata (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, 2013).

Antecedentes del Cultivo de la Menta

Origen. Sus orígenes se remontan a Inglaterra, puesto que, los ingleses son los han prestado importancia a este cultivo y han invertido en el mejoramiento genético de la menta. Además, se menciona que los primeros ejemplares de este híbrido se encontraron en Europa (Ortiz, 2009).

Especies. Se estima que el género menta abarca entre 13 a 18 especies, la diferencia no es muy precisa en algunas especies esto debido a que la hibridación de algunas especies se da de forma natural. Por lo tanto, la menta, se encuentra en una de las especies que tiene mayor precio esto se debe a su aroma característico, siendo empleada en la gastronomía y en la medicina (Navajas, 2019).

Características. De acuerdo a Muñoz (2002) la menta piperita es el resultado de la hibridación entre la menta acuática (*Menta aquatica* L.), la menta de espiga *Menta spicata* L. se caracteriza por ser una planta herbácea, sus estolones, crecen bajos y sobre la superficie del suelo en todas direcciones, con tallos erectos cuadrangulares, con ramificaciones, que puede alcanzar entre 20 y 80 cm de altura. Sus hojas son de color verde oscuro en el haz y más claro en el envés, son opuestas, pecioladas, con bordes aserrados. Las flores son de color rosado-violáceas o purpúreas, y están dispuestas en espigas terminales, los frutos son aquenios. Existen alrededor de 25 especies de menta, en su mayoría son perennes.

Descripción General de la Especie Mentha Piperita

Descripción Taxonómica

Reino: Vegetal

División: Spermatophyta

Subdivisión: Angiospermae

Clase: Dicotyledoneae

Orden: Tubuliflorae

Familia: Lamiaceae

Género: Mentha

Especie: Piperita

Nombre científico: *Mentha x piperita* L.

Nombre común: Hierbabuena, menta piperita. (Cáceres, 1999) (Osorio, 2009).

La familia de las Lamiáceas, comprenden aproximadamente 170 géneros y 300 especies distribuidas en regiones templadas y tropicales.

Manejo del Cultivo de la Mentha Piperita L.

El cultivo de menta piperita requiere un pH entre 6 y 7,5, es decir que debe ser de ligeramente ácido a ligeramente alcalino. Además, la menta no crece bien en suelos arcillosos, compactos y secos. Tampoco es adecuado para el cultivo en zonas bajas donde el agua se estanca.

Propagación. Las plantas de menta se pueden propagar por semillas o esquejes.

Plantación. En terreno definitivo para obtener densidad poblacional adecuada, es aconsejable realizar en un marco de plantación por surcos, a una distancia de 20 cm entre plantas y 45 cm entre surcos, con la finalidad de obtener buenas condiciones de productividad.

Riego. La menta se caracteriza por ser una planta que requiere de riego regular, especialmente durante los períodos secos, es importante tomar en consideración este factor ya que es determinante en la productividad y rendimiento del mismo.

Fertilización. La menta piperita es una planta que requiere fertilización regular o aporte de abonos orgánicos para mantener su crecimiento y rendimiento, por consiguiente, en la plantación se puede aplicar insumos químicos o el compost como abono para obtener buena producción de la menta.

Cosecha. La menta se puede cosechar cuando las plantas están en plena floración, las hojas se pueden cosechar cortando los tallos a unos 5 cm del suelo, de esta manera la menta es

una planta relativamente fácil de cultivar, siempre que se cumplan los requisitos de suelo, agua y fertilización (Navajas, 2019).

Proyecto de Inversión

Definición

El proyecto busca entregar resultados beneficiosos que se pueden medir tanto cualitativa como cuantitativamente y en este proceso tiene especificaciones definidas y está sujeto a restricciones de costo y tiempo (Serrano, 2020), así como logrando conjugar los diversos recursos tanto humanos, como financieros, teniendo como finalidad satisfacer algunas necesidades de la colectividad (Morales y Morales, 2019).

Objetivo

La finalidad de un proyecto es lograr un objetivo global, el mismo que es enunciado en el resultado final del proyecto. Debe poseer un lenguaje simple y comprensible. Debería ser una declaración simple y comprensible. Esto permitirá obtener la aprobación del proyecto y será el camino a seguir por todo el equipo involucrado para lograr un adecuado desarrollo y culminación del mismo.

Importancia

De acuerdo a Vique et al., (2022) afirman que los proyectos de inversión de manera general deben ser formulados con la finalidad de dar respuesta a tres necesidades:

- **Identificación de Problemas por Resolver**, mismos que deben estar relacionados con las necesidades de la población, así como la limitada disponibilidad de recursos tanto técnicos como financieros y a su vez brindar el uso óptimo y eficiente.
- **Oportunidades de Negocio**, estas llevan estricta relación con la consolidación de estrategias que se desarrollan tomando en cuenta los objetivos y organizaciones.
- **La Necesidad de Contar con Diferentes Iniciativas**, estas deben estar suficientemente articuladas y evaluadas de tal manera que permitan tanto el desarrollo local, así como del país. Por lo tanto, los proyectos de inversión tienen un rol importante enfocados en la resolución de problemas y en la satisfacción de las necesidades tanto individuales, así como problemas colectivos, y de esta manera dichos proyectos tienen su importancia en el desarrollo del país.

Características de los Proyectos

De acuerdo a Pérez (2021) los proyectos deben cumplir ciertas características, esto implica cumplir con ciertos principios que rigen su desarrollo y que permiten diferenciarlos de una idea general. En tal virtud, es importante considerar los siguientes principios.

Alcance. Se considera en grado o nivel de impacto que van a generar los resultados, es decir a la cantidad de personas que va a beneficiar en el periodo de ejecución del proyecto.

Tiempo. Debe estar considerado si se va a desarrollar en corto, mediano o largo plazo, de estas variables se determina la gestión del mismo.

Integración. En esta etapa la correcta integración de los diferentes componentes, garantizan obtener resultado de calidad.

Coste. En esta variable se detallan todos los costos que implica llevar a cabo el proyecto, es así que esta variable es importante tomar en consideración antes de poner en marcha un proyecto.

Calidad. Los resultados de un proyecto deben ser de calidad y sobre todo deben estar enfocados en dar cumplimiento a los objetivos planteados en el mismo.

Gestión de Accionistas. Los accionistas apoyan en todo el proyecto, sin embargo, los encargados de la administración deben considerar las sugerencias ya los accionistas expresen.

Comunicaciones. La comunicación asertiva en las diferentes etapas del proyecto permite la integración de las diferentes tareas y ayuda a la adecuada administración y ejecución del mismo.

Gestión del Riesgo. Se debe tomar en cuenta los diversos riesgos que puede enfrentar el proyecto, ya sea internos o externos que de alguna manera impidan o dificulten la correcta ejecución.

Recursos Humanos. Es importante la gestión adecuada de todos los recursos en los que se afirman todas las actividades, sin embargo es fundamental brindar importancia a las personas encargadas de la ejecución de las diferentes labores.

Abastecimiento. Se debe garantizar los canales de recursos, materias primas y todos los elementos necesarios para llevar a efecto todos los procesos, caso contrario el proyecto puede perder la secuencia y con ello truncar los objetivos.

Tipos de proyectos.

Los proyectos abarcan diversos conceptos, y pueden ser clasificados de acuerdo a su dificultad, grado de experimentación, orientación, ámbito al que aplica e incluso el área de influencia que va a tener determinado proyecto (Pérez, 2021).

Etapas de un Proyecto

Según Serrano (2020) menciona la existencia de 3 tipos de etapas importantes que se deben seguir en los proyectos:

Pre inversión. En esta etapa se enfoca en la construcción y evaluación con su respectiva retroalimentación, donde se lleva a cabo la evaluación, adaptación y ajuste, con el objetivo de identificar y optimizar aspectos de mercado, técnicos y financieros para los cuales está diseñado en definir planes de inversión y construcción del proyecto, para lograr lo planteado es importante enfocarse en los requerimientos de insumos, estimaciones de costos, necesidades de capacitaciones.

Inversión. En esta etapa se toma la mejor decisión y de esta manera lograr llevar a cabo la inversión y tener la capacidad para brindar solución a los problemas que se presenten en el camino, además de considerar la viabilidad de implementar en dicha idea de negocio.

Operación. Esta comprende las instalaciones físicas que fueron diseñadas en la fase de la pre inversión, desarrolladas e implementadas en el proceso de inversión en el tiempo previsto, la operación es la etapa de mayor duración de los proyectos, puesto que es aquí donde se genera por los bienes o servicios que serán suministrados para brindar solución a un problema y satisfacer una necesidad.

Etapas de un Proyecto

Según Serrano (2020) un proyecto comprende de cinco etapas:

Inicio. Es la primera etapa donde con base en una necesidad, se genera la idea de cómo satisfacerla o dar solución a un problema.

Planeación. Involucra a todas las actividades enfocadas a brindar el rumbo de acciones y estrategias a seguir, con el objetivo de llevar a cabo la ejecución del proyecto.

Ejecución. Consiste en llevar a cabo las diferentes actividades que fueron plasmada en la etapa de planeación para alcanzar los objetivos propuestos.

Monitoreo y Control. Contemplan todas las acciones encaminadas evaluar que las etapas del proyecto se cumplan con base en lo establecido en la planificación.

Cierre y Administración de las Instalaciones. En esta etapa es donde se concluye y a su vez se entrega el proyecto final.

Factibilidad

La factibilidad hace referencia a los recursos que se requiere para cumplir con los objetivos o metas propuestas, En el cual la factibilidad se apoya de 3 aspectos básicos: a) Operativo. b) Técnico y c) Económico (Rodríguez, 2018).

Proyecto de Factibilidad

Con la factibilidad de un proyecto se busca establecer tanto la viabilidad social, económica y financiera, con la aplicación de herramientas contables y financieras, como el

cálculo del punto de equilibrio, y de herramientas financieras, entre las que destacan el cálculo de la tasa interna de retorno, TIR, y el valor actual neto, VAN (Fuentes y Escalante, 2022).

Estudio de Factibilidad de un Proyecto

Con el estudio de factibilidad, se puede evidenciar si es viable tanto en el ámbito económico como en los requerimientos técnicos, llevar a efecto determinado emprendimiento. Por consiguiente, para un estudio de factibilidad, es necesario tomar en consideración los siguientes pasos (Rodríguez, 2018).

- Elegir un producto o servicio que se desea vender
- Estudio del mercado
- Establecer la forma de manejar el negocio
- Determinar las inversiones y costos de dicho negocio
- Estimar el precio del producto o servicio
- Calcular su rentabilidad tomar una decisión de llevar dicho emprendimiento

Estructura del Proyecto de Factibilidad

Un proyecto de factibilidad debe abarcar varios puntos, en consecuencia, se debe tomar en consideración lo detallado a continuación:

- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio organizacional
- Estudio económico
- Evaluación socioeconómica

Estudio de Mercado

De acuerdo a Rodríguez (2018) afirma que, entre las variables a tomar en consideración en el estudio de mercado están: la tasa de crecimiento de la población, los niveles de ingresos, el precio de los bienes competitivos, el precio de los bienes complementarios, los hábitos de consumo, el control de precios. Por lo tanto, en el estudio de mercado se busca evidenciar la posibilidad de introducir en el mercado un determinado producto, este estudio se realiza con la finalidad de estimar el riesgo de que el producto no se venda, así como las posibilidades de éxito que pueda tener el nuevo producto.

La Oferta.

La oferta se define como la cantidad de bienes que una empresa o vendedor está en la capacidad de ofrecer al mercado ya sea de un bien o servicio, de esta manera al estudiar la oferta permite identificar sus competidores, la cantidad de producto ofertado en el mercado,

los precios del producto en estudio, ya que esto permitirá desarrollar nuevas estrategias para el producto o servicios que se pretende ofertar (Silva, 2021).

Demanda

De acuerdo a Torres (2022) la demanda es la cantidad de un determinado producto que las personas aspiran a comprar, pero la cantidad de compra está directamente relacionada con el precio. Por lo tanto, en el estudio de mercado se debe considerar la capacidad de adquisición o acogida que los consumidores le dan al producto en el que se pretende realizar el emprendimiento.

Demanda Insatisfecha

Este término abarca dos conceptos: la demanda no atendida, que es aquella parte que no recibe el servicio o producto que se requiere; y la demanda atendida, que es donde se brinda el servicio o producto, pero se logra satisfacer en parte la necesidad identificada ya sea de manera individual o colectiva (Torres, 2022).

Mercado Potencial

Es la cantidad de personas que están dispuestos a realizar la compra o contratar un servicio, para lo cual es importante identificar la existencia de una demanda que esta insatisfecha y esto permitirá poder llegar con el producto para satisfacer esa necesidad previamente identificada para aplicar diferentes estrategias para posesionar el nuevo emprendimiento (Carrillo et al., 2019).

Los Canales de Distribución

Los canales de distribución se definen como las organizaciones, áreas o departamentos que participan en el proceso de ubicación de un producto o servicio al alcance del consumidor final estas organizaciones tienen un rol importante en la venta del producto debido a que se tienen como finalidad brindar información, promoción, contacto, negociación y distribución del producto, por lo tanto, de un adecuado funcionamiento de cada etapa dependerá la fidelización de los clientes (Reveles, 2019).

Estudio Técnico

En este estudio se abarca los requerimientos de estructura para ejecutar el proyecto, por consiguiente, este estudio permite conocer el lugar, los recursos, y todas las condiciones óptimas para llevar a efecto la producción. De esta manera se podrá establecer los costos para implementar y ejecutar el emprendimiento, y por otra parte ayuda también a determinar la viabilidad del mismo (Rodríguez, 2018).

Tamaño

El tamaño se define como la capacidad de producción que tendrá el proyecto durante un período operativo, esto a su vez permitirá determinar los costos, la inversión, la rentabilidad. Los factores implicados están, la demanda, así como también la disponibilidad de insumos, es decir, la oferta que la empresa desea y está en la capacidad de poder cubrir (Vique et al., 2022).

Localización

Se refiere a la ubicación física en donde se va a implementar el proyecto, en esta etapa y debe considerar algunos factores como la asignación de la demanda, fácil acceso a transportación, proveedores, disposiciones legales y demás aspectos relacionados, es así que se debe conocer tanto el mercado como la industria sobre la cual se va a operar (Vique et al., 2022).

Ingeniería del Proyecto

Se analizan los métodos, técnicas y tecnologías a implementarse en el proceso productivo, además de las herramientas, maquinarias, materia prima, considerando los costos que implica así también las disposiciones legales, por consiguiente el estudio técnico se convierte en la base operativa de funcionamiento de la planta o proyecto todos estos elementos son parte significativa del presupuesto del proyecto, donde se deberá considerar la mejor relación calidad-precio para que el proyecto sea rentable cumpla con los estándares de calidad (Rodríguez, 2018).

Distribución Física

Consiste en organizar la distribución de la empresa, misma que puede ser distribuida por áreas como el área de producción, área administrativa, entrada de materia prima, bodega, entre otras. Esta distribución dependerá de la actividad que lleve a cabo cada empresa (Serrano, 2020).

Proceso

Son el conjunto de actividades en las que los insumos son transformados en productos para ser comercializados, es así que un proceso es considerado cualquier parte de la organización que recibe insumos y con ellos realiza una acción, generando un producto o prestando un servicio (Serrano, 2020).

Procedimiento

Se puede considerar como procedimiento a la forma de ejecutar una actividad u operación repetitiva que se realiza de la misma forma para generar determinado producto (Serrano, 2020).

Flujograma de Procesos

Es una representación gráfica donde se establece las distintas operaciones que componen un procedimiento o una parte de este, y donde se establece su orden cronológico, considerando su formato o propósito, el flujograma puede contener información adicional sobre el proceso que empleada para la ilustración lo más clara posible del procedimiento (Serrano, 2020).

Estudio Organizacional

En este estudio se representa la estructura administrativa detallando: el organigrama, costos administrativos, base legal y demás funciones del personal. Además, brinda información para conocer el procedimiento para la constitución de las empresas en ejecución y para poder construir la organización y a su vez la filosofía corporativa (Serrano, 2020).

Niveles Jerárquicos

Según Miranda y Lankenau (2017), la estructura organizacional implica el establecimiento de los siguientes niveles jerárquicos.

Nivel Directivo

Son funciones de mayor jerarquía como la presidencia, gerencia, administración donde se establece las directrices para un correcto funcionamiento del proyecto.

Nivel asesor

Es el encargado de brindar apoyo mediante actividades como la documentación, comunicación en este rango están, secretarías, asesoría legal, contable y tributaria, personal de publicidad entre otros.

Nivel Administrativo

En este departamento se organiza para dar cumplimiento a los objetivos empresariales y gestionar el adecuado desempeño de todo el personal encargado del departamento operativo.

Estructura Empresarial.

Niveles Jerárquicos. Permite, establecer el rango o lugar en la estructura organizativa para brindar apoyo en los diferentes niveles organizativos y de esta manera poder conseguir los objetivos propuestos de manera eficiente (Brume González, 2019, pág. 45).

Estudio Legal. En este estudio se analiza las normas, reglamentos que se debe cumplir para implementar el proyecto. De tal manera que deberá existir normas generales que toda organización deberá cumplir como: la Constitución de la República, el Código de Trabajo, la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, entre otras. (Rodríguez, 2018).

Estudio Económico

Inversiones.

Inversión se define como un plan donde se asigna un determinado monto de capital y de insumos, esto puede producir un bien o un servicio que tiene como finalidad generar rentabilidad, de esta manera una inversión es un desembolso de recursos financieros para adquirir bienes o instrumentos de producción que se usará en la empresa con la finalidad de para cumplir sus objetivos para generar beneficios ya sea a corto, mediano o largo plazo (Fuentes y Escalante 2022).

Ingresos

Es la cantidad en termino monetarios que son percibidos como contribución al proceso productivo ya que la generación de ingresos es el propósito de toda empresa, mismos que pueden ser rentas, utilidades esto dependerá del factor de producción (Ochoa y Gómez, 2020).

Costos

Se refiere todos los valores que la empresa desembolsará y que estarán relacionados de alguna forma, con el proceso de producción (Ochoa y Gómez, 2020).

Gastos

Pueden ser en forma de salidas o decrementos en el valor de los activos o como un aumento en los pasivos. Por consiguiente, son aquellos egresos que le representa a la empresa aun cuando no formen parte directa de la producción, pero son fundamentales para mantener en operación la empresa.

Gastos Administrativos

Son todos los gastos a nivel de gerencia, administración que necesarios para un adecuado funcionamiento de la empresa, por lo tanto, no corresponden a un determinado proceso o área de la empresa.

Gastos de Ventas

Son los gastos que implica el proceso de venta, constan los costos de publicidad y promoción, de soporte y seguimiento postventa, envíos, sueldos y comisiones al personal de venta.

Gastos Financieros

Los rubros que generalmente se abarca en estos gastos son: el tipo de interés pagado por las deudas, las comisiones originadas al realizar operaciones con bancos, cajas o entidades de crédito (Ochoa y Gómez, 2020).

Evaluación de Proyectos

En todo proyecto de factibilidad, además del desarrollo y análisis de los diferentes estudios de mercado, técnico, organizacional, económico y evaluación socioeconómica, es fundamental evaluar o categorizar el nivel de cumplimiento con las especificaciones detalladas en los estudios, en este apartado el evaluador deberá, de manera objetiva, ponderar el cumplimiento de cada ítem, de tal manera que, al finalizar, lograr una calificación total numérica y cualitativa de la evaluación (Guzmán y Guzmán, 2019).

Evaluación Socioeconómica

Esta evaluación tiene como finalidad identificar los costos involucrados en el proyecto ya sea por maquinaria, capital de trabajo, mano de obra, el valor actual neto, El período de recuperación de la inversión, así como la tasa interna de retorno, TIR, y la relación beneficio costo y el análisis de sensibilidad (Rodríguez, 2018).

Valor Actual Neto

Es un método muy utilizado que permite determinar la viabilidad económica de un proyecto, Este indicador también puede presentarse como valor presente neto (VPN), que permite calcular el valor presente desde los flujos de caja de la inversión (Velayos, 2020).

Fórmula

VAN = La sumatoria del flujo neto actualizado- La inversión

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{v_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Vt: Flujo de Efectivo

K: Tasa de actualización

Inversión inicial

Los Criterios de Decisión

Si el Valor Actual Neto (VAN) es positivo, tiene factibilidad la ejecución del proyecto

Si el VAN es igual a cero, quien va a invertir tiene la decisión del mismo

Si el VAN resulta negativo, se rechaza el proyecto

Tasa Interna de Retorno

La tasa Interna de Retorno (TIR) se considera como una de las herramientas financieras utilizadas que permite decidir si se aprueba o no un proyecto de inversión, puesto que la TIR es un parámetro muy usado a la hora de calcular la viabilidad de un proyecto (Velayos, 2020).

Fórmula

$$\text{TIR} = \text{Tm} + \text{Dt} \left(\frac{\text{VAN}^{\text{Tm}}}{\text{VAN}^{\text{Tm}} - \text{VAN}^{\text{TM}}} \right)$$

Leyenda

Tm= Tasa mayor

Dt= diferencia de las tasas

VANTM= Van de la tasa menor

VANTm= Van de la tasa mayor

Criterios a cerca de la Tasa Interna de Retorno

TIR= mayor a la tasa de descuento, es aceptable el proyecto

TIR= igual a la tasa de descuento, el proyecto debe ser postergado

TIR= menor a la tasa de descuento, el proyecto no es aceptable

Relación Beneficio/Costo

Se toma en consideración los siguientes criterios, si el cociente es mayor o igual que 1, el proyecto es viable, siempre se busca que sea mayor a 1, esto indica que existirá una ganancia. Por otro lado, relaciones menores a 1, significan que no existe rentabilidad para llevar a cabo dicho proyecto (Velayos, 2020).

Fórmula

$$\text{Relacion B/C} = \frac{\text{VALOR ACTUAL DE LOS FNC}}{\text{INVERSIÓN}}$$

Punto de Equilibrio

En el punto de equilibrio no se genera pérdidas ni ganancias, por lo tanto, el cálculo del punto de equilibrio, así como su respectivo análisis es un aspecto muy importante en toda empresa o proyecto, por consiguiente, es necesario tomar en cuenta y tenerlo constantemente actualizado (Reveles, 2019).

Fórmula

$$\text{PE} = \frac{\text{CF}}{\text{P} - \text{CV}}$$

Leyenda

PE = punto de equilibrio

CF= A los costos fijos

CV= Costos variables

P= Precio unitarios

Periodo de Recuperación del Capital

Consiste en determinar en cuanto tiempo se recuperará la inversión. Es así que los proyectos con cortos tiempos de recuperación del capital serán más deseables para las personas u organizaciones interesados en la inversión (Reveles, 2019).

Fórmula

$$\text{PRC} = \frac{\text{Inversión Inicial}}{\text{Flujo de fondo anual}}$$

Rentabilidad

Permite determinar el rendimiento económico que tienen las inversiones, puesto que se evalúa la productividad de las ventas respecto de la generación de utilidad. Por lo tanto, la rentabilidad es la relación entre el beneficio percibido y la inversión neta realizada. Es así que será un indicador determinante en si una inversión es conveniente o no, o si determinado proceso se está llevando a cabo de forma eficiente (Morales y Morales, 2019).

Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite evidenciar hasta cuanto de incremento en los costos o disminución de los ingresos puede soportar, esto se da por los cambios existentes tanto a nivel marco o micro económico, por lo tanto, es importante realizar el análisis en todo proyecto y tomar la mejor decisión (Ruíz, 2011).

5. Metodología

Métodos

Científico

El empleo de este método permitió obtener información acorde al tema objeto de estudio, puesto que mediante el empleo de referentes teóricos se generaron ideas más concretas del tema a estudiar. Los referentes teóricos permitieron tomar como base para realizar los diferentes estudios tales como: estudio de mercado, el estudio técnico, estudio económico financiero y en la aplicación de las herramientas de evaluación financiera, con la finalidad de determinar la factibilidad para la producción de la especie menta piperita y su comercialización.

Deductivo

Este método permitió deducir a detalle los diferentes estudios que abarca el proyecto de factibilidad, este método fue de útil en el estudio técnico, estudio de mercado, estudio económico financiero, y en la aplicación de las herramientas de evaluación financiera, principalmente para lograr de evidenciar, el tamaño del proyecto, la oferta y demanda que posee la menta piperita en los mercados y de esta manera identificar la demanda insatisfecha.

Analítico

Este método se utilizó en los diferentes estudios, tales como: el estudio de mercado, con la finalidad de poder determinar, la oferta, demanda, el precio y la demanda insatisfecha, en el estudio técnico permitiendo determinar el tamaño, la localización, la distribución y toda la ingeniería del proyecto, estudio económico financiero, para lograr determinar el costo de inversión del proyecto, los costos de producción, el precio y las ventas, en cuanto a la aplicación de las herramientas de evaluación financiera, permitieron evidenciar el comportamiento del VAN, TIR, la relación beneficio/costo, periodo de recuperación de la inversión y por ende la rentabilidad. De esta manera se llevó a cabo el análisis tanto de los datos cuantitativos y cualitativos con el objetivo de poder determinar la factibilidad.

Sintético

Este método permitió expresar de manera clara y precisa toda la información obtenida de los diferentes estudios como: el estudio técnico, estudio de mercado, estudio económico financiero, y en la aplicación de las herramientas de evaluación financiera, empleados en la elaboración del proyecto de factibilidad para la producción de la especie menta piperita y su comercialización en la ciudad de Loja.

Matemático

Los métodos numéricos son técnicas mediante las cuales es posible formular problemas matemáticos de tal forma que puedan resolverse usando operaciones matemáticas, fue de ayuda para realizar los diferentes cálculos matemáticos, en el estudio de la oferta y la demanda, en la determinación de los presupuestos de ingresos y egresos, en la elaboración de los indicadores de evaluación económica financiera del proyecto de inversión, para determinar su factibilidad de llevar a efecto o no el proyecto de inversión.

Estadístico

Se utilizó para la presentación estadística de los datos generados en los diferentes estudios como: estudio de mercado, presupuestos proyectados y poder organizar los datos mediante gráficos, fórmulas, y toda herramienta estadística que permita expresar la información de manera resumida, clara y precisa de todo lo obtenido para la elaboración del proyecto de factibilidad.

Técnicas

Encuestas

Para esta técnica se utilizó como instrumento el cuestionario, por lo tanto, la encuesta se aplicó a productores y principales empresas procesadoras de la menta piperita de la ciudad de Loja, dicha técnica fue de utilidad para llevar a cabo el estudio de mercado, ya que, mediante esta técnica, se obtuvo la información de manera escrita en las diferentes preguntas que conformen la respectiva encuesta y de dicha información se logró inferir lo requerido para elaborar el proyecto la factibilidad para la producción de la especie menta y su comercialización en la ciudad de Loja con el fin de implementar el proyecto productivo.

La población objeto de estudio fueron las familias de la ciudad de Loja, para determinar las familias se considera primero la población total de acuerdo al censo 2010 que es de 222.830, luego se procede a proyectarla al 2023, la tasa de crecimiento aproximada es de 2.10 % anual, utilizando la fórmula correspondiente, la población proyecta para el año 2023 es de 291.950, dividido para cuatro integrantes por familia en promedio, las familias de la ciudad de Loja corresponderían a 72.988, que fue la población objeto de estudio , además de las empresas que utilizan este tipo de hierba aromática para el procesamiento.

Observación

Se utilizó para realizar la observación directa a productores y principales empresas procesadoras de la menta piperita, dicha observación permitió tomar nota de la información que se considere importante y sobre todo que ayude a llevar a cabo la elaboración del proyecto.

6. Resultados

Generalidades del Sector donde se Pretende Crear la Empresa.

El proyecto pretende llevar a cabo en la parroquia rural de Chuquiribamba perteneciente al cantón Loja, Puesto que esta población realiza actividades en el ámbito agrícola, son actividades realizadas por cuenta propia, las actividades agropecuarias, tienen predominancia en el cultivo de plantas así como las cría de animales, cultivan plantas como las hierbas aromáticas y medicinales, además de hortalizas como col, lechuga, brócoli, cebolla, acelga, papa, zanahoria, remolacha, etc. sin embargo, la actividad pecuaria, es la que mayor extensión de suelo ocupa, debido a las características propias de esta actividad.

En esta parroquia la agricultura se caracteriza por ser agricultura familiar de subsistencias es decir dichos productos son cultivados con miras a ser comercializados en el mercado local y hacia la ciudad de Loja y a cambio obtener un ingreso familiar, mismo que es destinado para empezar de nuevo el ciclo productivo, para suplir la dieta familiar.

Datos Geográficos

De acuerdo a la información obtenida del GAD Parroquial Chuquiribamba (2023), la parroquia limita al Norte: Con las Parroquias de Gualiel y Santiago. Al Sur: con la parroquia de Chantaco y el cantón Catamayo. al Este con la Parroquia Santiago y al Oeste, con la Parroquia El Cisne.

Relieve

La parroquia Chuquiribamba cuenta con una altitud sobre el nivel del mar de 2.723 metros y cuenta con una extensión territorial aproximada de 198 km².

Clima

Esta parroquia posee un clima templado frío, con temperaturas que oscilan entre los 8 y 20°C y como temperatura promedio cuenta con 12,5 °C.

Sector al que Pertenece el Proyecto

El proyecto perteneciente al sector primario ya que dicho proyecto tiene como objetivo llevar a cabo el cultivo de menta y comercializarlo en las principales empresas procesadoras de la ciudad de Loja, puesto que la menta se usa como materia prima para la elaboración de horchata, infusiones como el té, entre otras.

Estudio de Mercado

Población Participante en el Estudio

De acuerdo a los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010) La población objeto de estudio son las familias de la ciudad de Loja, para determinar las

familias se considera primero la población total de acuerdo al censo 2010 que es de 222.830, luego se procede a proyectarla al 2023, la tasa de crecimiento aproximada es de 2.10 % anual, utilizando la fórmula correspondiente, la población proyecta para el año 2023 es de 291.950, dividido para cuatro integrantes por familia en promedio, las familias de la ciudad de Loja corresponderían a 72.988, lo cual sería la población objeto de estudio, además de las empresas que utilizan este tipo de hierba aromática para el procesamiento.

Promedio de Habitantes por Familia

En base a la información obtenida de la última encuesta “Condiciones de vida IV Ronda” del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, en el 2015, el promedio de integrantes por hogar es de 4 personas.

Número de Familias en la Ciudad de Loja

Para el desarrollo de la investigación se tomará en cuenta a las familias de la ciudad como fuente para la recolección de datos, la población total de las parroquias urbanas de la ciudad de Loja la misma que está conformada por 72.988 familias.

Promedio de Habitantes por Familia

En base a la información obtenida de la última encuesta “Condiciones de vida IV Ronda” del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, publicada en abril del 2015, el número de miembros promedio por hogar durante el periodo noviembre 2013 a octubre 2014 es de 4 personas.

Número de Familias en la Ciudad de Loja

Para el desarrollo de la investigación se tomará en cuenta a las familias de la ciudad de Loja como fuente para la recolección de datos, la población total de las parroquias urbanas de la ciudad de Loja la misma que está conformada por 72.988 familias, entonces tomando en cuenta la información de la última encuesta “Condiciones de vida IV Ronda” del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos a continuación, se realizará el cálculo aproximado del número de familias.

Formula:

$$\text{Familias} = \frac{\text{Número de habitantes}}{\text{Número de miembros por Familia}}$$

$$\text{Familias} = \frac{291.950}{4}$$

$$\text{Familias} = 72.987.5$$

$$\text{Familias} = 72.988$$

Tasa de Crecimiento Poblacional de la Ciudad de Loja

De la información obtenida del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos la población en la ciudad de Loja para el año 2010 se ha incrementado un 2,10 % comparado con el año 2001.

Proyección de la Población de Loja

Para la proyección de la población se aplicará la siguiente fórmula

$$Pf = Po(1 + i)^n$$

Leyenda

Po= población inicial

Pf= Población futura

i= tasa de crecimiento poblacional

n= número de periodos

Aplicación de la Fórmula

$$Pf = Po(1 + i)^n$$

$$Pf = 222.830(1 + 0,0210)^{13}$$

$$Pf = 222.830(1,0210)^{13}$$

$$Pf = 222.830(1,3102)$$

$$Pf = 291.950$$

Para el año 2023 se estima la población en 72.988 familias, 69.120 personas más que en el año 2010.

Proyección de Familias de Loja

Con los datos obtenidos se proyecta la población por familias en la ciudad de Loja aplicando la siguiente fórmula.

$$Pf = Po(1+i)^n$$

Aplicación de la Formula:

$$Pf = Po(1+i)^n$$

$$Pf = 55.708(1 + 0,0210)^{13}$$

$$Pf = 55.708(1,0210)^{13}$$

$$Pf = 55.708(1,3102)$$

$$Pf = 72.988$$

$$Pf = 72.988 \text{ Familias}$$

Tamaño de la Muestra

$$n = \frac{P * Q}{\left(\frac{e^2}{Z^2}\right) + \left(\frac{P * Q}{N}\right)}$$

Leyenda

n= tamaño de la muestra

P= La probabilidad de éxito

Q= Probabilidad de fracaso

E= Error experimental

Z= nivel de Confianza

N= La población

Se considera una probabilidad de éxito del 50 % así como la posibilidad de fracaso del 50 % en cuanto al nivel de confianza y error experimental lo establecido por Pasaca (2017), ya que señala que existen diferentes niveles de confianza.

Tabla 1

Niveles de Confianza

Nivel de confianza	Valor z	Nivel de confianza	Valor z
50,00 %	0,6745	92,00 %	1,75
68,27 %	1,0	93,00 %	1,81
75,00 %	1,15	94,00 %	1,88
80,00 %	1,28	95,00 %	1,96
85,00 %	1,44	95,45 %	2,00
90,00 %	1,65	99,00 %	2,58
91,00 %	1,69	99,73 %	3,00

Nota. de los diversos niveles de determinó trabajar con el 95% de credibilidad y el error experimental será de 5 %.

Aplicación de la Formula:

$$n = \frac{P * Q}{\left(\frac{e^2}{Z^2}\right) + \left(\frac{P * Q}{N}\right)}$$

$$n = \frac{0.5 * 0.5}{\left(\frac{0.05^2}{1.96^2}\right) + \left(\frac{0.5 * 0.5}{72.988}\right)}$$

$$n = \frac{0.25}{\left(\frac{0.05^2}{1.96^2}\right) + \left(\frac{0.5 * 0.5}{72.988}\right)}$$

$$n = \frac{0.25}{\left(\frac{0.0025}{3.84}\right) + \left(\frac{0.25}{72.988}\right)}$$

$$n = \frac{0.25}{(0.00065) + (0.000003425)}$$

$$n = \frac{0.25}{0.000653425}$$

n= 383 familias

Una vez realizados los cálculos pertinentes se obtuvo que la muestra en la ciudad de Loja es de 383 familias.

Tabla 2

Distribución de las Encuestas

Parroquias	Población	N° de Familias	Porcentaje %	Encuestas
Sucre	70068	17517	24 %	92
San Sebastián	67149	16787	23 %	88
El Sagrario	58390	14598	20 %	77
El Valle	49632	12408	17 %	65
Carigán	26275	6569	9 %	34
Punzara	20436	5109	7 %	27
Total	291950	72988	100 %	383

Nota. En la tabla evidencian la distribución de las encuestas de acuerdo a las parroquias urbanas del cantón Loja.

Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja. Modelo de Encuesta en el Anexo 1.

Tabla 3

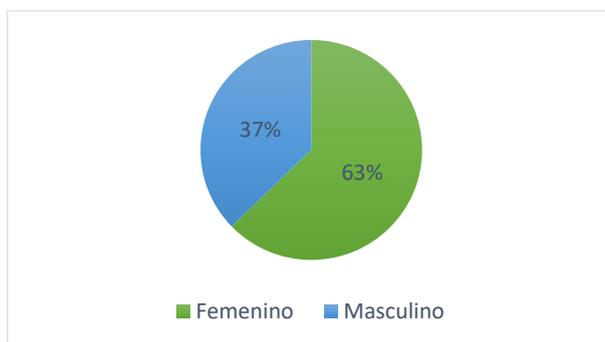
Género de los Encuestados

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	241	63%
Masculino	142	37%
Total	383	100%

Nota. En la presente tabla se presenta el número de personas encuestadas de acuerdo al género. Modelo de encuesta aplicada en el anexo 1.

Figura 1

Género de los Encuestados



Interpretación. De los datos obtenidos se evidencia que el 63 % de las personas encuestadas corresponde al género femenino, mientras que el 37 % corresponde al género masculino.

Tabla 4

Cantidad de Familias Lojanas que Consumen la Menta

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	326	85%
No	57	15%
Total	383	100%

Nota. En la tabla anterior se detalla la cantidad de familias lojanas encuestadas que consumen la menta.

Figura 2

Familias Consumen Menta

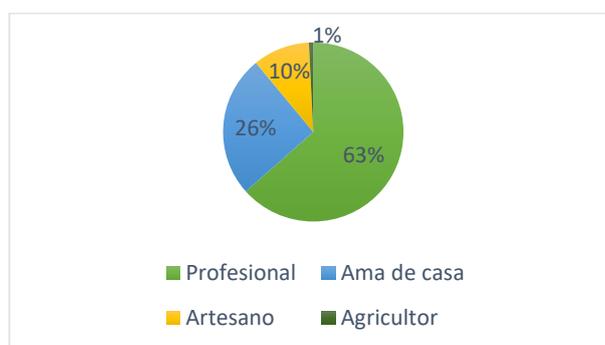


Interpretación. En la presente figura se evidencia que el 85 % de las personas encuestadas consumen la menta, mientras que por su parte un 15 % de las personas mencionaron que no la consumen. Esto permite determinar que tiene buena demanda el cultivo de menta.

Tabla 5*Actividad de los Encuestados*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Profesional	243	63%
Ama de casa	98	26%
Artesano	39	10%
Agricultor	3	1%
Total	383	100%

Nota. En la tabla anterior se detalla la cantidad de personas encuestadas pertenecientes a diferentes actividades.

Figura 3*Actividad de los Encuestados*

Interpretación. De las personas encuestadas, el 63 % desempeña actividad profesional, seguido por el 26 % donde mencionaron que se dedican al trabajo de amas de casa, el 10 % corresponde a actividades artesanas y el 1 % desempeñaba actividades de agricultura.

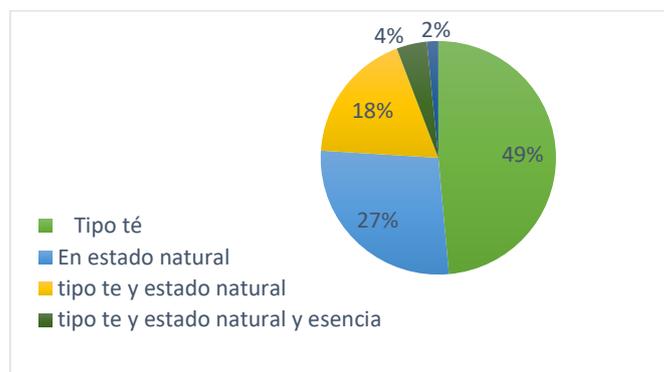
Tabla 6*Forma en la que Consume*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Tipo té	186	49%
Estado natural	105	27%
Tipo té y estado natural	70	18%
Tipo té, estado natural y esencia	16	4%
Esencia	6	2%
Total	383	100%

Nota. En la tabla anterior se detalla la manera de consumo de la menta en las familias lojanas, de acuerdo a las encuestas aplicadas.

Figura 4

Forma en la que Consume



Interpretación. En cuanto a la menta, el consumo se da de acuerdo a sus diferentes presentaciones, en presentación de tipo té, el 49 % de las personas encuestadas lo consumen, seguido del 27 % que consume menta fresca, es decir sin que se haya procesado, un 18 % consume en las presentaciones de tipo té, así como en estado natural, por su parte un 4 % consumen en tipo té, estado natural y en esencia, y el 2 % menciona que lo consume como esencia. De estos datos se evidencia que la menta es consumida en la mayoría de las familias lojanas.

Tabla 7

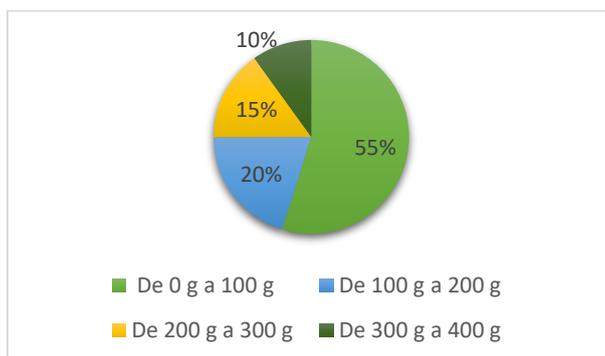
Consumo de Menta al Mes

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
De 0 g a 100 g	210	55 %
De 100 g a 200g	77	20 %
De 200 g a 300g	58	15 %
De 300 g a 400g	38	10 %
Total	383	100 %

Nota. En la tabla anterior se detalla la cantidad de personas pertenecientes a determinado género en la encuesta aplicada.

Figura 5

Consumo de Menta al Mes



Interpretación. De las personas que consumen menta en estado natural, el 55 % consumen de 0 a 100 g, el 20 % consume de 100 a 200 g, el 15 % consumen de 200 a 300 g, y el 10 % consume de 300 a 400 g.

Tabla 8

Lugares de Compra

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Mercados	136	36 %
Directamente del productor	102	27 %
Supermercados	59	15 %
Tiendas	47	12 %
Vendedores ambulantes	39	10 %
Total	383	100 %

Nota. En la tabla anterior se detalla los lugares donde los encuestados generalmente compran la menta.

Figura 6

Lugares de Compra



Interpretación. En cuanto al lugar de preferencia para adquirir la menta fresca, los encuestados

compran como se detalla a continuación, el 36 % compra en los mercados, el 27 % compra directamente del productor, el 15 % en supermercados, el 12 % en tiendas y a los vendedores ambulantes adquieren el 10 %. Por lo tanto, se evidencia que la mayor cantidad de menta en estado natural tiene preferencia ser adquirida tanto en los mercados, así como directamente al productor.

Tabla 9

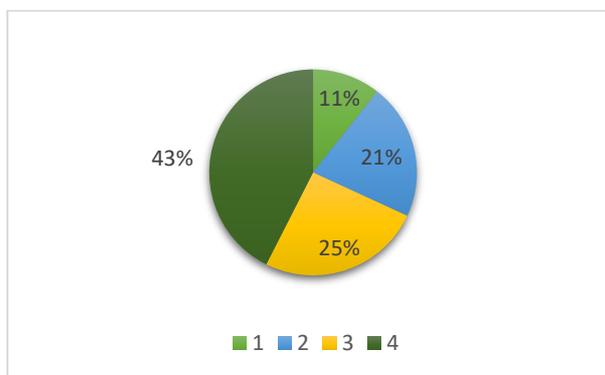
Precios que Pagan por la Menta

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
\$ 0,25	155	43 %
\$ 0,50	93	25 %
\$ 0,60	71	21 %
\$ 1	64	11 %
Total	383	100 %

Nota. En la tabla anterior se detalla la cantidad de personas pertenecientes a determinado género en la encuesta aplicada.

Figura 7

Precios que Pagan por la Menta

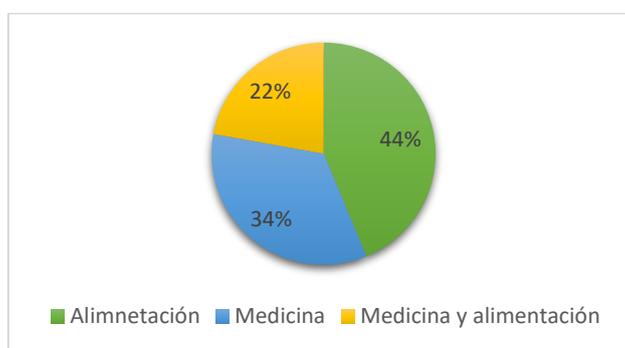


Interpretación. En cuanto al precio que el consumidor de menta fresca paga, el 43 % menciona que compra a un precio de \$ 0.25, el 25 % a un precio de \$ 0.50, el 21 % a un precio de \$ 0.60, y el 11 % compra a un precio de \$ 1. Es importante mencionar que el costo de la menta fresca, varía de acuerdo a la cantidad que el consumidor adquiere.

Tabla 10*Uso de la Menta*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Alimentación	169	44%
Medicina	131	34%
Medicina y alimentación	83	22%
Total	383	100%

Nota. En la tabla anterior se detalla el principal uso de la menta de las personas según la encuesta aplicada.

Figura 8*Uso de la Menta*

Interpretación. En cuanto al uso de la menta, se evidencia que el 44 % lo usa en la alimentación, seguido del 34 % que lo usa como medicina, y el 22 % que lo usa tanto para alimentación, como para medicina. Esto evidencia el consumo mayoritario de la menta en la ciudad de Loja.

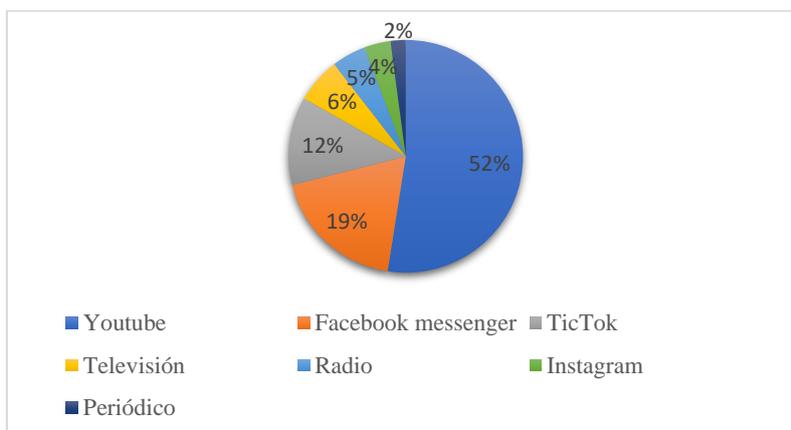
Tabla 11*Medios de Comunicación Utilizados*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
YouTube	201	52 %
Facebook Messenger	71	19 %
Tik Tok	47	12 %
Televisión	24	6 %
Radio	18	5 %
Instagram	14	4 %
Periódico	8	2 %
Total	383	100%

Nota. En la tabla se detallan los medios de comunicación usados para informarse de la menta

Figura 9

Medios de Comunicación Utilizados



Interpretación. Para informarse de los beneficios de la menta, el 52 % usa YouTube, el 19 % usa Facebook Messenger, el 12 % lo hace mediante la red social Tic Tok, el 6 % lo ve en la televisión, el 5 % lo escucha en la radio, seguido del 4 % que usa la red social Instagram, y el 2 % lo lee en el periódico. Por consiguiente, para fines publicitarios se debe considerar a YouTube, Facebook Messenger y la red social Tic Tok, puesto que son los medios más usados por los consumidores.

Tabla 12

Aceptación de la Menta

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	296	77 %
No	87	23 %
Total	383	100 %

Nota. En la tabla anterior se detalla el nivel de aceptación que tendría el nuevo producto a ofertar.

Figura 10

Aceptación de la Menta



Interpretación. De las personas encuestadas y que consumen menta fresca, de crearse un

emprendimiento, el 77 % afirman que estarían dispuestos a comprar el producto mencionado, mientras el 23 % no comprarían porque no consumen la menta.

Análisis de la demanda

La demanda permite conocer información trascendental a la hora de crear una empresa, para determinar la demanda del mercado, es necesario analizar la demanda en el momento actual y prever la demanda a lo largo de la vida del proyecto. En el presente estudio se aplicaron 383 encuestas en la ciudad de Loja.

Consumo Promedio Anual

Para realizar el cálculo se toma en consideración la pregunta número cinco de la encuesta aplicada a la ciudadanía lojana, la pregunta en mención hace referencia al consumo de menta por familias mensualmente.

Tabla 13

Punto Medio de Consumo Mensual

Alternativas	Punto Medio
De 0 g a 100 g	50 g
De 100 g a 200 g	150 g
De 200 g a 300 g	250 g
De 300 g a 400 g	350 g

Nota. En la tabla se muestra el punto medio de consumo mensual de la menta en la ciudad de Loja.

Tabla 14

Consumo Promedio Anual

Cantidad	Frecuencia	Consumo Promedio Mensual	Consumo Promedio Anual
50 g	210	10.500 g	126.000 g
150 g	77	11.550 g	138.600 g
250 g	58	14.500 g	174.000 g
350 g	38	13.300 g	159.600 g
Total	383	49.850 g	59.8200 g

Nota. La tabla muestra el cálculo del consumo promedio de menta de las familias lojanas de acuerdo al punto medio de las presentaciones más habituales en el mercado, datos tomados de las encuestas aplicadas.

Para calcular el consumo promedio general se aplicó la media ponderada:

$$x = \frac{\sum f(Xm)}{f}$$

$$x = \frac{59.8200}{383}$$

$$x = 1.562$$

El consumo promedio menta por familia es de aproximadamente 1.562 g anuales.

Demanda Potencial

La demanda potencial se define como la cantidad de menta que se podría vender en un futuro en la ciudad de Loja, con base en esta información, el nuevo emprendimiento debe preparar los recursos necesarios para cumplir con los requisitos.

Proyección de la Demanda Potencial

Para el cálculo de la demanda potencial se considera la totalidad de las familias lojanas, multiplicado por el 85% de aceptación, información que se obtiene luego de aplicar las encuestas a la ciudadanía lojana, además se debe considerar la tasa de crecimiento poblacional de la ciudad de Loja, que es de 2,10 % según datos del INEC 2010. En cuanto al cálculo de la demanda potencial anual de la menta en gramos, se empleará el consumo promedio anual de la ciudad de Loja, datos obtenidos en las tablas anteriores.

Tabla 15

Proyección de la Demanda Potencial por Familias

Periodo	Población por Familias	Nivel de Aceptación en %	Demandantes Potenciales	Consumo Promedio Anual en (g)	Demanda Potencial en (g)
0	72.988		72.988		114.007.256
1	74.521		74.521		116.401.802
2	76.086	100 %	76.086	1562	118.846.332
3	77.683		77.683		121.340.846
4	79.315		79.315		123.890.030
5	80.980		80.980		126.490.760

Nota. La tabla detalla la proyección de la demanda potencial por familias para los cinco periodos de vida del proyecto tomando en cuenta el 100 % como nivel de aceptación del consumo de la menta de las familias lojanas, considerando los datos del consumo promedio anual.

Demanda Real

Para realizar el cálculo de la demanda real se emplea la segunda pregunta de la encuesta aplicada. Para determinar este importante dato se multiplica la demanda potencial por el porcentaje de aceptación de la pregunta mencionada con anterioridad.

Tabla 16

Proyección de la Demanda Real por Familias

Periodo	Población por Familias	Nivel de Aceptación en %	Demandantes Potenciales	Consumo Promedio Anual en (g)	Demanda Potencial en (g)
0	72.988		62.040		96.906.480
1	74.521		63.343		98.941.766
2	76.086	85 %	64.673	1562	101.019.226
3	77.683		66.031		103.140.422
4	79.315		67.418		105.306.916
5	80.980		68.833		107.517.146

Nota. La tabla indica la proyección de la demanda real por familias para los cinco años de vida del proyecto, el cálculo se los realiza tomando en cuenta la información del consumo promedio anual.

Demanda Efectiva

Para realizar la estimación se considera la pregunta número once de la encuesta aplicada a la muestra objeto de estudio, de acuerdo a si se implementa un emprendimiento para el cultivo de menta y si estaría dispuesto a adquirir el producto. Para su cálculo se multiplica la demanda real de la tabla anterior por el porcentaje de aceptación de la pregunta planteada.

Tabla 17

Proyección de la Demanda Efectiva por Familias

Periodo	Demandantes Reales	Nivel de Aceptación en %	Demandantes Efectivos	Consumo Promedio	Demanda Efectiva por Familias en (g)
0	72.988		56.201		87.785.962
1	74.521		57.381		89.629.122
2	76.086	77 %	58.586	1562	91.511.332
3	77.683		59.816		93.432.592
4	79.315		61.073		95.396.026
5	80.980		62.355		97.398.510

Nota. En la tabla se muestra la proyección de la demanda efectiva por familias para los siguientes cinco años de vida del proyecto, considerando el consumo promedio anual.

Encuestas aplicadas a las Empresas Procesadoras de Hierbas Aromáticas. Modelo de Encuesta en el anexo 2.

Tabla 18

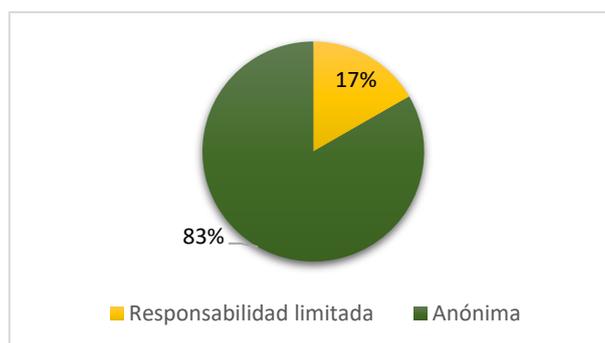
Sociedad Mercantil a la que Pertenece la Empresa

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Nombre colectivo	0	0 %
Comandita simple y dividida por acciones	0	0 %
Responsabilidad limitada	1	17 %
Anónima	5	83 %
Economía mixta	0	0 %
SAS	0	0 %
Total	6	100 %

Nota. En la tabla se muestra la sociedad mercantil de las empresas procesadoras lojanas.

Figura 11

Sociedad Mercantil a la que Pertenece la Empresa



Interpretación. De la información obtenida se evidencia que el 83 % de las empresas pertenecen a la sociedad anónima, mientras que el 17 % corresponden a responsabilidad limitada.

Tabla 19

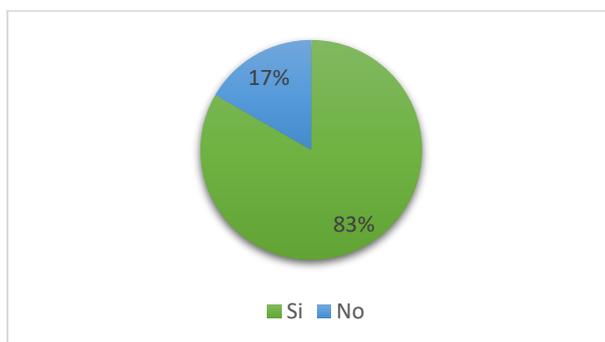
Uso de la Menta como Materia Prima

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	83 %
No	1	17 %
Total	6	100 %

Nota. En la presente tabla se evidencia el uso de la menta en las empresas como materia prima.

Figura 12

La Menta como Materia Prima



Interpretación. De las empresas encuestadas el 83 % utiliza la menta como materia prima, mientras que el 17 % no utiliza la menta.

Tabla 20

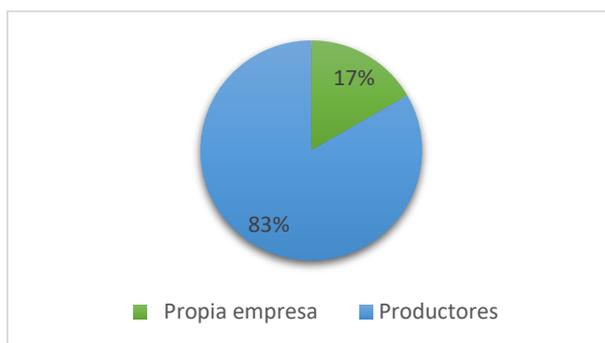
La Menta Adquieren de los Productores

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Propia empresa	1	17 %
Productores	5	83 %
Total	6	100 %

Nota. En la tabla se evidencia que 5 empresas no producen la menta y una empresa si tiene su propia producción.

Figura 13

La Menta Adquieren de los Productores

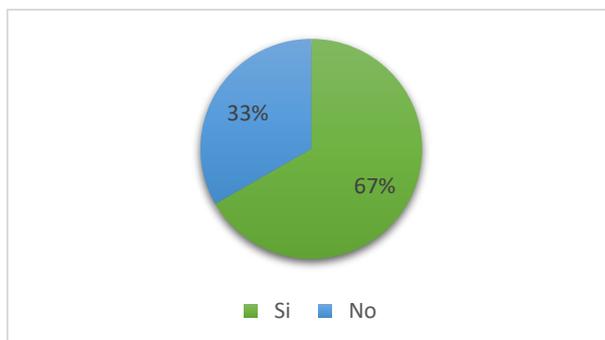


Interpretación. En la figura se evidencia que el 83 % de las empresas adquiere la menta como materia prima a los productores, es decir la empresa no cuenta con producción propia, mientras un 17 % si cuenta con producción propia del cultivo de menta.

Tabla 21*La Menta Adquieren de los Productores*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	67 %
No	2	33 %
Total	6	100%

Nota. En la tabla se evidencia que en 4 empresas los productores entregan la menta como materia prima en las instalaciones de la misma, mientras que 2 empresas, lo transportan desde la finca del productor.

Figura 14*Entrega en La empresa*

Interpretación. El 67 % de las empresas reciben la menta como materia prima en sus instalaciones, mientras que el 33 % lo transporta la materia prima desde la finca del productor a sus instalaciones.

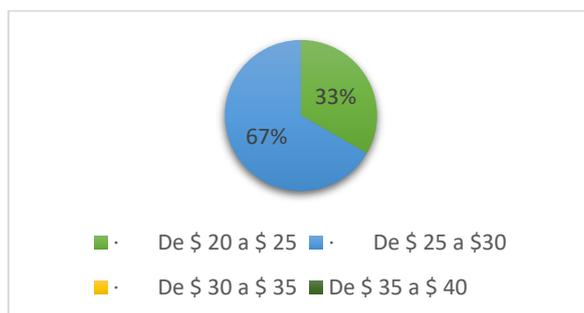
Tabla 22*Precio por 45 kg de Menta*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
De \$ 20 a \$ 25	2	33 %
De \$ 25 a \$ 30	4	67 %
De \$ 30 a \$ 35	0	0 %
De \$ 35 a \$ 40	0	0 %
Total	6	100 %

Nota. En la tabla se detalla los precios que las empresas pagan por quintal de menta fresca o recién cosechada.

Figura 15

Precio por 45 kg de Menta



Interpretación. En la figura se observa que el 67 % de las empresas pagan entre 25 y 30 dólares, mientras que el 33 % paga de 35 a 40 dólares, por quintal de menta fresca o recién cosechada.

Tabla 23

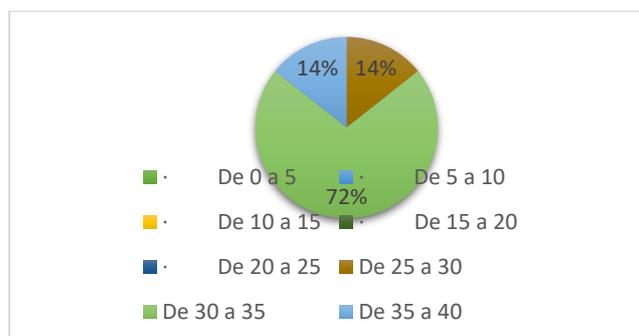
Quintales Empleados al Mes

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 5	0	0 %
De 5 a 10	0	0 %
De 10 a 15	0	0 %
De 15 a 20	0	0 %
De 20 a 25	0	0 %
De 25 a 30	1	14 %
De 30 a 35	4	72 %
De 35 a 40	1	14 %
Total	6	100 %

Nota. En la tabla se detallan la cantidad en quintales de menta fresca o recién cosechada que utilizan las empresas en el mes.

Figura 16

Quintales Empleados al Mes



Interpretación. En la figura se evidencia que el 72 % de las empresas utilizan entre 30 a 35

quintales de menta al mes, por su parte un 14 % utiliza entre 25 a 30 quintales al mes, seguido de un 14 % que utiliza entre 25 a 40 quintales de menta para su procesamiento.

Tabla 24

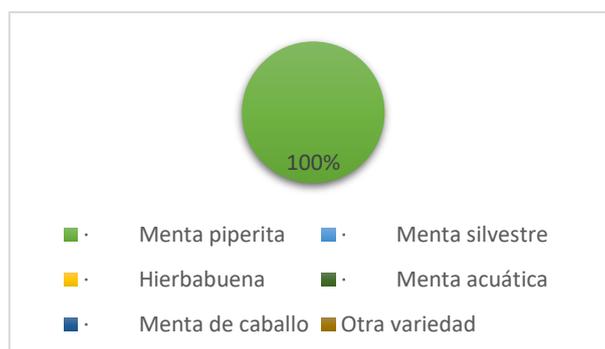
Variedad de Menta Utilizada

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Menta piperita	6	100 %
Menta silvestre	0	0 %
Hierbabuena	0	0 %
Menta acuática	0	0 %
Menta de caballo	0	0 %
Total	6	100 %

Nota. En la tabla se evidencia la variedad más utilizada como materia prima por las empresas procesadoras de hierbas aromáticas.

Figura 17

Variedad de Menta Utilizada por la Empresa



Interpretación. En la figura se evidencia que el 100 % de las empresas utilizan como materia prima la variedad menta piperita, la variedad en mención, es la empleada en las empresas procesadoras de hierbas aromáticas.

Tabla 25

Dispuestos a Comprar la Menta

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	83 %
No	1	17 %
Total	6	100 %

Nota. En la tabla se evidencia la predisposición de las empresas para adquirir la producción de menta como materia prima para su proceso productiva.

Figura 18*Desean Adquirir la Menta*

Interpretación. En la figura de evidencia que, de crearse un emprendimiento para el cultivo de menta, el 83 % de las empresas están dispuestas en adquirir la menta fresca o recién cosechada, esto brinda una pauta para inferir de que la demanda actual es superior a la oferta y, por consiguiente, existe una demanda insatisfecha, de ahí la importancia de llevar a efecto el presente proyecto de factibilidad en el cultivo de menta.

Tabla 26*Punto Medio de Consumo Mensual*

Alternativas	Punto Medio
De 25 q a 30 q	27.50 q
De 30 q a 35 q	32.50 q
De 35 q a 40 q	37.50 q

Nota. La tabla muestra el punto medio de las alternativas de consumo mensual de la menta en las empresas de la ciudad de Loja, los datos fueron obtenidos de la tabla 24.

Para el cálculo del punto medio de consumo entre las opciones se procedió a sumar los dos extremos de la alternativa y posteriormente se dividió el resultado para dos, así con las tres alternativas.

Tabla 27*Consumo Promedio Anual de Menta en la Ciudad de Loja*

Cantidad	Frecuencia	Consumo Promedio Mensual	Consumo Promedio Anual
27.50 q	1	27.50 q	330 q
32.50 q	4	130 q	1.560 q
37.50 q	1	37.50 q	450 q
Total	6	195q	2.340q

Nota. La tabla muestra el cálculo del consumo promedio de menta de las empresas lojanas

de acuerdo al punto medio según los datos obtenidos de las encuestas aplicadas.

Para calcular el consumo promedio general se aplicó la media ponderada:

$$x = \frac{\sum f(Xm)}{f}$$

$$x = \frac{2340}{6}$$

$$x = 390$$

El consumo promedio de la menta como materia prima por cada empresa es de aproximadamente 390 quintales anuales.

Demanda Potencial

La demanda potencial se define como la cantidad de menta que se podría vender en un futuro en la ciudad de Loja, con base en esta información, el nuevo emprendimiento debe preparar los recursos necesarios para cumplir con los requisitos.

Proyección de la Demanda Potencial

Para el cálculo de la demanda potencial se considera la totalidad de las familias lojanas, multiplicado por el 85% de aceptación, información que se obtiene luego de aplicar las encuestas a la ciudadanía lojana, además se debe considerar la tasa de crecimiento poblacional de la ciudad de Loja, que es de 5% según datos del INEC 2010. En cuanto al cálculo de la demanda potencial anual de la menta en gramos, se empleará el consumo promedio anual de la ciudad de Loja, datos obtenidos en las tablas anteriores.

Tabla 28

Proyección de la Demanda Potencial de las Empresas Lojanas.

Periodo	Empresas	Nivel de Aceptación	Demandantes Potenciales	Consumo Promedio Anual en	Demanda Potencial en q
0	6	100 %	6	390	2.340
1	6	100 %	6	390	2.457
2	6	100 %	6	390	2.579,85
3	6	100 %	6	390	2.708,84
4	6	100 %	6	390	2.844,28
5	6	100 %	6	390	2.986,49
Total	6	100 %	6	390	13.207,62

Nota. La tabla detalla la proyección de la demanda potencial de las empresas lojanas procesadoras de especias, para los cinco periodos de vida del proyecto tomando en cuenta el

100 % como nivel de aceptación de la menta fresca de la menta como materia prima, considerando los datos del consumo promedio anual.

Demanda Real

Para realizar el cálculo de la demanda real se emplea la segunda pregunta de la encuesta aplicada. Para determinar este importante dato se multiplica la demanda potencial por el porcentaje de aceptación de la pregunta mencionada con anterioridad.

Tabla 29

Proyección de la Demanda Real de Empresas Lojanas

Periodo	Población por empresas	Nivel de Aceptación en %	Demandantes Potenciales	Consumo Promedio Anual en (q)	Demanda Potencial en (q)
0	6	83 %	5	390	1.950
1	6	83 %	5	390	2.047,50
2	6	83 %	5	390	2.149,87
3	6	83 %	5	390	2.257,37
4	6	83 %	5	390	2.370,24
5	6	83 %	5	390	2.488,75

Nota. La tabla indica la proyección de la demanda real por las empresas para los cinco años de vida del proyecto, el cálculo se los realiza tomando en cuenta la información del consumo promedio anual.

Demanda Efectiva

Para realizar el cálculo de la demanda efectiva se toma en cuenta la pregunta de la encuesta aplicada ¿De implementarse un emprendimiento para el cultivo de menta y si estaría dispuesto a adquirir el producto? Para su cálculo se multiplica la demanda real de la tabla anterior por el porcentaje de aceptación de la pregunta planteada.

Tabla 30

Demanda Efectiva de la Menta

Alternativas	Quintales
Familias	2.349,27
Empresas	2.488,75
Total	4.838,02

Nota: Demanda efectiva de la ciudad de las familias y empresas de la ciudad de Loja.

Análisis de la Oferta

La menta es consumida, tanto en bolsitas de té, como en estado natural o menta fresca, sin embargo se puede evidenciar que las empresas aún les falta productores de menta, de ahí que al crearse un nuevo emprendimiento para este cultivo, existe la predisposición para adquirir dicho producto, además los consumidores también compran menta fresca y existe la posibilidad de comercializar la menta directamente en los diferentes mercados, es decir que tanto en las empresas como en los consumidores existe la necesidad de mayor producción de este cultivo.

Demanda

La demanda de la menta fresca o recién cosechada por parte de las familias es de aproximadamente 2.349,27 quintales, mientras que, en las empresas procesadoras de hierbas aromáticas, es de 2.488,75 quintales. Generando una demanda total aproximadamente de 4.838,02 quintales.

Demanda Insatisfecha

Para determinar la demanda insatisfecha es necesario obtener datos tanto de la oferta, así como de la demanda efectiva, para determinar se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Demanda Insatisfecha} = \text{Demanda Efectiva} - \text{oferta}$$

Tabla 31

Oferta de Menta en la Ciudad de Loja

Oferta	Ventas Mensuales	Ventas Anuales
Productores de menta de la parroquia Chuquiribamba	890 kg	10.680 kg
Total	890 kg	10.680 kg

Nota. La tabla muestra el total de ventas mensuales y anuales de la menta de por parte de los productores hacia la ciudad de Loja. Encuesta aplicada ver anexo 3.

Tabla 32*Ventas de Menta por los Productores en los Últimos Cinco Años*

Años	Ventas Anuales	Incremento Porcentual
2019	710 kg	
2020	750 kg	5,63 %
2021	800 kg	6,67 %
2022	845 kg	5,63 %
2023	890 kg	5,32 %
Total		23,26 %
Promedio de Incremento en %		5,82 %

Nota. La tabla refleja el incremento porcentual de las ventas de menta por parte de los productores en la ciudad de Loja en los últimos cinco años, datos obtenidos del Anexo 3.

Para obtener los datos es la diferencia entre las ventas del año anterior y las ventas del año actual, dividido para las ventas del año anterior, finalmente este resultado multiplicado por el 100 %. El mismo procedimiento se aplicó para los 5 años.

Tabla 33*Demanda Insatisfecha*

Periodo	Demanda Efectiva (kg)	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
0	4.838,02	934,500	3.903,52
1	5.079,921	981,225	4.098,696
2	5.333,917	1.030,286	4.303,631
3	5.600,613	1.081,801	4.518,812
4	5.880,644	1.135,891	4.744,753
5	6.174,676	1.192,685	4.981,991

Nota. La actual tabla detalla el cálculo de la demanda insatisfecha del mercado, para los cinco años de vida del proyecto de factibilidad.

Estrategias de mercadotecnia

Las estrategias de marketing constituyen conceptos dan directrices para las futuras acciones que la empresa llevará a cabo con el fin de promover la venta del producto a ofrecer. Esta constituye una herramienta que proporciona la guía necesaria para alcanzar los objetivos comerciales establecidos.

Descripción del producto

El producto que se está presentando es menta fresca, con la intención de suministrar a las empresas locales en Loja y familias lojanas, ya que en su mayoría se usa para la elaboración de horchata. Puesto que, la menta, utilizada como materia prima, aporta un sabor refrescante y aromático a la horchata, mejorando significativamente la calidad del producto final. Además de sus notables cualidades organolépticas, la menta fresca ofrece diversos beneficios, entre ellos un agradable aroma que realza la experiencia sensorial del consumidor, así como propiedades digestivas que pueden añadir un valor saludable al producto final. Características que son valoradas por el consumidor final.

Tabla 34

Producto Ofertado

Menta Fresca		
Imagen	Presentación	Descripción
	Funda de 2 kg	Funda de plástico biodegradable con capacidad de 2 kg de tallos de menta, sellada y etiquetada con las especificaciones de la empresa.
	Saco de polipropileno de 45 kg	Saco de polipropileno con capacidad de 45 kg de tallos de menta.

Nota. En la tabla se aprecia el producto y su presentación en la que se ofertará.

Figura 19

Etiquetas de la Empresa

	<p>El valor nutricional de 100 g de menta aporta los siguientes valores nutricionales:</p> <ul style="list-style-type: none">• Calorías: 40 g• Grasas: 0,9 g• Sodio: 31 mg• Potasio: 5 69 mg• Hidratos de carbono: 15 g• Proteínas: 3,8 g
---	--

Nota. en la tabla se presenta la etiqueta que llevará el producto.

Plaza

La empresa “MENTA FRESCA.” La empresa menta fresca se instalará en la parroquia de Chuquiribamba, misma que tiene como objetivo ofrecer la menta en la ciudad de Loja. Se ubica en este lugar debido a las condiciones favorables de clima y suelo y todos los factores necesarios para llevar a efecto el proceso productivo de la especie mencionada. Este producto será comercializado a la ciudadanía en general y a las empresas procesadoras de hierbas aromáticas de la ciudad de Loja.

Precio

Para determinar el precio del producto se debe tomar en cuenta los costos que implican producir el bien y los gastos que incurren en la obtención y la venta de la menta. Sin embargo, de los datos analizados de la encuesta se prevé vender la funda de 2 kg en un precio no superior a los \$1,11 y el saco de 45 Kg de menta fresca a \$ 25.

Publicidad

Para la publicidad de la menta se utilizará las redes sociales, puesto que es un medio con mayor uso de acuerdo a los datos obtenidos en las encuestas, de este modo, se empleará la red social Facebook y WhatsApp, para realizar la promoción y llegar de mejor manera a los clientes potenciales y realizar la comercialización de la especie menta

Figura 20

Modelo Publicitario

Ofrecemos menta de procedencia 100 % orgánica, nos encontramos en la parroquia de Chuquiribamba, atendemos de lunes a domingo en el horario de 08H00 A 18H00. Realizamos entregas a domicilio. ¡le esperamos!



Me gusta Comentar Compartir

Escribe un comentario...

Nota. En la figura se presenta el modelo publicitario a usar en las redes sociales.

Estudio Técnico

Tamaño del proyecto

Determinar el tamaño del proyecto implica determinar varios factores necesarios para el proceso productivo que se detallan a continuación

Capacidad Instalada. Se dispone de un terreno de 3 ha, mismo que cuenta con 500 m² ocupados por la construcción, por lo tanto, se dispone de 2500 m² para implementar el cultivo. Tomando en cuenta estos datos se determina que la capacidad de producción de la empresa de la empresa será de 325 sacos de 45 kg, por corte que se realiza cada 4 meses, logrando producir por año 975 quintales, para la comercialización en la ciudad de Loja.

Tabla 35

Capacidad Instalada del Proyecto

Periodos	Ha	Quintales por Cosecha	Cosechas al Año	Cosecha Anual en Quintales
1	2.9	325 q	3	975
2	2,9	325 q	3	975
3	2,9	325 q	3	975
4	2,9	325 q	3	975
5	2,9	325 q	3	975

Nota. En la tabla se muestra la capacidad de producción en los 5 años que durará el proyecto.

Capacidad Utilizada.

Tabla 36

Capacidad Utilizada

Periodos	Cosecha Anual en quintales	Porcentaje Empleado	Capacidad de Producción Anual
1	1.147	85 %	975
2	1.147	85 %	975
3	1.147	85 %	975
4	1.147	85 %	975
5	1.147	85 %	975

Nota. En la tabla se muestra la capacidad instalada en los 5 años que durará el proyecto

Localización del Proyecto

Macro Localización

Le empresa “Menta fresca” estará ubicada en Ecuador, provincia Loja, cantón Loja, parroquia Chuquiribamba.

Figura 21

Mapa de la República del Ecuador



Nota. La figura corresponde al mapa político de la República del Ecuador.

Figura 22

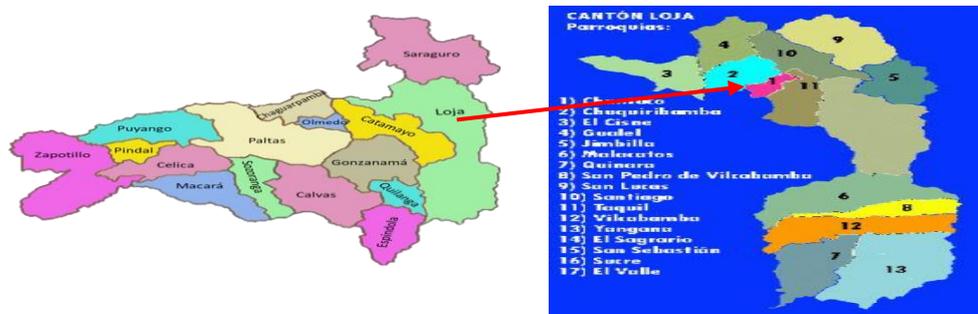
Mapa de la Provincia de Loja



Nota. en la figura se muestra el mapa de la provincia de Loja.

Figura 23

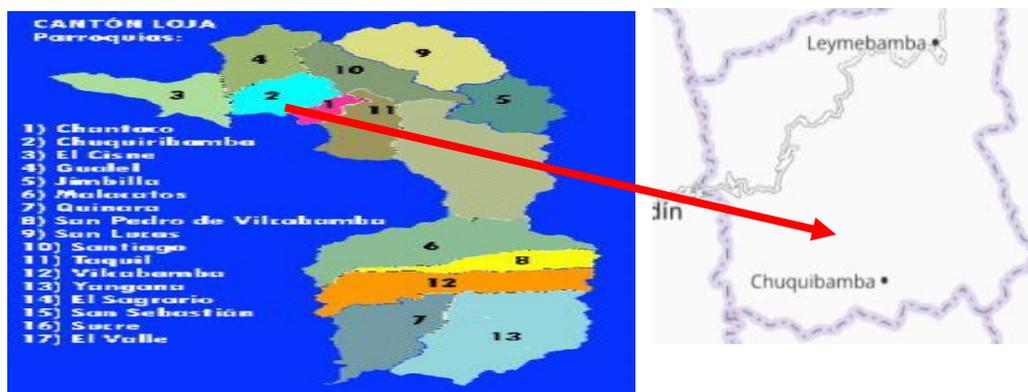
Mapa del Cantón Loja



Nota. La imagen indica la ubicación del cantón Loja dentro de la provincia de Loja.

Figura 24

Mapa de la Parroquia Chuquiribamba



Nota. La imagen indica la ubicación de la parroquia Chuquiribamba.

Micro Localización

Tabla 37

Matriz Micro localización

Factores	Ponderación	Barrio Zañe	Barrio Pordél	Parroquia Chuquiribamba
Servicios básicos	0,2	0,03	0,07	0,1
Condiciones climáticas	0,15	0,05	0,03	0,07
Transporte	0,25	0,04	0,07	0,14
Materia Prima	0,12	0,04	0,03	0,05
Condiciones de suelo	0,1	0,03	0,02	0,05
Talento Humano	0,18	0,05	0,05	0,08
Regulaciones legales	0,2	0,03	0,07	0,1
Total	1	0,27	0,29	0,49

Nota. En la tabla se muestran los factores considerados para establecer lugar del proyecto.

Tabla 38

Factores para la Localización de la Empresa

Factor	Requerimiento
Servicios Básicos	Disponibilidad de energía eléctrica, agua entubada, telefonía y acceso a internet.
Materia Prima	En el sector existe plantaciones de menta, donde se puede adquirir el material genético para su propagación.
Transporte	La parroquia cuenta con una vía principal y secundarias.
Clima	El sector cuenta con las condiciones de suelo y clima, condiciones idóneas para el cultivo de la menta.

Nota. La actual tabla muestra los factores clave para la determinación de la ubicación de la empresa “Menta fresca”.

Lugar donde se Establece la Empresa.

La empresa “Menta fresca” estará ubicada en la parroquia Chuquiribamba a 50 metros de la escuela “Isabel de Aragón”, en un terreno familiar, este lugar brinda condiciones adecuadas al momento de distribuir la cosecha, además posee las condiciones de suelo y clima para el cultivo de menta.

Figura 25

Mapa de la Ubicación del Proyecto



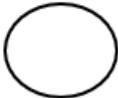
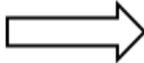
Nota. La figura muestra la ubicación de la empresa “Menta fresca” en la parroquia Chuquiribamba, imagen tomada de Google Earth.

Ingeniería del Proyecto

Una vez determinado el tamaño y la ubicación de la empresa se procede a realizar un estudio técnico de los procesos de producción para establecer la cantidad de materia prima necesaria, mano de obra, factores indirectos de producción y, por último, equipos utilizados. Además, se debe planificar la infraestructura física, el diseño del equipamiento de la planta, el diseño del producto y el flujograma de procesos.

Tabla 39

Flujograma de procesos

Proceso	Operación	Transporte	Inspección	Demora	Encargado	Tiempo
						
Preparación de suelo	●				Operador del tractor	2 días
Instalación de riego	●				Jornaleros	3 días
Inspección de riego			●		Administrador	1 día
Recepción y revisión de tallos de menta	●				Administrador	4 horas
Siembra de la menta	●				Jornaleros	7 días
Labores culturales	●				Administrador	100 días
Cosecha	●		●		Jornaleros	5 días
Empaque y etiquetado					Administrador	1 día
Transporte de la menta fresca		●			Administrador	2 horas
Total, del Proceso						119 días 6 horas

Nota, la tabla presenta el flujograma que se empleará en el proceso productivo.

Descripción del proceso productivo

Preparación del suelo

Se llevará a cabo labores de preparación del suelo, primero con ayuda del tractor agrícola se realizará el proceso de arado, luego para eliminar terrones, se realizará el paso de la rastra, posteriormente se llevará a efecto el surcado a una distancia de 0, 30 cm, quedando de esta manera distribuido de manera uniforme el lugar de siembra.

Instalación del sistema de riego

La finca cuenta con agua para riego, por consiguiente, se llevará a cabo la instalación de un sistema de riego por aspersión, para dicho propósito se instalará una manguera central y mangueras secundarias, donde se conectarán los aspersores, de tal manera que permita cubrir uniformemente el área sembrada.

Adquisición de material vegetativo (tallos de menta)

Los tallos de menta para la propagación serán adquiridos en la misma parroquia, lo cual garantiza producto fresco, se verificará que se encuentren los tallos en buen estado para garantizar un desarrollo adecuado.

Siembra

La siembra se realizará a una distancia entre planta de 0.45cm y la distancia entre surcos ya está determinada al momento que el tractor realiza el surcado.

Labores de mantenimiento del cultivo

En estas labores se abarcan la limpieza, poda, control de plagas, deficiencias nutricionales, de tal manera que permita mantener en óptimas condiciones el cultivo para lograr excelente productividad.

Cosecha

Cuando el cultivo haya alcanzado fisiológicamente su madurez, es decir en aproximadamente 4 meses desde la siembra, se procederá a cortar los tallos a una altura de aproximadamente 3cm del suelo, con la finalidad de garantizar un adecuado rebrote y obtener productividad de la planta.

Empaque y etiquetado

En las instalaciones de la planta se empaquetará la menta de acuerdo a la presentación deseada, 45 kg y 2 kg, en cada envase se colocará la respectiva etiqueta.

Transporte de la Menta Fresca

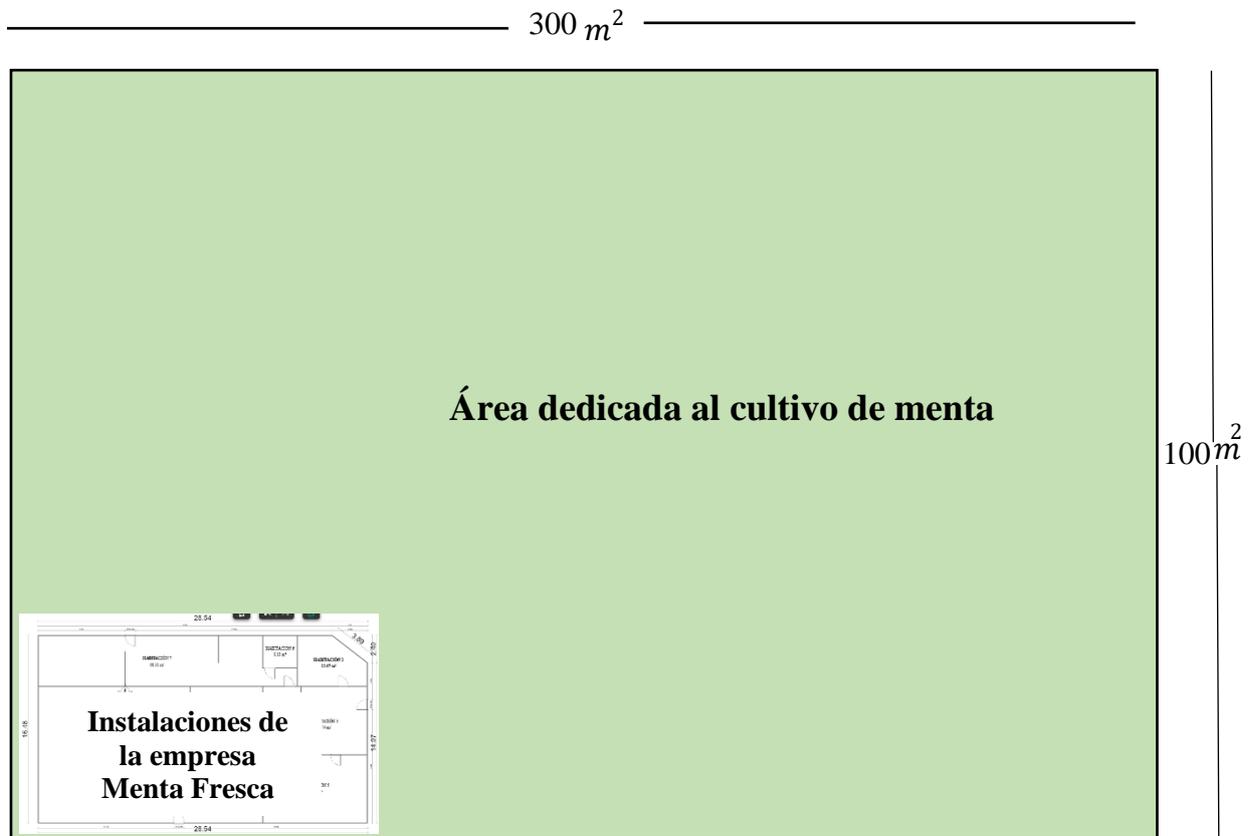
Una vez empacada la menta en sacos de polipropileno con 45 kg y fundas de 2 kg de menta fresca, se procederá a transportar hacia la ciudad de Loja, donde se comercializará dicho producto.

Infraestructura Física

Es el área o espacio físico de la empresa menta fresca. Espacio de tres hectáreas, dicho espacio será distribuido de la siguiente manera:

Figura 26

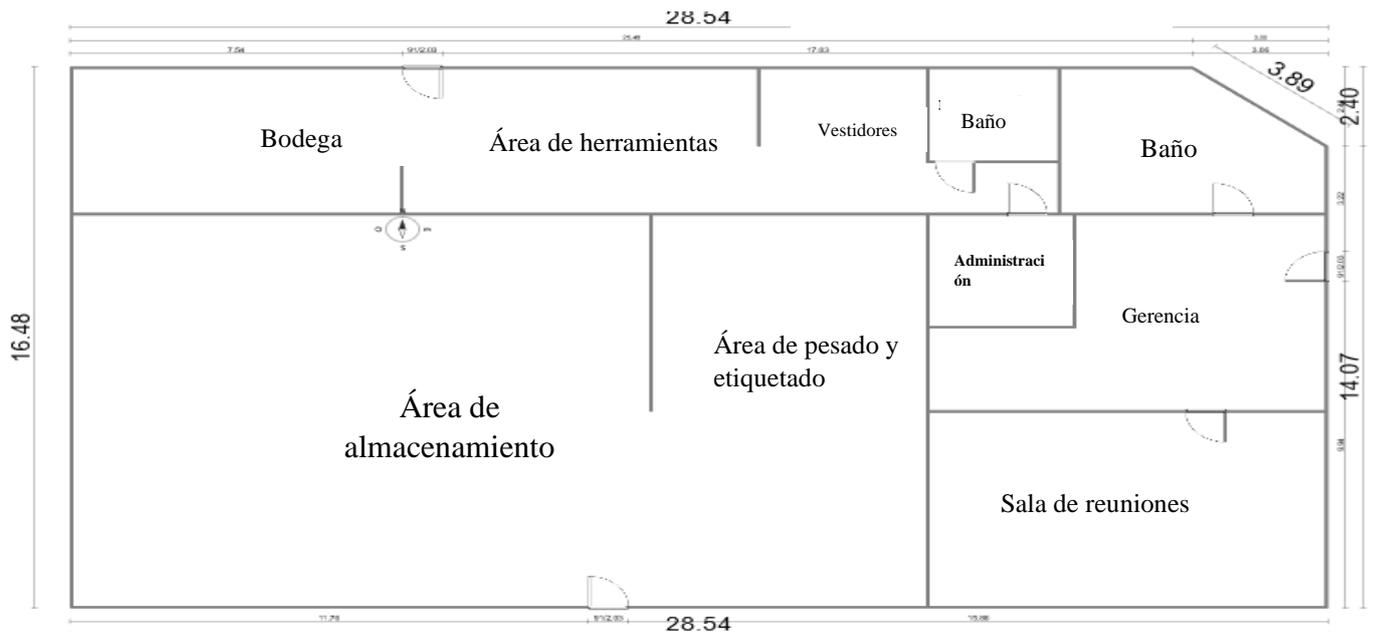
Distribución del Terreno



Nota. La figura muestra la distribución del área de terreno de la empresa Menta fresca.

Figura 27

Distribución de las Áreas en la Planta



Nota. En la imagen se describe las adecuaciones de las diferentes áreas de la empresa.

Tabla 40*Maquinaria y Equipo*

Cantidad	Imagen	Denominación	Marca
Maquinaria y Equipo			
1		Balanza digital	Century

Nota. La tabla indica la maquinaria que requiere la empresa “Menta fresca” para su normal funcionamiento.

Tabla 41*Muebles y Enseres*

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
Muebles y Enseres			
1		Archivador	Organizador de archivos o documentos de tres niveles, hecho de madera y de color café.
1		Silla de Escritorio	Elaborada a base de acero, contrachapado de bajas emisiones E0, espuma, polipropileno y tejido de color negro.
1		Escritorio	Escritorio Andalucía hecho de madera, de tres Cajones, color café.
3		Silla	La silla cuenta con respaldo y tapizado
1		Mesa de Trabajo	Mesa de trabajo de dos niveles, todo en acero inoxidable calidad 304 mate.

Tabla 42*Equipo de Cómputo*

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
Equipo de Computo			
1		Computadora portátil Dell	Dell Intel Core i5 de 3,1 GHz, 8 GB de RAM, disco solido SSD duro de 520 Gb.
1		Impresora	Canon G2100 multifuncional Copiadora, escáner, impresora

Tabla 43*Suministros de Oficina*

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
Suministros de Oficina			
1		Cuadernos	Cuaderno profesional Scribe clásico 100 hojas.
1		Caja de Esferos	Esferos Bic punta gruesa, 36 unidades, 9 de color rojo, 9 de color azul, 9 de color negro y 9 de color verde
1		Papel Bond	Resma de 500 hojas, marca: ASOVEPAC. Tamaño: A4, 75 g, Color: Blanco
1		Grapadora	Marca RAJA manual, capacidad para 20 hojas, compatible con grapas 24/6 y 26/6, negra.
1		Perforadora	tesco M-73, color negro.
2		Archivadores	Archivador de Palanca L/ancho Oficio Artesco, color negro.
1		Calculadora	Casio FX-570 Ex Calculadora Científica, classwiz color blanca 420. Funciones, color gris oscuro.
2		Goma	tesco en barra 8g
2		Tijeras	Tijera Multiusos, 14 centímetros acero inoxidable

Tabla 44*Materiales de Aseo*

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
Materiales de Aseo			
2		Tachos para Basura	Tacho marca Palmi color negro.
2		Escobas	Escoba JUMBO con palo de madera.
2		Trapeadores	Trapeadores tipo mechudo de algodón.
2		Recogedor	Recogedor de Basura – Kantati
2		Paquete de Fundas	Funda para basura industrial, marca: Estrella siempre limpio, de 10 unidades por paquete.
1		Caja de Guantes	Caja de 100 unidades, 100 % látex

Tabla 45*Suministros para el Mantenimiento del Cultivo de Menta*

Cantidad	Imagen	Denominación	Marca
Suministros para el mantenimiento del cultivo de menta			
4		Lampa	Promart
3		Azadón	Kitton Home Center
2		Machete	Bellota
2		Rastrillo	Surtek15 dientes Metálico
4		Tijera podadora	Biobase

Tabla 46

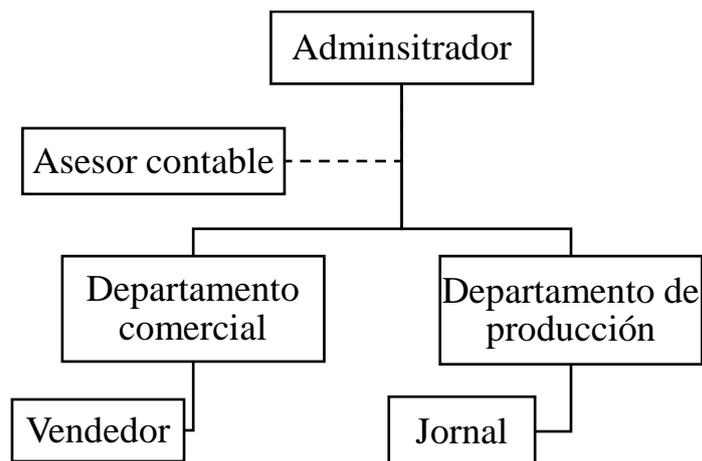
Insumos para el Empacado y Presentación del Producto Final

Cantidad	Imagen	Denominación	Marca
Insumos para el Empacado y Presentación del Producto Final			
4		Fundas plásticas biodegradables	Displast
325		Costales Pacas	polipropileno
325		Etiquetas	
3		Hilo poliprop.butano	

Estudio Organizacional

Figura 28

Organigrama estructural “*Menta fresca*”



Nota. En la figura de muestra de organización de la empresa “*Menta fresca*”.

Manual de Funciones

Tabla 47

Manual de Funciones del Administrador de la Empresa

	Manual de funciones de la Empresa “Menta fresca”
Identificación del Puesto	
Código: 01	
Cargo: Administrador	
Naturaleza del trabajo Dirigir, organizar y controlar la planeación estratégica de la organización	
Funciones Esenciales Fijar los objetivos de la empresa a corto y largo plazo, desarrollo de estrategias, mejorar la productividad de los empleados, optimizar los recursos disponibles de la empresa, evaluar continuamente el rendimiento del equipo de trabajo, dar solución a deficiencias posibles realizar inspecciones en las distintas áreas	
Requisitos Mínimos Se requiere de un profesional especializado en la administración de empresas que cuente con experiencia en el liderazgo para desempeñar las funciones.	
Experiencia El profesional a optar por el cargo deberá tener como mínimo un año de experiencia en puesto similares.	

Nota. En la tabla se muestra los requisitos para ocupar el puesto de administrador.

Tabla 48*Manual de Funciones del Vendedor de la Empresa*

	Manual de funciones de la Empresa “Menta fresca”
Identificación del Puesto	
Código: 02	
Cargo: Vendedor	
Jefe inmediato: Administrador	
Naturaleza del trabajo Gestionar y Controlar las operaciones de ventas.	
Funciones Esenciales Llamar a las empresas que realizan producción de té, horchatas y demás productos relacionados con la menta, vender, aceptar pagos en efectivo y emitir facturas. Mantener registros de ventas y documentos por cobrar. Realizar asesoramiento a futuros clientes.	
Requisitos Mínimos Tener experiencia en ventas, ser mayor de 18 años, que posea título de bachiller en cualquier rama, ser una persona proactiva.	
Experiencia Que tenga mínimo un año de experiencia en el puesto solicitado.	

Nota. La tabla describe el perfil que se requiere para ocupar el cargo de vendedor en la empresa “Menta fresca”.

Tabla 49*Manual de Funciones de Jornaleros de la Empresa*

	Manual de Funciones de la Empresa “Menta fresca”
Identificación del Puesto	
Código: 003	
Cargo: Jornalero	
Jefe Inmediato: Administrador	
Trabajo Encargado de la labor manual que se realiza en la empresa “Menta fresca”.	
Funciones Esenciales A su cargo tendrá, realizar un seguimiento semanal de la plantación de la empresa “Menta fresca”. Además, gestionar los materiales y herramientas utilizados en la producción; ejecutar informes sobre el estado de las plantas, remitir al administrador de la planta, pesar y etiquetar el producto.	
Requisitos Mínimos Tener experiencia en cuidado de plantas, ser mayor a los 18 años	
Experiencia Contar con 1 año de experiencia	

Nota. La tabla describe el perfil que se requiere para ocupar el cargo de jornalero de la empresa “Menta fresca”.

Estructura legal

De acuerdo al Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Loja, se deben cumplir los siguientes requisitos:

Requisitos para Obtener el RUC

- Cedula de identidad
- Certificado de votación
- Documento para registrar el domicilio del contribuyente

Permiso de funcionamiento

Dentro de los requisitos solicitados por el Municipio de LOJA están los siguientes:

- Formularios de la dirección del negocio
- Formulario del permiso de funcionamiento

- Copia de cedula de identidad
- Pago de patente municipal
- Permiso del cuerpo de bomberos
- Certificado emitido por el centro de salud

Pago de Patente Municipal

Para el pago se debe cumplir con los siguientes requisitos

- Copia del registro de contribuyentes
- Copia del uso del suelo, misma que es emitida por el director de planificación
- Copia del pago de la tasa del cuerpo de bomberos

Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Para obtener el permiso de funcionamiento por el cuerpo de bomberos se debe cumplir con lo siguiente:

- Solicitud de inspección del local
- Informe favorable de la inspección
- Copia del RUC
- Presentar informe de compatibilidad de uso del suelo
- Copia del pago de realizado en ventanilla al cuerpo de bomberos

Estudio económico Financiero e Inversiones

Inversiones Fijas

Son las adquisiciones que la empresa realiza en un determinado tiempo con la finalidad de garantizar un adecuado funcionamiento.

Maquinaria y Equipo. Abarcan a todos los bienes que la empresa necesita.

Tabla 50

Presupuesto de Maquinaria y Equipo

			
Empresa comercializadora de Menta fresca			
Presupuesto de Maquinaria y Equipo			
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Administración			
Balanza	1	\$ 205,00	\$ 205,00
Total	1		\$ 205,00

Nota. En la tabla se evidencia el equipo que requiere la empresa.

Depreciación de maquinaria y equipo

Los bienes en la empresa en el transcurso del tiempo tienden a deteriorarse puesto que cumplen con vida útil, por lo tanto, es importante determinar su depreciación.

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{205 - 20,5}{10}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{184,50}{10}$$

$$\text{Depreciación} = \$ 18,45$$

Tabla 51

Depreciación de Maquinaria y Equipo



Empresa Comercializadora de Menta fresca

Tabla de Depreciaciones

Método Empleado: Depreciación Lineal

Costo de los Bienes: \$ 205

Valor Residual (10%): \$ 20,50

Periodo en Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			\$ 205,00
1	\$ 18,45	\$ 50,50	\$ 186,55
2	\$ 18,45	\$ 38,95	\$ 168,10
3	\$ 18,45	\$ 57,40	\$ 149,65
4	\$ 18,45	\$ 75,85	\$ 131,20
5	\$ 18,45	\$ 94,30	\$ 112,75
6	\$ 18,45	\$ 112,75	\$ 94,30
7	\$ 18,45	\$ 131,20	\$ 75,85
8	\$ 18,45	\$ 149,65	\$ 57,40
9	\$ 18,45	\$ 168,10	\$ 38,95
10	\$ 18,45	\$ 186,55	\$ 20,50

Nota. En la tabla se evidencia la depreciación del equipo.

Muebles y enseres. Son los bienes empleados para la adecuación de las instalaciones de la empresa.

Tabla 52

Muebles y Enseres

			
Empresa comercializadora de Menta fresca			
Presupuesto de Muebles y Enseres			
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Administración			
Archivador	1	\$ 100	\$ 100
Silla de Escritorio	1	\$ 140	\$ 140
Escritorio	1	\$ 180	\$ 180
Sillas de Espera	3	\$ 40	\$ 120
Bodega			
Mesas de Trabajo	1	\$ 150	\$ 150
Total			\$ 690

Nota. La tabla describe los precios de los muebles y enseres que requiere la empresa “Menta fresca”.

Depreciación de muebles

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{690 - 69}{10}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{621}{10}$$

$$\text{Depreciación} = \$ 62,10$$

Tabla 53*Depreciación de Muebles y Enseres***Empresa Comercializadora de Menta fresca****Tabla de Depreciaciones****Método Empleado:** Depreciación Lineal**Costo de los Bienes:** \$ 690**Valor Residual (10%):** \$ 69

Periodo en Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			\$ 690,00
1	\$ 62,10	\$ 69,00	\$ 627,90
2	\$ 62,10	\$ 131,10	\$ 565,80
3	\$ 62,10	\$ 193,20	\$ 503,70
4	\$ 62,10	\$ 255,30	\$ 441,60
5	\$ 62,10	\$ 317,40	\$ 379,50
6	\$ 62,10	\$ 379,50	\$ 317,40
7	\$ 62,10	\$ 441,60	\$ 255,30
8	\$ 62,10	\$ 503,70	\$ 193,20
9	\$ 62,10	\$ 565,80	\$ 131,10
10	\$ 62,10	\$ 627,90	\$ 69,00

Nota. En la tabla se muestra la depreciación de los muebles y enseres.

Equipo de cómputo

Tabla 54

Equipo de Computo

 Empresa Comercializadora de Menta fresca			
Presupuesto de Equipos de Computo			
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadora portátil Dell Core i5 de 3,1 GHz, 8 GB de RAM, disco solido SSD duro de 520 Gb,	1	\$ 520	\$ 520
Impresora Canon G2100 Multifuncional copiadora, escáner, impresora	1	\$ 220	\$ 220
Total			\$ 740

Nota. En la tabla se detallan las características y el costo del equipo de cómputo.

Depreciación del Equipo de Cómputo

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{740 - 244,20}{3}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{495,80}{3}$$

$$\text{Depreciación} = \$ 165,27$$

Tabla 55

Depreciación del Equipo de Cómputo

 Empresa Comercializadora de Menta fresca			
Tabla de Depreciaciones			
Método Empleado: Depreciación Lineal			
Costo de los bienes= \$740			
Valor residual (33%)= \$ 244,20			
Periodo en Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			\$ 740,00
1	\$ 165,27	\$244,20	\$ 574,73
2	\$ 165,27	\$ 409,47	\$ 409,46
3	\$ 165,27	\$ 574,74	\$ 244,20

Nota. En la tabla se indica la depreciación del equipo de cómputo.

Resumen de la Inversión de Activos fijos

Tabla 56

Resumen de la Inversión de Activos fijos

	
Empresa Comercializadora de Menta fresca	
Concepto	Valor Total
Maquinaria y equipo	\$ 205
Muebles y enseres	\$ 690
Equipo de computo	\$ 740
Total	\$ 1.635

Nota. En la tabla se presenta el total de activos fijos, datos tomados de las tablas 50,52 y 54

Tabla 57

Activos Diferidos

	
Empresa Comercializadora de Menta fresca	
Activos Diferidos	
Concepto	Valor Total
Estudios Preliminares	\$ 100,00
Adecuaciones de Infraestructura	\$ 3.000,00
Patente Municipal	\$ 50,00
Total	\$ 3.150,00

Nota. La tabla indica los valores económicos de los permisos y adecuaciones que requiere el proyecto para poder entrar en funcionamiento.

Amortización de Activos Diferidos.

El cálculo de la amortización de los activos diferidos se lo realiza mediante la siguiente fórmula:

$$A = \frac{T. D. A}{Vida \text{ útil}}$$

$$A = \frac{3.150.00}{5}$$

$$A = 630,00$$

Tabla 58*Amortización General de Activos Diferidos*

 Empresa Comercializadora de Menta fresca			
Amortización General de Activos Diferidos			
Años	Valor del Activo Diferido	Amortización	Valor Total
1	\$ 3.150,00	\$ 630,00	\$2.520,00
2	\$ 2.520,00	\$ 630,00	\$1.890,00
3	\$ 1.890,00	\$630,00	\$ 1.260,00
4	\$ 1.260,00	\$ 630,00	\$ 630,00
5	\$ 630,00	\$ 630,00	\$0,00

Nota. La tabla muestra la disminución de los activos diferidos del proyecto de factibilidad.

Gastos administrativos**Remuneración del Personal de Administración****Tabla 59***Salario del Administrador*

 Empresa Comercializadora de Menta fresca			
Salarios del Administrador			
Concepto	Empleados	Salario Mensual	Salario Cuatrimestral
Salario administrador	1	\$ 829,40	\$ 3.317,60
	Total	\$ 829,40	\$ 3.317,60

Nota. La tabla muestra el salario a pagar al administrador de la empresa durante los primeros 4 meses, en el cual la empresa no generara efectivo, detalles en el Anexo 4.

Suministros de Oficina

Objeto o útiles que se utilizará dentro de las labores administrativas de la empresa.

Tabla 60

Presupuesto de suministros de oficina

	Empresa Comercializadora de Menta fresca			
	Presupuesto de suministros de oficina			
Concepto	Valor Unitario	Cantidad Semestral	Total, Semestral	Total, Anual
Cuadernos profesionales Scribe clásico, 100 hojas	\$ 3,00	1	\$ 3,00	\$ 6,00
Caja de esferos Bic de 36 unidades	\$ 7,50	1	\$ 7,50	\$ 15,00
Resmas de papel bond de 500 hojas, marca ASOVEPAC, tamaño A4	\$ 3,50	1	\$ 3,50	\$ 7,00
Grapadora marca RAJA	\$ 12,25	1	\$ 12,25	\$ 12,25
Perforadora marca ARTESCO M-	\$ 6,00	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Archivador tamaño oficio	\$ 2,50	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Calculadora Científica Casio 570fx	\$ 25,00	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Goma Artesco en barra 8g	\$ 1,25	1	\$ 1,25	\$ 2,50
Tijera de acero inoxidable	\$ 1,75	2	\$ 3,50	\$ 3,50
Total			\$ 67,00	\$ 87,25

Nota. En la tabla se presenta el presupuesto de los suministros de oficina requeridos en la empresa Menta fresca.

Suministros de Limpieza

Tabla 61

Presupuesto para los Suministros de Limpieza

 Empresa Comercializadora de Menta fresca				
Presupuesto de Suministros de Limpieza				
Concepto	Valor Unitario	Cantidad Semestral	Total, Semestral	Total, Anual
tacho para basura marca Palmi	\$ 5,00	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Escoba con mango de madera	\$ 2,00	2	\$ 4,00	\$ 8,00
Trapeador amarillo 3M de 40*30 cm	\$ 3,00	2	\$ 6,00	\$ 12,00
Recogedor de Basura	\$ 1,50	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Paquete de fundas para basura de 10 unidades	\$ 1,50	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Caja de guantes 100 unidades	\$ 2,00	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Detergente en polvo 2 kg	\$ 3,00	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Desinfectante fabuloso 450 ml	\$ 1,50	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Total			\$ 34,00	\$ 63,00

Nota. En la tabla se presenta el presupuesto requerido para los suministros de limpieza.

Servicios Básicos

Tabla 62

Presupuestos de los servicios básicos

 Empresa Comercializadora de Menta fresca					
Presupuesto de Servicios Básicos					
Concepto	Cantidad	Unidad de Medida	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Cuatrimestral
Electricidad	75	Kw/h	\$ 0,10	\$ 7,50	\$ 30,00
Agua	300	m ³	\$ 0,01	\$ 3,00	\$ 12,00
Internet	1	Mbps	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 80,00
Total				\$ 30,50	\$ 122,00

Nota. La tabla presenta el presupuesto para los servicios básicos, precios tomados de la empresa EERSSA, Junta de agua entubada de la parroquia Chuquiribamba y la empresa proveedora de internet FORED.

Mantenimiento y Reparación

Tabla 63

Presupuesto de Mantenimiento y Reparación

 Empresa Comercializadora de Menta fresca				
Presupuesto de Mantenimiento y Reparación				
Concepto	Cantidad	Costo unitario	Costo cuatrimestral	Costo anual
Mantenimiento del equipo de computo	1	\$ 15	\$ 15	\$ 45
Total			\$ 15	\$ 45

Nota. En la tabla se detalla el presupuesto destinado al mantenimiento del equipo de cómputo.

Gastos de Distribución y Venta

Remuneración del Personal del Departamento Comercial

Tabla 64

Personal del Departamento Comercial

 Empresa Comercializadora de Menta fresca			
Personal del Departamento Comercial			
Concepto	Empleado	Salario Mensual	Salario Anual
Salario del encargado del Dpto. comercial	1	\$ 493,20	\$ 1.479,59
Total		\$ 493,20	\$ 1.479,59

Nota. La tabla detalla el salario a pagar al personal del departamento comercial. Ver anexo 5.

Publicidad

Tabla 65

Presupuesto para Publicidad

				
Empresa Comercializadora de Menta fresca				
Presupuesto para Publicidad				
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Facebook	7	\$ 1,00	\$ 7,00	\$ 21,00
Total			\$ 7,00	\$ 21,00

Nota. La tabla describe el presupuesto destinado a la publicidad de la empresa durante los 3 cuatrimestres del año.

Otros Gastos de Venta

Son aquellos gastos que están ligados a las actividades normales que realice la empresa.

Tabla 66

Presupuesto de Otros Gastos de Venta

					
Empresa Comercializadora de Menta fresca					
Presupuesto de Otros Gastos de Venta					
Concepto	Valor Unitario	Cantidad Cuatrimestral	Total Cuatrimestral	Total, Anual	
Transporte	\$ 15	1	\$ 75,00	\$ 225,00	
Total, Presupuesto			\$ 5,00	\$ 225,00	

Nota. En la tabla se detallan el presupuesto de transporte.

Resumen del Capital de Trabajo

Tabla 67

Resumen de Capital de Trabajo

Presupuesto de Operación	
COSTOS	
Arriendo del terreno para el cultivo	\$ 600,00
Preparación del suelo	\$ 320,00
Suministros para el sistema de riego	\$ 442,50
Materia prima	\$ 855,00
Mano de obra (Jornales)	\$ 1.005,00
Suministros para el mantenimiento del cultivo	\$ 130,00
Insumos para el empackado y presentación del producto final	\$ 45,00
Total	\$ 3.397,50
Total, de Costos	\$ 3.397,50
GASTOS	
Gastos Administrativos	
Remuneración del personal administrativo	\$ 2.131,00
Suministros de oficina	\$ 67,00
Suministros de limpieza	\$34,00
Servicios básicos	\$ 122,00
Mantenimiento y reparación	\$ 30,00
Total, de gastos administrativos	\$ 2.384,00
Gasto de distribución y venta	
Personal del departamento comercial	\$ 493,20
Publicidad	\$ 7,00
Otros gastos de venta	\$ 75,00
Total, de gastos de distribución y venta	\$ 575,20
TOTAL	\$ 6.356,70

Nota. La tabla describe el resumen del capital de trabajo, información tomada de las tablas de la 60 hasta las 66, y de los anexos del 4 hasta al 12.

Resumen Total de Inversiones

Tabla 68

Resumen Total de Inversiones

	
Empresa Comercializadora de Menta fresca	
<i>Resumen Total de Inversiones</i>	
Descripción	Valor Total
Activos fijos	\$ 1.635,00
Activos diferidos	\$ 3.150,00
Capital de trabajo	\$ 6.356,70
Total	\$ 11.141,70

Nota. En la tabla se presenta en resumen el total de inversión de la empresa Menta Fresca, datos tomados de las tablas 56,57 y 67.

Financiamiento

Para ejecutar el proyecto se requiere de un capital de \$ 11.147,70, el mismo que será financiado como se detalla a continuación.

Fuentes Internas

Con capital del propietario, que aportará con un porcentaje del 10,25 % equivalente a \$ 1.147,70.

Fuentes Externas

Este capital se conseguirá mediante préstamo bancario, mismo que se solicitará en el BanEcuador, por un monto de \$ 10.000,00 para cubrir el 89,75 % de la inversión del proyecto, ya que dicha entidad realiza préstamos a tasas preferenciales para el sector agrícola.

Tabla 69

Resumen de Financiamiento

		
Empresa Comercializadora de Menta fresca		
<i>Resumen Total de Inversiones</i>		
Descripción	Monto	Porcentaje
Fuentes Internas	\$ 1.145,70	10,25 %
Fuentes Externas	\$ 10.000,00	89,75 %
Total		100 %

Nota. La actual tabla describe la distribución del financiamiento.

Presupuestos de Ingresos

Tabla 70

Presupuesto de Ingresos

 Empresa Comercializadora Menta fresca				
Presupuesto de Ingresos				
Producto	Valor Unitario	Cantidad Cuatrimestral	Valor de Venta Primer Cuatrimestre	Valor Anual
Saco de 45 kg	\$ 25,00	325	\$ 8.125,00	\$ 24.375,00

Nota. La tabla muestra los ingresos esperados en un año.

Proyección de Ingresos por Ventas

Tabla 71

Presupuesto de Ingresos

 Empresa Comercializadora Menta Fresca					
Presupuesto de Ingresos					
Año	Producto	Valor Unitario	Cantidad Cuatrimestral	Valor de venta Primer Cuatrimestre	Valor Anual
1	Saco de 45 kg	\$ 25	325	\$ 8.125	\$ 24.375,00
2	Saco de 45 kg	\$ 25,29	325	\$ 8.219,25	\$ 24.657,75
3	Saco de 45 kg	\$ 25,58	325	\$ 8.315	\$ 24.943,78
4	Saco de 45 kg	\$ 25,88	325	\$ 8.411	\$ 25.233.13
5	Saco de 45 kg	\$ 26,18	325	\$ 8.509	\$ 25.525,83

Nota. La tabla presenta el detalle de los ingresos que se espera percibir en los cinco años de duración del proyecto.

Presupuesto de Egresos

Tabla 72

Promedio de tasa de crecimiento anual

	
Empresa comercializadora de Menta fresca	
Promedio de Tasa de Inflación	
2019	0,27 %
2020	- 0,34 %
2021	0,13 %
2022	3,5 %
2023	2,23 %
Total	5,79 %
Promedio Total	1,16 %

Nota. En la tabla se muestra el promedio de inflación de los últimos cinco años

Tabla 73

Promedio de los sueldos

Año	Valor del Salario	Incremento Porcentual
2019	394,00	2,07 %
2020	400,00	1.52 %
2021	400,00	0 %
2022	425,00	6,25 %
2023	450,00	5,88 %
Total		15,72 %
Promedio Total		3,14 %

Nota. La tabla indica el crecimiento en porcentaje de los salarios mínimos en los últimos 5 años.

Tabla 74*Proyección de Sueldo del Administrador***Empresa Comercializadora de Menta fresca****Proyección de sueldo del Administrador**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo del personal administrador	\$ 6.393,00	\$ 7.109,23	\$ 7.332,46	\$ 7.562,70	\$ 7.800,17

Nota. En la tabla se detalla la proyección del salario del administrador durante los cinco años, de talles en el Anexo 13.

Tabla 75*Proyección de Sueldos Personal de Ventas***Empresa Comercializadora de Menta fresca****Proyección del Rol de Pagos del Personal de Ventas**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo del personal de ventas	\$ 1.479,59	\$ 1.641,00	\$ 1.688,92	\$ 1.738,34	\$ 1.789,31

Nota. En la tabla se presenta la proyección del sueldo del personal de ventas para los cinco años de duración del proyecto, detalles en el Anexo 14.

Tabla 76*Proyección de Sueldos Jornaleros***Empresa Comercializadora de Menta fresca****Proyección de Sueldos de Jornaleros**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo de los jornaleros	\$ 1.995,00	\$ 1.531,63	\$ 1.579,72	\$ 1.629,33	\$ 1.680,49

Nota. La tabla indica la proyección del salario de los jornaleros durante los cinco años de vida de la empresa. El primer año se considera el anexo 9, al segundo año se disminuye, no se considera las primeras dos variables del mismo anexo.

Tabla 77

Presupuesto de Egresos

	Empresa comercializadora Menta fresca				
	Presupuesto Proyectado de Egresos				
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTOS					
Arriendo del terreno para el cultivo	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Sueldo del personal de producción	\$ 1.995,00	\$ 1.531,63	\$ 1.579,72	\$ 1.629,33	\$ 1.680,49
Insumos para el empackado y presentación	\$ 135,00	\$ 136,57	\$ 138,15	\$ 139,75	\$ 141,37
Suministros para el mantenimiento del cultivo	\$ 130,00	\$ 131,51	\$ 133,03	\$ 134,58	\$ 136,14
Depreciación de maquinaria y equipo	\$ 18,45	\$ 18,45	\$ 18,45	\$ 18,45	\$ 18,45
TOTAL, DE COSTOS	\$ 2.278,45	\$ 2.418,15	\$ 2.469,36	\$ 2.522,10	\$ 2.576,45
GASTOS DE OPERACIÓN					
Gastos Administrativos					
Sueldo del personal administrativo	\$ 6.393,00	\$ 7.109,23	\$ 7.332,46	\$ 7.562,70	\$ 7.800,17
Mantenimiento y reparaciones	\$ 45,00	\$ 45,52	\$ 46,05	\$ 46,58	\$ 47,12
Suministros de limpieza	\$ 63,00	\$ 63,73	\$ 64,47	\$ 65,22	\$ 65,97
Suministros de oficina	\$ 87,25	\$ 88,26	\$ 89,29	\$ 90,32	\$ 91,37
Servicios básicos	\$ 366,00	\$ 370,25	\$ 374,54	\$ 378,89	\$ 383,28

Amortización del activo diferido	\$ 630, 00	\$ 630,00	\$ 630,00	\$ 630,00	\$ 630,00
Depreciación de muebles y enseres	\$ 62,10	\$ 62,10	\$ 62,10	\$ 62,10	\$ 62,10
Depreciación de equipo de computo	\$ 165,27	\$ 165,27	\$ 165,27	\$ 165,27	\$ 165,27
Total, Gastos Administrativos	\$ 7.811,62	\$ 8.534,36	\$ 8.764,18	\$ 9.001,08	\$ 9.245,29
GASTOS DE VENTAS					
Sueldo del personal de Ventas	\$ 1.479,59	\$ 1.641,00	\$ 1.688,92	\$ 1.738,34	\$ 1.789,31
Publicidad	\$ 21,00	\$ 21,24	\$ 21,49	\$ 21,74	\$ 21,99
Otros gastos de ventas	\$ 225,00	\$ 227,61	\$ 230, 25	\$ 232,92	\$ 235,62
Total, gastos de ventas	\$ 1.725,59	\$ 1.889,96	\$ 1.940,66	\$ 1.993,00	\$ 2.046,93
GASTOS FINANCIEROS					
Interés préstamo	\$ 936,98	\$ 773,21	\$ 593,07	\$ 394,91	\$ 176,94
Gastos totales financieros	\$936,98	\$ 773,21	\$ 593,07	\$ 394,91	\$ 176,94
TOTAL, GASTOS	\$ 10.474,19	\$ 11.197,43	\$ 11,297,90	\$ 11.338,99	\$ 11.469
TOTAL, DEL PRESUPUESTO DE EGRESOS	\$ 13.352,64	\$ 13.615,58	\$ 13.767,26	\$ 13.911,09	\$ 14.045,60

Nota. La tabla muestra la proyección de los presupuestos de costos y gastos que la empresa necesitará cubrir durante los cinco años de vida del proyecto, datos tomados de las tablas desde la 51, 53,55, 58 y desde la 60 hasta las 66, y de los anexos 6, 8, 10- 11.

Estado de Pérdida y Gastos Proyectados

Tabla 78

Estado de Resultados



Empresa Comercializadora Menta fresca

Estado de resultados

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ingresos por Ventas	\$ 24.375,00	\$ 24.657,75	\$ 24.943,78	\$ 25.233,13	\$ 25.525,83
Total, Ingresos	\$ 24.375,00	\$ 24.657,75	\$ 24.943,78	\$ 25.233,13	\$ 25.525,83
COSTOS					
Arriendo del terreno para el cultivo	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Sueldo del personal de producción	\$ 1.995,00	\$ 1.531,63	\$ 1.579,72	\$ 1.629,33	\$ 1.680,49
Insumos para el empaque y presentación	\$ 135,00	\$ 136,57	\$ 138,15	\$ 139,75	\$ 141,37
Concepto	\$ 130,00	\$ 131,51	\$ 133,03	\$ 134,58	\$ 136,14
Depreciación de maquinaria y equipo	\$ 18,45	\$ 18,45	\$ 18,45	\$ 18,45	\$ 18,45
TOTAL, DE COSTOS	\$ 2.878,45	\$ 2.418,15	\$ 2.469,36	\$ 2.522,10	\$ 2.576,45
GASTOS DE OPERACIÓN					
Gastos Administrativos					
Sueldo del personal administrativo	\$ 6.393,00	\$ 7.109,23	\$ 7.332,46	\$ 7.562,70	\$ 7.800,17
Mantenimiento y reparaciones	\$ 45,00	\$ 45,52	\$ 46,05	\$ 46,58	\$ 47,12

Suministros de limpieza	\$ 63,00	\$ 63,73	\$ 64,47	\$ 65,22	\$ 65,97
Suministros de oficina	\$ 87,25	\$ 88,26	\$ 89,29	\$ 90,32	\$ 91,37
Servicios básicos	\$ 366,00	\$ 370,25	\$ 374,54	\$ 378,89	\$ 383,28
Amortización del activo diferido	\$ 630,00	\$ 630,00	\$ 630,00	\$ 630,00	\$ 630,00
Depreciación de muebles y enseres	\$ 62,10	\$ 62,10	\$ 62,10	\$ 62,10	\$ 62,10
Depreciación de equipo de computo	\$ 165,27	\$ 165,27	\$ 165,27	\$ 165,27	\$ 165,27
Total, Gasto Administrativos	\$ 7.811,62	\$ 8.534,36	\$ 8.764,18	\$ 9.001,08	\$ 9.245,29
GASTOS DE VENTAS					
Sueldo del personal de Ventas	\$ 1.479,59	\$ 1.641,00	\$ 1.688,92	\$ 1.738,34	\$ 1.789,31
Publicidad	\$ 21,00	\$ 21,24	\$ 21,49	\$ 21,74	\$ 21,99
Otros gastos de ventas	\$ 225,00	\$ 227,61	\$ 230,25	\$ 232,92	\$ 235,65
Total, Gastos de Ventas	\$ 1.725,59	\$ 1.889,86	\$ 1.940,66	\$ 1.993,00	\$ 2.046,93
GASTOS FINANCIEROS					
Interés préstamo	\$ 936,98	\$ 773,21	\$ 593,07	\$ 394,91	\$ 176,94
TOTAL, DE GASTOS FINANCIEROS	\$ 936,98	\$ 773,21	\$ 593,07	\$ 394,91	\$ 176,94
TOTAL, GASTOS	\$ 10.474,19	\$ 11.197,43	\$ 11.297,90	\$ 11.338,99	\$ 11.469
Total, costos y gastos	\$ 13.352,64	\$ 13.615,58	\$ 13.767,26	\$ 13.911,09	\$ 14.045,60
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 11.022,36	\$ 11.042,17	\$ 11.176,52	\$ 11.322,03	\$ 11.480,23
Utilidad a trabajadores 15%	\$ 1.653,35	\$ 1.656,33	\$ 1.676,48	\$ 1.698,31	\$ 1.722,03
UTILIDAD LÍQUIDA DEL EJERCICIO	\$ 9.369,01	\$ 9.385,85	\$ 9.500,04	\$ 9.623,73	\$ 9.758,19

Nota. La tabla se presenta el estado de resultados proyectados para los cinco años de duración del proyecto, datos tomados de las tablas 71 y 77.

Clasificación de los Costos y Gastos

Tabla 79

Clasificación de los Costos y Gastos

 Empresa Comercializadora Menta fresca										
Clasificación de Costos y Gastos										
Detalle	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
COSTOS										
Arriendo del terreno para el cultivo	\$ 600		\$ 600		\$ 600		\$600		\$ 600	
Sueldo del personal (Jornaleros)	\$ 1.995,00		\$ 1.531,63		\$ 1.579,72		\$ 1.629,33		\$1.680,49	
Insumos para el empacado y presentación		\$ 135,00		\$ 136,57		\$ 138,15		\$ 139,75		\$ 141,37
Suministros para el mantenimiento del cultivo		\$ 130,00		\$ 131,51		\$ 133,03		\$ 134,58		\$ 136,14
Depreciación de maquinaria y equipo	\$ 18,45		\$ 18,45		\$ 18,45		\$ 18,45		\$ 18,45	
TOTAL,DE COSTOS	\$ 2.613,45	\$ 265,00	\$ 2.150,08	\$ 268,07	\$ 2.198,17	\$ 271,18	\$ 2.247,78	\$ 274,33	\$2.298,94	\$ 277,51

GASTOS DE OPERACIÓN**Gastos****Administrativos**

Sueldo del personal administrativo	\$ 6.393,00	\$ 7.109,23	\$ 7.332,46	\$ 7.562,70	\$7.800,17			
Mantenimiento y reparaciones	\$ 45,00	\$ 45,52	\$ 46,05	\$ 46,58	\$ 47,12			
Suministros de limpieza	\$ 63,00	\$ 63,73	\$ 64,47	\$ 65,22	\$ 65,97			
Suministros de oficina	\$ 87,25	\$ 88,26	\$ 89,29	\$ 90,32	\$ 91,37			
Servicios básicos	\$ 366,00	\$ 370,25	\$ 374,54	\$ 378,89	\$ 383,28			
Amortización del activo diferido	\$ 630,00	\$ 630,00	\$ 630,00	\$ 630,00	\$ 630,00			
Depreciación de muebles y enseres	\$ 62,10	\$ 62,10	\$ 62,10	\$ 62,10	\$ 62,10			
Depreciación de equipo de computo	\$ 165,27	\$ 165,27	\$ 165,27	\$ 165,27	\$ 165,27			
Total, Gastos Administrativos	\$ 7.811,62	\$ 0,00	\$ 8.534,36	\$ 0,00	\$ 8.764,18	\$ 0,00	\$ 9.001,08	\$9.245,29

GASTOS DE VENTAS

Sueldo del personal de Ventas	\$ 1.479,59		\$ 1.641,00		\$ 1.688,92		\$ 1.738,34		\$1.789,31	
Publicidad	\$ 21,00		\$ 21,24		\$ 21,49		\$ 21,74		\$ 21,99	
Otros gastos de ventas		\$ 225,00		\$ 227,61		\$ 230,25		\$ 232,92		\$ 235,62
Total, Gastos de Ventas	\$ 1.500,59	\$ 225,00	\$ 1.662,25	\$ 227,61	\$ 1.710,41	\$ 230,25	\$ 1.760,08	\$ 232,92	\$1.811,30	\$ 235,62

GASTOS FINANCIEROS

Interés del préstamo	\$ 936,98		\$ 773,21		\$ 593,07		\$ 394,91		\$ 176,94	
Total, de gastos financieros	\$ 936,98		\$ 773,21		\$ 593,07		\$394,91		\$176,94	

TOTAL, GASTOS	\$ 10.249,19	\$ 225,00	\$ 10.969,82	\$ 227,61	\$11.067,65	\$230,25	\$11.156,07	\$232,92	\$11.233,53	\$ 232,92
Total, de costos y gastos	\$ 12.862,64	\$ 490,00	\$13.119,89	\$ 495,68	\$13.265,83	\$501,43	\$13.403,84	\$ 507,25	\$13.532,47	\$ 513,13

TOTAL, PRESUPUESTO		\$ 13.362,64		\$ 13.615,58		\$ 13.767,26		\$ 13.911,09		\$ 14.045,60
---------------------------	--	---------------------	--	---------------------	--	---------------------	--	---------------------	--	---------------------

Nota. En la tabla anterior se muestran los costos y gastos que tendrá la empresa pen los cinco años de duración del proyecto, datos tomados de las tablas 77 y 78.

Punto de equilibrio

Tabla 80

Datos para Calcular el Punto de Equilibrio

 Empresa Comercializadora Menta fresca	
Datos	
Concepto	Valor
Costo Variable	\$ 490,00
Costo Fijo	\$ 12.862,64
Ingresos Totales	\$ 24.375,00

Nota. En la tabla se presenta los valores requeridos para determinar el punto de equilibrio.

Aplicación de las Formulas

Costo Total:

$$CT = CV + CF$$

$$CT = 490 + 12862.64$$

$$CT = 13.352,64$$

Capacidad Instalada:

$$PEC = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

$$PEC = \frac{12862.64}{24,375 - 490} * 100$$

$$PEC = \frac{12862.64}{23.885,00} * 100$$

$$PEC = 0.5385 * 100$$

$$PEC = 53,85 \%$$

En función de las ventas

$$PEV = \frac{CF}{1 - \frac{cv}{v}}$$

$$PEV = \frac{12862.64}{1 - \frac{490}{24.375,00}}$$

$$PEV = \frac{12862.64}{1 - 0,0201}$$

$$PEV = \frac{12862.64}{0.9799}$$

$$PEV = \$ 13.126,48$$

Tabla 81

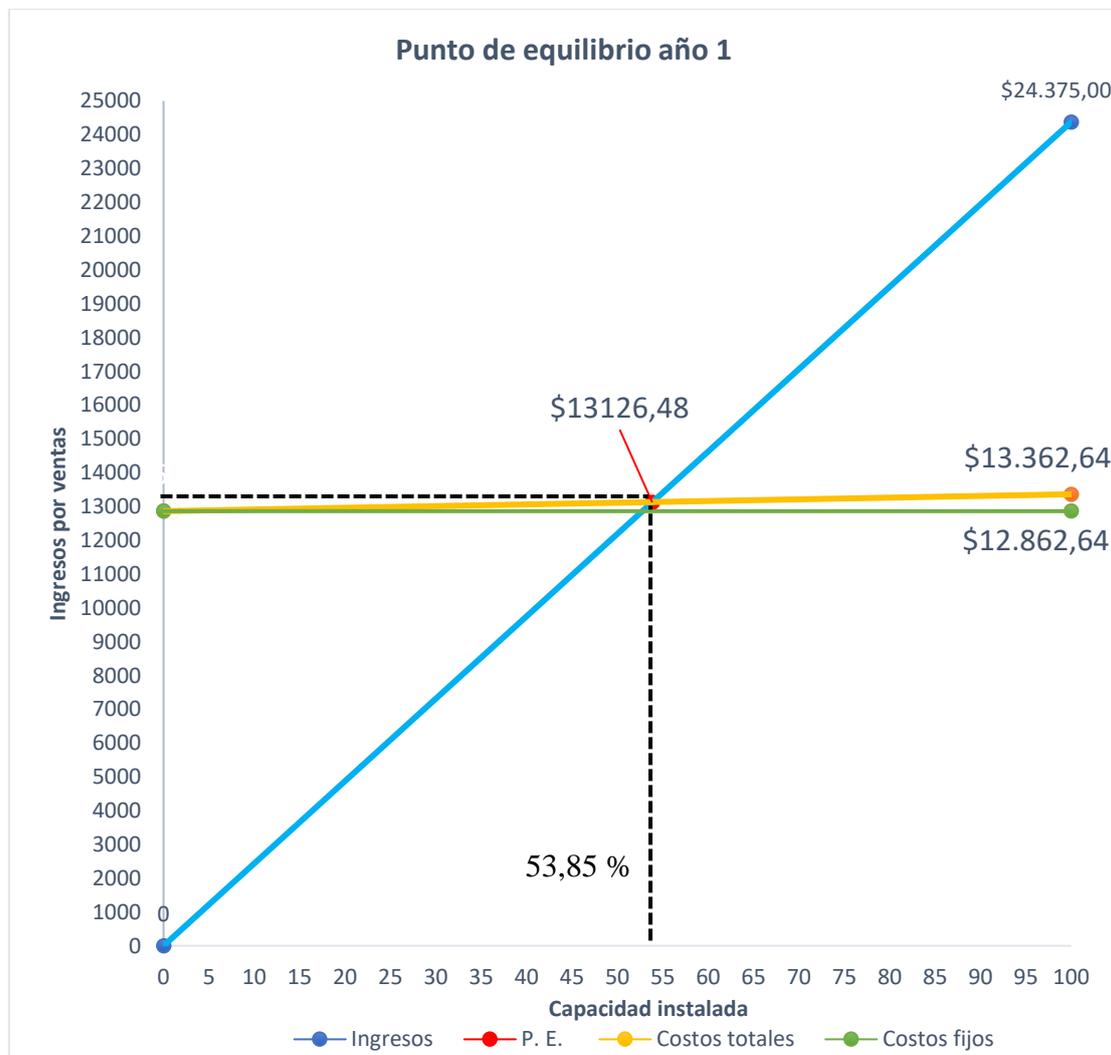
Resultados del Punto de Equilibrio Año 1

 Empresa Comercializadora Menta fresca	
Datos	
Concepto	Valor
Costo total	\$ 13.352,64
Capacidad Instalada	53,85 %
P. E. de Ventas	\$ 13.126,48

Nota. en la tabla se resume los datos del punto de equilibrio del primer año de ejecución del proyecto.

Figura 29

Punto de equilibrio del año 1



Nota. La figura indica el punto de equilibrio de la empresa Menta fresca en su primer año de funcionamiento.

Tabla 82*Datos para Calcular el Punto de Equilibrio Año 3*

	
Empresa Comercializadora Menta fresca	
Datos	
Concepto	Valor
Costo Variable	\$ 501.43
Costo Fijo	\$ 13.265,83
Ingresos Totales	\$ 24.943,78

Nota. en la tabla se presenta el resumen de los datos para determinar el punto de equilibrio del tercer año.

Aplicación de las Formulas**Costo Total:**

$$CT = CV + CF$$

$$CT = 501,43 + 13.265,83$$

$$CT = 13.767,26$$

Capacidad Instalada:

$$PEC = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

$$PEC = \frac{13.265,83}{24.943,78 - 501,43} * 100$$

$$PEC = \frac{13.265,83}{24.442,35} * 100$$

$$PEC = 0.5427 * 100$$

$$PEC = 54,27 \%$$

En función de las ventas

$$PEV = \frac{CF}{1 - \frac{cv}{v}}$$

$$PEV = \frac{13.265,83}{1 - \frac{501,43}{24.943,78}}$$

$$PEV = \frac{13.265,83}{1 - 0,0201}$$

$$PEV = \frac{13.265,83}{0,9799}$$

$$PEV = \$ 13.537,94$$

Tabla 83

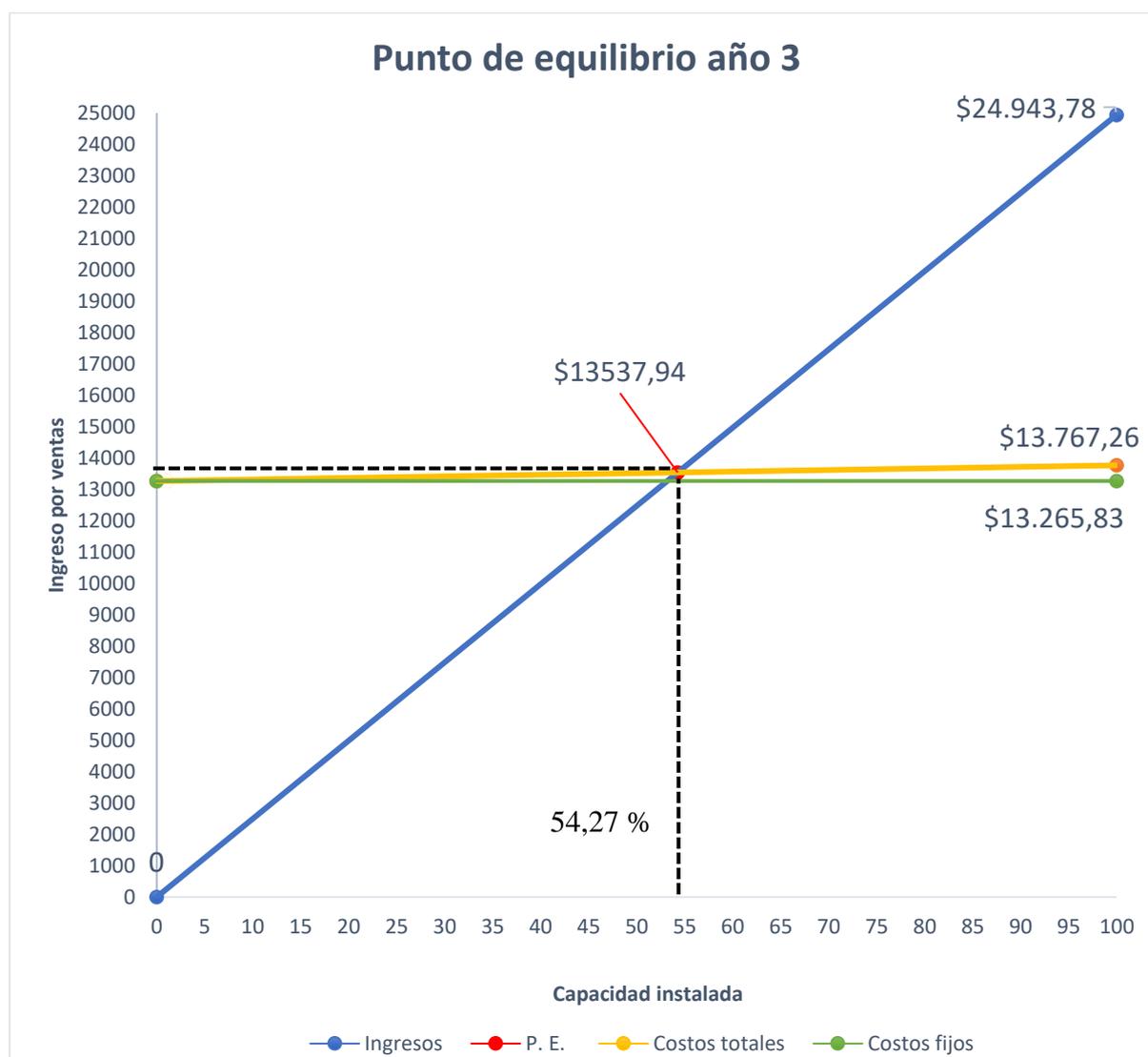
Resultados del Punto de Equilibrio Año 3

 Empresa Comercializadora Menta fresca	
Datos	
Concepto	Valor
Costo total	\$ 13.767,26
P. E. Capacidad Instalada	54,27%
P. E. de Ventas	\$ 13.537,94

Nota. en la tabla se presenta el resumen de los datos del punto de equilibrio del tercer año.

Figura 30

Punto de Equilibrio Año 3



Nota. La figura indica el punto de equilibrio de la empresa Menta fresca su tercer año de funcionamiento.

Tabla 84*Datos para Calcular el Punto de Equilibrio Año 5*

 Empresa Comercializadora Menta fresca	
Datos	
Concepto	Valor
Costo Variable	\$ 513,13
Costo Fijo	\$ 13.532,47
Ingresos Totales	\$ 25.525,83

Nota. En la tabla se presenta en resumen los cálculos para el punto de equilibrio del quinto año.

Aplicación de las Formulas**Costo Total:**

$$CT = CV + CF$$

$$CT = 513,13 + 13532,47$$

$$CT = 14.045,60$$

Capacidad Instalada:

$$PEC = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

$$PEC = \frac{13532,47}{25.525,83 - 513,13} * 100$$

$$PEC = \frac{13532,47}{25.012,70} * 100$$

$$PEC = 0.5410 * 100$$

$$PEC = 54,10\%$$

En función de las ventas

$$PEV = \frac{CF}{1 - \frac{cv}{v}}$$

$$PEV = \frac{13532,47}{1 - \frac{513,13}{25.525,83}}$$

$$PEV = \frac{13532,47}{1 - 0,0201}$$

$$PEV = \frac{13532,47}{0.9799}$$

$$PEV = \$ 13.810,05$$

Tabla 85

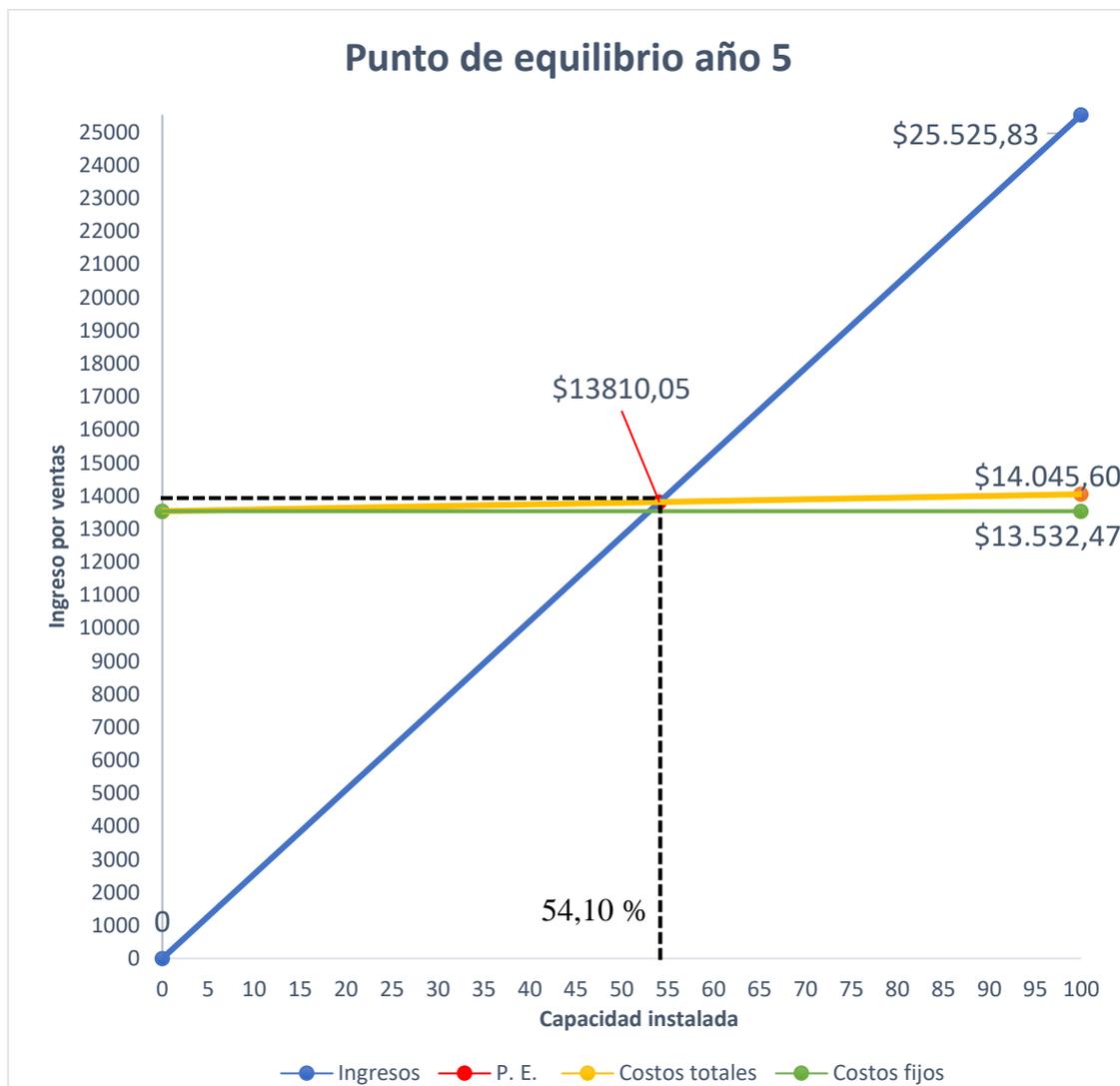
Resultados del Punto de Equilibrio Año 5

 Empresa Comercializadora Menta fresca	
Datos	
Concepto	Valor
Costo total	\$ 14.045,60
Capacidad Instalada	54,10%
P. E. de Ventas	\$ 13.810,05

Nota. en la tabla se resume los datos requeridos para el cálculo del punto de equilibrio del quinto año

Figura 31

Punto de Equilibrio Año 5



Nota. La figura indica el punto de equilibrio de la empresa Menta fresca en su quinto año de funcionamiento.

Flujo de Caja Proyectado

Tabla 86

Flujo de Caja Proyectado

 Empresa Comercializadora Menta fresca						
Flujo de caja proyectado						
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1.- FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES OPERATIVAS						
Ingresos por ventas		\$ 24.375,00	\$24.657,75	\$24.943,78	\$25.233,13	\$25.525,83
Sueldo del personal de producción		-\$ 1995,00	-\$ 1531,63	-\$ 1579,72	-\$ 1629,33	-\$ 1680,49
Sueldo del personal administrativo		-\$ 6393,00	-\$ 7109,23	-\$ 7332,46	-\$ 7562,7	-\$ 7800,17
Sueldo del personal de ventas		-\$ 1479,59	-\$ 1641,00	-\$ 1688,92	-\$ 1738,34	-\$ 1789,31
Mantenimiento y reparaciones		-\$ 45,00	-\$ 45,52	-\$ 46,05	-\$ 46,58	-\$ 47,12
Suministros de limpieza		-\$ 63,00	-\$ 63,73	-\$ 64,47	-\$ 65,22	-\$ 65,97
Suministros de oficina		-\$ 87,25	-\$ 88,26	-\$ 89,29	-\$ 90,32	-\$ 91,37
Servicios básicos		-\$ 366,00	-\$ 370,25	-\$ 374,54	-\$ 378,89	-\$ 383,28
Publicidad		-\$ 21,00	-\$ 21,24	-\$ 21,49	-\$ 21,74	-\$ 21,99
Insumos para el empacado y presentación		-\$ 135,00	-\$ 136,57	-\$ 138,15	-\$ 139,75	-\$ 141,37
Suministros para el mantenimiento del cultivo		-\$ 130,00	-\$ 131,51	-\$ 133,03	-\$ 134,58	-\$ 136,14
Arriendo del terreno para el cultivo		-\$ 600,00	-\$ 600,00	-\$ 600,00	-\$ 600,00	-\$ 600,00
Otros gastos de ventas		-\$ 225,00	-\$ 227,61	-\$ 230,25	-\$ 232,92	-\$ 235,62
Amortización del activo diferido		-\$ 630	-\$ 630	-\$ 630	-\$ 630	-\$ 630
Depreciación de maquinaria y equipo		-\$ 18,45	-\$ 18,45	-\$ 18,45	-\$ 18,45	-\$ 18,45
Depreciación de muebles y enseres		-\$ 62,10	-\$ 62,10	-\$ 62,10	-\$ 62,10	-\$ 62,10

Depreciación de equipo de cómputo		-\$ 165,27	-\$ 165,27	-\$ 165,27	-\$ 165,27	-\$ 165,27
Utilidad a trabajadores 15%		-\$ 926,60	-\$ 920,10	-\$ 930,67	-\$ 942,80	-\$ 956,72
Utilidad		\$ 10.305,99	\$10.159,06	\$ 10.093,11	\$ 10.018,64	\$ 9.935,13
Amortización del activo diferido		\$ 630	\$ 630	\$ 630	\$ 630	\$ 630
Depreciación de maquinaria y equipo		\$ 18,45	\$ 18,45	\$ 18,45	\$ 18,45	\$ 18,45
Depreciación de muebles y enseres		\$ 62,10	\$ 62,10	\$ 62,10	\$ 62,10	\$ 62,10
Depreciación de equipo de cómputo		\$ 165,27	\$ 165,27	\$ 165,27	\$ 165,27	\$ 165,27
Total, flujo de caja operativa		\$ 11.181,81	\$11.034,88	\$ 10.968,93	\$ 10.894,46	\$ 10.810,95
2. FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN						
Activos Fijos	-\$ 1.635,00					
Activos diferidos	-\$ 3.150,00					
Capital de trabajo	-\$ 6.356,70					
Total, flujo de caja de inversión	-\$ 11.141,70	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
3.- FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO						
Capital propio	\$ 1.141,70					
Préstamo Bancario	\$ 10.000,00					
Amortización del préstamo Bancario		\$ 1.638,04	\$ 1.801,81	\$ 1.981,95	\$ 2.180,11	\$ 2.398,08
Interés del préstamo bancario		\$ 936,98	\$ 773,21	\$ 593,07	\$ 394,91	\$ 176,94
Total, flujo de caja de financiamiento	\$ 11.141,70	-\$ 2.575,02	\$ 2.575,02	-\$ 2.575,02	-\$ 2.575,02	-\$ 2.575,02
Flujo de caja proyectado	0,00	\$ 8.606,79	\$8.459,86	\$8.393,91	\$ 8.319,44	\$ 8.235,93

Nota. En la tabla se detalla el flujo de caja proyectado para los cinco años de duración del proyecto, datos tomados de la tabla 78.

Evaluación Financiera

Tabla 87

Costo del Capital Promedio Ponderado

 Empresa Comercializadora Menta fresca			
Costo de Capital Promedio Ponderado			
Fuente del Capital	Ponderación	Costo	Costo Ponderado
Préstamo a largo plazo	0,8975	10 %	8,98 %
Capital Personal	0,1025	8,50 %	0,87 %
Totales	1	18,50 %	9,85 %
Costo de capital ponderado			9,85 %
Riesgo			5,00 %
Costo de capital más riesgo			14,85 %

Nota. En la tabla se presenta el costo del capital promedio ponderado, la tasa activa, tomada del BanEcuador, y la tasa pasiva tomado como referencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito JEP.

Valor Actual Neto (VAN)

Para determinar el VAN, se aplica la siguiente fórmula.

$$FA = \frac{1}{(1+i)^n}$$

Leyenda

i= Promedio entre la tasa pasiva y el préstamo bancario

n= Años de vida del proyecto

$$FA = \frac{1}{(1+14.85\%)^1}$$

$$FA = \frac{1}{(1+0.1485)^1}$$

$$FA = \frac{1}{(1,1485)^1}$$

$$FA = \frac{1}{1.1485}$$

$$FA = 0.8707$$

Para los cuatro años siguientes de aplica el mismo procedimiento

Cálculo del Valor Actualizado

Para determinar el valor actualizado aplicará la siguiente fórmula:

$$\text{Valor Actualizado} = \text{Flujo de Caja} * \text{Factor de Actualización}$$

Tabla 88

Cálculo del Valor Actualizado

			
Empresa Comercializadora Menta fresca			
Valor Actualizado			
Años	Flujo de Caja	Factor de Actualización	Valor Actualizado
1	\$8.606,79	0,870701	\$ 7.493,94
2	\$8.459,86	0,758120	\$ 6.413,59
3	\$8.393,91	0,660096	\$ 5.540,79
4	\$8.319,44	0,574746	\$ 4.781,56
5	\$ 8.235,93	0,500432	\$ 4.121,52
Valor total Actualizado			\$ 28.351,40

Nota. En la tabla se presentan los valores del valor actualizado, datos utilizados para el cálculo del VAN. Se aplicará la fórmula que se detalla a continuación.

VAN = Sumatoria del valor actualizado- la inversión inicial

$$\text{VAN} = \$ 28.351,40 - \$ 11.141,70$$

$$\text{VAN} = \$ 17.209,29$$

Análisis: De los resultados obtenidos se evidencia que el VAN es una cantidad positiva por lo tanto se puede afirmar que el proyecto en términos económicos es rentable.

Tasa Interna de Retorno(TIR)

Tabla 89

Tasa Interna de Retorno

 Empresa Comercializadora Menta fresca					
Tasa Interna de Retorno					
Años	Flujo de caja	Factor de Actualización 70%	Valor Actualizado	Factor de Actualización 71%	Valor Actualizado
1	\$ 8.606,79	0,588235	5062,82	0,584795	\$ 5.033,21
2	\$ 8.459,86	0,346021	2927,29	0,341986	\$ 2.893,15
3	\$ 8.393,91	0,203542	1.708,51	0,199992	\$ 1.678,71
4	\$ 8.319,44	0,119730	996,09	0,116954	\$ 972,99
5	\$ 8.235,93	0,070430	580,05	0,068394	\$ 563,29
Total, valor actualizado			\$ 11.274,75		\$ 11.141,35
Inversión inicial			\$ 11.141,70		\$ 11.141,70
Valor actual neto			133,05		-0,35

Nota. En la tabla se evidencian datos que serán empleados para el cálculo de la nueva TIR, datos tomados de la tabla 80.

$$TIR = Tasa Menor + Diferencia de Tasas * \frac{Van menor}{VAN Menor - van Mayor}$$

$$TIR = 70\% + 1 * \frac{133,05}{133,05 - (-0,35)}$$

$$TIR = 70\% + 1 * \frac{133,05}{133,40}$$

$$TIR = 70 + 1 * 0.997385736$$

$$TIR = 70,997\%$$

Relación Beneficios Costo.

Tabla 90

Relación Beneficio-Costo

 Empresa Comercializadora Menta fresca					
Relación Beneficios-Costo					
Años	Ingresos Originales	Egresos originales	Factor de actualización	Ingresos actualizados	Egresos actualizados
1	\$24.375,00	\$13.352,64	0,8707009	\$21.223,33	\$11.626,16
2	\$24.657,75	\$13.615,58	0,7581201	\$18.693,54	\$10.322,24
3	\$24.943,78	\$13.767,26	0,6600958	\$16.465,29	\$9.087,71
4	\$25.233,13	\$13.911,09	0,5747461	\$14.502,64	\$7.995,35
5	\$25.525,83	\$14.045,60	0,5004319	\$12.773,94	\$7.028,87
Total				\$83.658,74	\$46.060,62

Nota. La tabla presenta la actualización tanto de los ingresos como de los egresos, datos tomados de la tabla 80.

$$RBC = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$$

$$RBC = \frac{\$83.658,74}{\$46.060,62}$$

$$RBC = 1,82$$

Análisis. La relación costo beneficio, determina que la empresa Menta fresca por cada dólar invertido generará un beneficio de \$ 0,82 centavos.

Periodo de Recuperación del Capital

Tabla 91

Periodo de Recuperación del Capital

 Empresa Comercializadora Menta fresca				
Periodo de Recuperación del Capital				
Años	Flujo neto	Factor de actualización	Flujo actualizado	Saldo acumulado
1	\$ 8.606,79	0,870700914	\$ 7.493,94	\$ 7.493,94
2	\$ 8.459,86	0,758120082	\$ 6.413,59	\$ 13.907,52
3	\$ 8.393,91	0,660095849	\$ 5.540,79	\$ 19.448,31
4	\$ 8.319,44	0,574746059	\$ 4.781,56	\$ 24.229,87
5	\$ 8.235,93	0,500431919	\$ 4.121,52	\$ 28.351,40
Total	\$ 42.015,93		\$ 28.351,40	

Nota. En la tabla se presentan los datos que se utilizarán para determinar el periodo en que se va a recuperar el capital, datos tomados de la tabla 80.

$$\text{Año antes que supera la inversion} + \frac{\text{Inversion inicial} - \text{flujo de efectivo del año preio a superar la inversion}}{\text{Flujo de efectivo del año que supera la inversion}}$$

PRC =

$$\text{PRC} = 1 + \frac{11141,70 - 7.493,94}{13.907,52}$$

$$\text{PRC} = 1 + \frac{11.141,70}{13.907,52}$$

PRC = 1 + 0,262287081

PRC = 1,26

PRC = 1 año

PRC = 0.26 * 12 = 3,12

PRC = 3 meses

PRC = 0,12 * 30 = 4 días

PRC = 4 días

La inversión del presente proyecto se recuperará en el lapso de 1 año, 3 meses y 4 días, es decir luego de este tiempo el proyecto generará utilidades.

Análisis de Sensibilidad

Tabla 92

 Empresa Comercializadora Menta fresca								
Análisis de Sensibilidad con la Disminución en los Ingresos								
Años	Ingreso Total	Ingreso Total Disminuido 22%	Costo Original	Flujo Efectivo Neto	Factor de Actualización 42%	VAN menor	Factor de Actualización 43%	VAN mayor
1	\$ 24.375,00	\$ 19.012,50	\$13.352,64	\$ 5.659,86	0,704225	\$3.985,816901	0,699301	\$3.957,944056
2	\$ 24.657,75	\$ 19.233,05	\$13.615,58	\$ 5.617,47	0,4959	\$2.785,888821	0,4890	\$2.747,061577
3	\$ 24.943,78	\$ 19.456,15	\$13.767,26	\$ 5.688,89	0,3492	\$1.986,837354	0,3420	\$1.945,446254
4	\$ 25.233,13	\$ 19.681,84	\$13.911,09	\$ 5.770,75	0,2459	\$1.419,314368	0,2391	\$1.380,027774
5	\$ 25.525,83	\$ 19.910,15	\$14.045,60	\$ 5.864,55	0,1732	\$1.015,763655	0,1672	\$980,740712
TOTAL	\$124.735,49					\$ 11.342,86		\$ 11.103,23
	Inversión Inicial					\$ 11.141,70		\$ 11.141,70
	Valor Actual Neto					\$ 201,16		-\$ 38,47

Análisis de Sensibilidad con Disminución de los Ingresos

Nota. En la tabla se presenta los datos para el análisis de sensibilidad con el 22 % de disminución en los ingresos.

Determinación de la Nueva TIR

$$TIR = Tasa Menor + Diferencia de Tasas * \frac{Van menor}{VAN Menor - van Mayor}$$

$$TIR = 42 + 1 * \frac{51,92}{51,92 - (-130,48)}$$

$$TIR = 42 + 1 * \frac{51,92}{182,40}$$

$$TIR = 42 + 1 * 0,28464016$$

$$TIR = 42 + 0,28464016$$

$$TIR = 42,28\%$$

Diferencia entre las TIR

DT = TIR del proyecto - Nueva TIR

$$DT = 70,997\% - 42,28\%$$

$$DT = 28,71\%$$

Porcentaje de Variación

$$PV = \frac{Diferencia de las TIR}{TIR del proyecto} * 100$$

$$PV = \frac{28,71\%}{70,997\%} * 100$$

$$PV = 40,445$$

Sensibilidad

$$Sensibilidad = \frac{Porcentaje de variación}{Nueva TIR}$$

$$Sensibilidad = \frac{40,44\%}{42,28\%}$$

$$Sensibilidad = 0,96\%$$

La creación de la empresa Menta fresca demuestra ser eficaz ya que no se ve afectada por una disminución en los ingresos del 22%, Puesto que en el análisis de sensibilidad se obtuvo un valor de 0,96, siendo el valor menor a 1.

Tabla 93

Análisis de Sensibilidad con Incremento de los Costos

 Empresa Comercializadora Menta fresca								
Análisis de Sensibilidad con Incremento en los costos								
Años	Costo Total	Incremento de los Costos en 40%	Ingreso Original	Flujo de Efectivo Neto	Factor de Actualización 42%	VAN menor	Factor de Actualización 43%	VAN mayor
1	\$13.352,64	\$18.693,70	\$24.375,00	\$5.681,30	0,704225	\$4.000,918310	0,699301	\$3.972,939860
2	\$13.615,58	\$19.061,81	\$24.657,75	\$5.595,94	0,4959	\$2.775,213105	0,4890	\$2.736,534650
3	\$13.767,26	\$19.274,17	\$24.943,78	\$5.669,61	0,3492	\$1.980,106376	0,3420	\$1.938,855500
4	\$13.911,09	\$19.475,53	\$25.233,13	\$5.757,60	0,2459	\$1.416,080309	0,2391	\$1.376,883234
5	\$14.045,60	\$19.663,84	\$25.525,83	\$5.861,99	0,1732	\$1.015,320567	0,1672	\$980,312902
Total						\$ 11.187,64		\$ 11.005,53
						\$ 11.141,70		\$ 11.141,70
						\$ 45,94		-\$ 136,17

Nota. En la tabla se presentan los datos con un incremento en los costos del 40%.

Determinación de la Nueva TIR

$$TIR = Tasa Menor + Diferencia de Tasas * \frac{Van menor}{VAN Menor - van Mayor}$$

$$TIR = 42 + 1 * \frac{45,94}{45,94 - (-136,17)}$$

$$TIR = 42 + 1 * \frac{45,94}{182,11}$$

$$TIR = 42 + 1 * 0,252254308$$

$$TIR = 42 + 0,252254308$$

$$TIR = 42,25\%$$

Diferencia entre las TIR

$$DT = TIR \text{ del proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$DT = 70,99\% - 42,25\%$$

$$DT = 28,74\%$$

Porcentaje de Variación

$$PV = \frac{\text{Diferencia de las TIR}}{\text{TIR del proyecto}} * 100$$

$$PV = \frac{28,75\%}{70,99\%} * 100$$

$$PV = 40,50\%$$

Sensibilidad

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\text{Porcentaje de variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{40,50\%}{42,25\%}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,96 \%$$

La creación de la empresa Menta fresca demuestra ser eficaz ya que no se ve afectada por un incremento de los costos en un 40 %, Puesto que en el análisis de sensibilidad se obtuvo un valor de 0,96, siendo el valor menor a 1.

7. Discusión

Luego de realizar diagnóstico sobre la especie menta en el cantón Loja evidenciar su aceptación de esta especie, se plantea realizar un estudio de la factibilidad y poder determinar los beneficios y costos que implica llevar a efecto un nuevo emprendimiento y sobre todo poder asegurar una rentabilidad económica para la empresa, de esta manera lograr realizar esta actividad comercial. El proyecto describe las estimaciones de las diferentes variables que ayuda a tomar de decisión en la inversión.

En la parroquia Chuquibamba, los productores de menta son pequeños agricultores dedicados al cultivo de hierbas aromáticas, y proveen aproximadamente 10.680 kg anuales. Cantidad que no cubre la creciente demanda de la menta fresca o recién cosechada ya que anualmente por parte de las familias se consume aproximadamente 10.6785 Kg, mientras que, en las empresas procesadoras de hierbas aromáticas, es 11.3125 kg. Generando una demanda total aproximadamente de 226.250 kg. La empresa menta fresca se instalará en la Parroquia Chuquibamba y pretende vender 44.318.18 kg de esta especie.

La inversión inicial para poner en marcha el proyecto es de \$ 11.141.70. para financiar el mismo se realizará un crédito de \$ 10.000,00 y un aporte del propietario de \$ 1.141,70. Con estas variables realizadas las estimaciones, se evidenció que para su punto de equilibrio oscila en \$ 13.125,83 en el primer año, en el tercer año oscila en \$ 13.537,94 y en el quinto año \$13.813,11.

En relación el VAN, se estimó un valor de \$ 17.209,79, seguido de la TIR con un porcentaje 40,99 %, esto afirma que la tasa de rendimiento es mayor a la tasa de oportunidad, por su parte la relación Beneficio-Costo fue de 1,82, por lo tanto, el proyecto generará por cada dólar invertido, \$ 0,82 centavos. Además, el capital invertido será recuperado en 1 año, 3 meses y 4 días, generando ganancias luego de este periodo.

En cuanto al análisis de sensibilidad del proyecto demostró que el mismo soporta un incremento de costos de hasta el 40 %, y una disminución de los ingresos en un 29 % con una sensibilidad de 0,96 %; además, dicho valor es menor a 1, lo cual demuestra que el proyecto es no es sensible en esos cambios de gastos, así como de los ingresos, y por consiguiente es rentable llevar la ejecución del proyecto.

8. Conclusiones

De acuerdo al estudio de mercado se determinó una oferta de pequeños agricultores dedicados al cultivo de hierbas aromáticas, y proveen aproximadamente 241 quintales anuales y una demanda aproximadamente de 4.838,02 quintales. Tanto por familias lojanas como por empresas procesadoras de estas especies. Por consiguiente, existe un amplio mercado para llevar a cabo la producción de la especie menta piperita y su comercialización en la ciudad de Loja, ya que su oferta es menor que la demanda.

De acuerdo al estudio técnico, administrativo y legal, el lugar de producción, se ubicó en la parroquia Chuquiribamba, cantón y provincia de Loja, además se estableció las características de la empresa, los niveles jerárquicos, sus funciones y demás requerimientos legales para la constitución de la unidad económica.

Del estudio económico-financiero se determinó que se requiere de un capital inicial de \$11.141,70. Que se financiará el 89,75 % equivalente a \$ 10.000,00 mediante préstamo bancario realizado en el BanEcuador, mientras que el 11,25 %, equivalente a \$ 1.141,70, será de capital propio. Además, los ingresos totales del proyecto serán de \$ 124.735,49 además implica los costos y gastos en un total de \$ 68. 692,18,00.

Aplicando las herramientas financieras se determinó el VAN en valor positivo, en \$ 17.209,70, mientras que, para la TIR, fue de 70,997 %, lo que demuestra que la tasa de rendimiento del proyecto es superior a la tasa de oportunidad, en cuanto a la relación Beneficio-costos fue de 1,82, es decir que por cada dólar invertido generará 82 centavos. El capital invertido se recuperará en 1 año, 3 meses y 4 días, además el proyecto no presenta sensibilidad al incremento de los costos hasta el 40 %, y puede soportar la disminución de los ingresos hasta el 29%, con una sensibilidad para las dos variables de 0,96 %, evidenciando que al ser menor a 1 no presenta sensibilidad y se puede ejecutar el proyecto.

9. Recomendaciones

Se sugiere llevar a cabo el emprendimiento de la producción y comercialización de la especie menta en la ciudad de Loja, puesto que mediante el estudio de mercado se ha identificado que existe una demanda insatisfecha tanto de los consumidores como de las empresas procesadoras de hierbas aromáticas.

Se propone aplicar los diferentes estudios tales como: el estudio técnico, administrativo y legal en todo proyecto ya en ellos se detallan los requerimientos técnicos de ingeniería, estructura administrativa y constitución para la unidad económica que se pretende establecer.

Considerar el estudio económico-financiero al momento de implementar un emprendimiento ya que ahí se detallan los ingresos que va a generar, así como, los egresos que implica ejecutar el emprendimiento y por ende el capital requerido para llevar a efecto.

Invertir en la producción y comercialización de la especie menta, puesto que de la evaluación de las herramientas financieras se determinó que el proyecto es rentable y es posible llevar a efecto el proceso productivo de la especie en mención

10. Bibliografía

- Bermúdez del Sol, A., Cárdenas Pazmiño, Á., & Neira Briones, J. (2022). Uso tradicional de las Plantas Medicinales por la Población del Cantón Salcedo. *Universidad Regional Autónoma de los Andes (UNIANDES)*, 41, 208-215.
- Brume, M. (2019). Estructura Organizacional. *Institución Universitaria Itsa*, (9).
- Cáceres, A. (1999). *Plantas de Uso Medicinal en Guatemala*. Guatemala: Editorial Universitaria, Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Carrillo, D., Vladimir, V., & Silvia, N. (2019). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Editorial Jurídica del Ecuador.
- Espejo, L. y López G. (2018). *Contabilidad General. Enfoque con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)*. Loja- Ecuador: Editorial de la Universidad Técnica Particular de Loja
-
- Fuentes, M. M., & Escalante, A. V. (2022). *Guía de Modalidad de Proyecto Factible Etapas, Propuesta, Ejecución y Evaluación*. Universidad Miguel de Cervantes.
- García, E. (2020). *Empresa y Administración*. Ediciones Paraninfo, S.A.
- Guzmán, J., & Guzman, E. (2019). *Evaluación Económica de Inversiones*. Page Publishing, Incorporated.
- Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias Estación Experimental Santa Catalina . (2013). Estudio de la Biodiversidad de Plantas Medicinales en las Provincias de Loja y Cotopaxi.
- López Miranda, A., & Lanckenau Caballero, D. (2017). *Administración de Pproyectos*. Pearson Educación de México.
- Martínez, A. (1 de abril de 2022). *Definición de Agricultura*. Obtenido de <https://conceptodefinicion.de/agricultura/>
- Morales, J., & Morales, A. (2019). *Proyectos de Inversión: Formulación y Evaluación*. Mc Graw Hill.
- Muñoz, F. (2002). *Plantas Medicinales y Aromáticas Estudio, Cultivo y Procesado*. Barcelona: Mundi-Prensa.
- Navajas, R. (2019). *Estudio de Viabilidad Técnica y Económica del Cultivo de la Menta Piperita en Galicia*. Madrid.
- Ochoa, B. R., & Gómez, M. A. (2020). *Contabilidad Finaciera Intermerdia 1*. Sonora, México.

- Ortiz, D. (2009). *Flora Ornamental Española: Aspectos Historiscos y Principales Especies*.
Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=R5NNGAnk2wIC&pg=PA263&lpg=PA263&dq=Muc%C3%B1oz,+F.++\(2000\).+Plantas+Medicinales+y+Arom%C3%A1ticas+Estudio,+Cultivo+y+Procesado.+Barcelona:+Mundi.Prensa&source=bl&ots=Nqp9IWA8ny&sig=ACfU3U3wc-69hdgT_BgOEsJp_pI9ALtr5A&hl=e](https://books.google.com.ec/books?id=R5NNGAnk2wIC&pg=PA263&lpg=PA263&dq=Muc%C3%B1oz,+F.++(2000).+Plantas+Medicinales+y+Arom%C3%A1ticas+Estudio,+Cultivo+y+Procesado.+Barcelona:+Mundi.Prensa&source=bl&ots=Nqp9IWA8ny&sig=ACfU3U3wc-69hdgT_BgOEsJp_pI9ALtr5A&hl=e)
- Osorio, E. (2009). *Aspectos Básicos de Farmacognosia*. Obtenido de https://www.academia.edu/28706443/UNIVERSIDAD_DE_ANTIOQUIA_ASPECTOS_B%C3%81SICOS_DE_FARMACOGNOSIA
- Pérez, A. (20 de Abril de 2021). *Obs Business School. Tipos De Proyectos y sus Principales Características*. Obtenido de <https://www.obsbusiness.school/blog/tipos-de-proyectos-y-sus-principales-caracteristica>
- Reveles, L. R. (2019). *Análisis de los Elementos del Costo*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Rodriguez, A. F. (2018). *Formulación Evaluacion de Proyectos de Inversión, Una Propuesta metodológica*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Ruíz, C. J. (2011). *Formulación y Evaluación de Planes de Negocios*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Sánchez, J. (01 de marzo de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>
- Serrano, F. (2020). *Proyectos de Inversión*. México: Grupo Editorial Patria.
- Silva, D. (04 de Marzo de 2021). *Guía Completa para Entender qué es el Estudio de Mercado y para qué Sirve*. Obtenido de <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-estudio-de-mercado/>
- Torres, D. (18 de Abril de 2022). *Qué es un Análisis de la Demanda y cómo Hacerlo en tu Empresa* . Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/analisis-demanda>
- Velayos, M. V. (15 de Junio de 2020). *Valor Actual Neto*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>
- Vique, V. O., Paz, F. F., Castro, J. E., & Granda, J. L. (2022). *Formulación y Evaluacion de Proyectos para Financiamiento*. CIDE.
- Zapata, P. (2017). *Contabilidad General*. ALFAOMEGA.

11. Anexos

Anexo 1.

Encuesta Aplicada a las Familias Lojanas



Universidad
Nacional
de Loja

Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja de la carrera de Contabilidad y Auditoría me dirijo a usted para solicitarle de la manera más comedida se digne dar respuesta a la siguiente encuesta que tiene como objetivo determinar la **factibilidad para la producción de la especie menta y su comercialización en la ciudad de Loja**, la información obtenida permitirá tomar la decisión sobre la inversión en el proyecto.

1. Marque con una x de acuerdo al género correspondiente.

- Masculino ()
- Femenino ()

2. Marque con una x, ¿consume usted menta?, de ser afirmativa su respuesta con continúe con la encuesta, de ser negativa se le agradece su colaboración.

- Si ()
- No ()

3. Marque con una x ¿a qué actividad usted se dedica?

- Profesional ()
- Ama de casa ()
- Artesano ()
- Agricultor ()

4. Seleccione la forma en la que usted consume la menta

- Tipo té ()
- En estado natural ()
- En esencia ()

5. Seleccione la cantidad de menta en estado natural que consume en el mes

- De 0 g a 100 g ()
- De 100 g a 200 g ()
- De 200 g a 300 g ()
- De 300 g a 400 g ()
- De 400 g a 500 g ()
- De 500 g a 600 g ()

6. Marque con una x ¿dónde usted compra la menta en estado natural regularmente?

- Tiendas ()
- Mercados ()
- Supermercados ()
- Vendedores ambulantes ()
- Directamente del productor ()

7. Regularmente, ¿Qué precios paga?

- Tipo té (\$.....)
- En estado natural (\$)
- En esencia (\$.....)

8. Marque con una x, ¿cuál es el principal uso que le da a la menta?

- Para medicina ()
- Para alimentación ()
- Otro uso

9. ¿Qué medios de comunicación utiliza para para informarse sobre los beneficios de la menta?

- Periódicos ()
- Radio ()
- Televisión ()
- Facebook Messenger ()
- Instagram ()
- WhatsApp ()
- TikTok ()
- YouTube ()

10. De crearse un emprendimiento para la producción del cultivo de menta, ¿estaría usted dispuesto a comprar la menta?

- Si ()
- No ()

¡Le agradecemos por su valioso tiempo y colaboración brindada!

Anexo 2

Encuesta Aplicada a las Empresas Procesadoras



Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja de la carrera de Contabilidad y Auditoría me dirijo a usted para solicitarle de la manera más comedida se digne dar respuesta a la siguiente encuesta que tiene como objetivo determinar la **factibilidad para el cultivo de la especie menta y su comercialización en la ciudad de Loja**, la información obtenida permitirá tomar la decisión sobre la inversión en el proyecto.

1. Marque con una x a la sociedad mercantil a la que pertenece su empresa

- Nombre colectivo ()
- Comandita simple y dividida por acciones ()
- Responsabilidad limitada ()
- Anónima ()
- Economía mixta ()
- SAS ()

2. Marque con una x, si su empresa utiliza la menta como materia prima, de ser afirmativa su respuesta continúe con la encuesta, de ser negativa se le agradece su colaboración.

- Si ()
- No ()

3. La menta que utiliza como materia prima, es producida por la empresa o la adquiere de los productores

- Propia empresa ()
- Productores ()

4. La menta que adquiere a los productores u otros proveedores lo entregan en la empresa

- Si ()
- No ()

5. ¿Cuál es el precio que usted paga por quintal de menta fresca o recién cosechada?

- De \$ 20 a \$ 25 ()
- De \$ 25 a \$30 ()
- De \$ 30 a \$ 35 ()
- De \$ 35 a \$ 40 ()

6. ¿Cuántos quintales de menta en promedio utiliza la empresa al mes?

- De 0 a 5 ()
- De 5 a 10 ()
- De 10 a 15 ()
- De 15 a 20 ()
- De 20 a 25 ()
- De 25 a 30 ()

7. ¿Cuál es la calidad de menta o variedades utilizadas en su empresa?

- Menta piperita ()
- Menta silvestre ()
- Hierbabuena ()
- Menta acuática ()
- Menta de caballo ()
- Otra
variedad.....

8. De crearse un emprendimiento para la producción del cultivo de menta ¿la empresa estaría dispuesta a adquirir la producción?

- Si ()
- No ()

¡Le agradecemos por su valioso tiempo y colaboración brindada!

Anexo 3

Encuestas Aplicadas a los Productores



Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja de la carrera de Contabilidad y Auditoría me dirijo a usted para solicitarle de la manera más comedida se digne dar respuesta a la siguiente encuesta que tiene como objetivo determinar la **factibilidad para la producción de la especie menta y su comercialización en la ciudad de Loja**, la información obtenida permitirá tomar la decisión sobre la inversión en el proyecto.

1. Marque con una x ¿a qué tipo de productor usted pertenece?

- **Independiente** ()
- **A una asociación** ()
- **Compañías** ()

2. Marque con una x ¿cuántos años usted lleva produciendo menta?

- De 1 a 5 años ()
- De 5 a 10 años ()
- De 10 a 15 años ()

3. Este cultivo lo entrega en alguna de las siguientes empresas procesadoras de la ciudad de Loja.

- Industria lojana de especerías Ile ()
- Tisanita ()
- Sureñita ()
- Santa Rita ()
- Forestea ()
- Lojanita ()
- Otras.....

4. ¿Cuánto tiempo tarda la menta desde la siembra hasta la primera cosecha?

- De 3 a 4 meses ()
- De 4 a 5 meses ()
- De 5 a 6 meses ()

5. ¿Cuántos quintales de menta usted produce y vende?

- De 1 a 4 ()
- De 5 a 9 ()
- De 10 a 14 ()
- De 15 a 19 ()
- De 19 a 24 ()
- De 25 a 29 ()

6. Para el segundo corte o cosecha ¿Cada que tiempo usted cosecha la menta?

- 1 mes ()
- 2 meses ()
- 3 meses ()
- 4 meses ()
- 5 meses ()

7. ¿Cuál es el precio que le cancela la empresa por quintal de producto entregado?

- De \$ 20 a \$ 25 ()
- De \$ 25 a \$ 30 ()
- De \$ 30 a \$ 35 ()
- De \$ 35 a \$ 40 ()

8. Ha recibido usted capacitación técnica para producir el cultivo de menta

- Si ()
- No ()

9. Si su respuesta es sí, señale que entidad le ha brindado capacitación

- Empresa privada ()
- Ministerio de agricultura ()
- GAD parroquial ()
- Otra entidad.....

10. Marque con una X, su producción la comercializa principalmente a

- Empresas procesadoras ()
- A las familias lojanas ()

11. Marque con una x, la forma de entrega del producto a las empresas es

- En las instalaciones de la empresa ()
- En la finca del productor ()
- Otra forma.....

12. Usted estaría dispuesto a incrementar la producción de menta

- Si ()
- No ()

¡Le agradecemos por su valioso tiempo y colaboración brindada!

Anexo 4

Rol de Pago del Administrador

 Empresa Comercializadora Menta fresca		
Rol de Pago del Administrador		
Rubro	Porcentaje	Total
INGRESOS		
Décimo tercer sueldo		\$500
Décimo cuarto sueldo		\$41,67
Fondos de reserva	8,33%	\$38,33
Total, ingresos		\$580,00
DEDUCCIONES		
Aporte individual	9,45%	\$47,25
Total, egresos		\$47,25
TOTAL, SALARIO MENSUAL		\$532,75
TOTAL, PAGAR EN EL AÑO		\$6. 393,00

Nota. En la tabla se presenta el rol de pagos del administrador.

Anexo 5

Rol de Pagos del Personal de Ventas

 Empresa Comercializadora Menta fresca		
Rol de Pagos del Personal de Ventas		
Rubro	Porcentaje	Total
INGRESOS		
Décimo tercer sueldo		\$ 38,33
Décimo cuarto sueldo		\$ 38,33
Fondos de reserva	8,33%	
Total, ingresos		\$ 5.36,67
DEDUCCIONES		
Aporte individual	9,45%	\$ 43,47
Total, egresos		\$ 43,47
TOTA, SALARIO MENSUAL		\$ 493,20
TOTAL, PAGAR EN EL AÑO		\$ 5.918,36

Nota. En la tabla se presenta el rol, de pagos del personal encargado de las ventas.

Anexo 6

Contrato de Arriendo

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

En el cantón Loja, provincia de Loja , a los 25 días del mes de febrero del año 2024, Comparecen, por una parte el Sr. Luis Serafín Guachanamá Sánchez, portador de la cédula de ciudadanía número 1105578239, de nacionalidad ecuatoriana, por sus propios derechos a quien para efectos del presente contrato se le denominará EL ARRENDADOR; y, por otra parte, Mary Catalina Angamarca Michay, portadora de la cédula de ciudadanía número 1105688046., de nacionalidad ecuatoriana, a quién para efectos del presente contrato se le denominará LA ARRENDATARIA

Los contratantes, son mayores de edad, hábiles y capaces ante la Ley para contratar y obligarse quienes en forma libre y voluntaria declaran que tienen a bien celebrar el presente contrato de ARRENDAMIENTO, contenido en las siguientes cláusulas:

CLÁUSULA PRIMERA. - ANTECEDENTES. – el Sr. Luis Serafín Guachanamá Sánchez, es propietario del lote de terreno de 3 ha, con construcción compuesto por una casa con amplio patio cubierto, ubicado en la parroquia Chuquiribamba, cantón y provincia de Loja.

CLÁUSULA SEGUNDA. - ARRENDAMIENTO. - Con estos antecedentes de Sr. Luis Serafín Guachanamá Sánchez declara que tiene a bien arrendar a favor de la Srta. Mary Catalina Angamarca Michay, pueda dar uso de la construcción, el terreno y los servicios básicos como son: luz eléctrica y agua potable, agua de riego, estando en perfectas condiciones, los mismos que han sido revisados por las partes contratantes, a la firma de este contrato a su entera satisfacción y para la culminación del presente acuerdo se procederá a revisar de la misma manera.

CLÁUSULA TERCERA. - CANON DE ARRENDAMIENTO. - El canon de arrendamiento fijado por las partes, por el inmueble materia del presente contrato es el de 600,00. DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, anuales, Además la arrendataria se compromete a pagar el consumo de la energía eléctrica, agua potable, durante la vigencia de este acuerdo.

CLÁUSULA CUARTA. - PLAZO. - El plazo de duración del presente contrato será De 5 AÑOS, contados a partir de la fecha de suscripción de este contrato, el cumplimiento de lo estipulado en el presente contrato las partes declaran que se someten a los Jueces competentes de la ciudad de Loja, para lo cual renuncian fuero y domicilio en forma expresa.

CLÁUSULA QUINTA. - ACEPTACIÓN. - Presentes las comparecientes declaran que aceptan el presente contrato en todas sus partes por venir en seguridad de sus respectivos intereses.

Para constancia y aceptación de todas y cada una de las cláusulas constantes en el presente contrato las comparecientes firman en unidad de acto por duplicado en el lugar y fecha antes indicada.

.....
ARRENDADOR

.....
ARRENDATARIA

Anexo 7.

Preparación del Suelo



Empresa Comercializadora Menta Fresca

Presupuesto para Preparación del Suelo

Concepto	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor total
Maquinaria agrícola	16	hora	\$ 20,00	\$320,00

Nota. En la tabla se presenta el presupuesto para preparación del suelo mediante maquinaria agrícola

Anexo 8

Suministros para el Sistema de Riego



Empresa Comercializadora Menta Fresca

Presupuesto para el Sistema de Riego

Concepto	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor total
Manguera	1500	m	\$ 0,17	\$ 255,00
Cortadoras	10	U	\$ 5,00	\$ 50,00
Uniones	30	U	\$ 0,25	\$ 7,50
Tees 30	30	U	\$ 0,50	\$ 15,00
Aspersores 15	15	U	\$ 5,00	\$ 75,00
Abrazaderas 100	100	U	\$ 0,40	\$ 40,00
Total				\$ 442,50

Nota. En la tabla se presenta el presupuesto para el sistema de riego para el cultivo de menta.

Anexo 9

Mano de obra



Empresa Comercializadora Menta Fresca

Presupuesto para la Mano de Obra

Concepto	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor total
Jornaleros para realizar el sistema de riego	4	Jornales	\$ 15	\$ 60
Jornaleros para realizar la siembra	30	Jornales	\$ 15	\$ 450
Jornaleros para realizar el primer deshierbe y abonado de la plantación de menta	4	Jornales	\$ 15	\$ 60
Jornaleros para realizar el segundo deshierbe y abonado de la plantación de menta	4	Jornales	\$ 15	\$ 60
Jornaleros para realizar la cosecha	20	Jornales	\$ 15	\$ 300
Jornaleros para realizar el empaquetado, pesado y etiquetado	5	Jornales	\$ 15	\$ 75
Total, Cuatrimestre				\$1.005,00

Nota. En la tabla se presenta el presupuesto requerido en mano de obra para el proceso productivo.

Anexo 10

Materia Prima

				
Empresa Comercializadora Menta Fresca				
Presupuesto para Materia Prima				
Concepto	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor total
Tallos de menta	1800	Kg	\$ 0,45	\$ 810
abono de chivo	900	Kg	\$ 0,05	\$ 45
Total				\$ 855,00

Nota. En la tabla se presenta el presupuesto para adquirir la materia prima que servirá para la siembra y desarrollo del cultivo.

Anexo 11

Suministros para Mantenimiento del Cultivo

				
Empresa Comercializadora Menta Fresca				
Presupuesto para Suministros de Mantenimiento del Cultivo				
Concepto	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor total
Lampa	4	U	\$ 11	\$ 44,00
Azadón	3	U	\$ 10	\$ 30,00
Machete	2	U	\$ 6	\$ 12,00
Rastrillo	2	U	\$ 10,00	\$ 20,00
Tijera podadora	4	U	\$ 6	\$ 24,00
Total				\$ 130,00

Nota. En la tabla se presenta el presupuesto para las herramientas empleadas en el mantenimiento del cultivo.

Anexo 12

Insumos para Empacado y Presentación



Empresa Comercializadora Menta Fresca

Presupuesto para Insumos para Empacado y Presentación

Concepto	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor total
Saquillos polipropileno	160	U	\$ 0,05	\$ 16,25
Fundas	4	U	\$ 2,75	\$ 11,00
Etiquetas	150	U	\$ 0,03	\$ 9.75
Hilo poliprop.butano	3	U	\$ 2,667	\$ 8.00
Total, cuatrimestre				\$ 45,00
Total, anual				\$135,00

Nota. En la tabla se presenta el presupuesto de los insumos para el empacado y presentación del producto.

Anexo 13

Proyección del Rol de Pagos Administrador



Empresa Comercializadora Menta Fresca

Proyección del Rol de Pagos para el Administrador

Concepto	Porcentaje Total	2024	2025	2026	2027	2028
INGRESOS		\$ 500	\$ 515,70	\$ 531,89	\$ 548,59	\$ 565,82
Décimo tercer sueldo		\$ 41,67	\$ 42,98	\$ 44,32	\$ 45,72	\$ 47,15
Décimo cuarto sueldo		\$ 38,33	\$ 39,54	\$ 40,78	\$ 42,06	\$ 43,38
Fondos de reserva	8,33%		\$ 42,96	\$ 44,31	\$ 45,70	\$ 47,13
Total, ingresos		\$ 580,00	\$ 641,17	\$ 661,30	\$ 682,07	\$ 703,48
DEDUCCIONES						
Aporte individual	9,45%	\$ 47,25	\$ 48,73	\$ 50,26	\$ 51,84	\$ 53,47
Total, egresos		\$ 47,25	\$ 48,73	\$ 50,26	\$ 51,84	\$ 53,47
TOTAL, SALARIO MENSUAL		\$ 532,75	\$ 592,44	\$ 611,04	\$ 630,23	\$ 650,01
TOTAL, A PAGAR EN EL AÑO		\$ 6.393,00	\$ 7.109,23	\$ 7.332,46	\$ 7.562,70	\$ 7.800,17

Nota. En la tabla se presenta la proyección del rol de pagos del administrador para los cinco años de vida del proyecto.

Anexo 14.

Proyección del Rol de Pagos ventas



Empresa Comercializadora Menta Fresca

Proyección del Rol de Pagos del Personal de Ventas

Concepto	Porcentaje Total	2024	2025	2026	2027	2028
INGRESOS		\$460,00	\$474,44	\$489,34	\$504,71	\$520,55
Décimo tercer sueldo		\$38,33	\$39,54	\$40,78	\$42,06	\$43,38
Décimo cuarto sueldo		\$38,33	\$38,33	\$38,33	\$38,33	\$38,33
Fondos de reserva	\$0,08		\$39,52	\$40,76	\$42,04	\$43,36
Total, ingresos		\$536,67	\$591,84	\$609,22	\$627,14	\$645,63
DEDUCCIONES						
Aporte individual	\$0,09	\$43,47	\$44,83	\$46,24	\$47,69	\$49,19
Total, egresos		\$43,47	\$44,83	\$46,24	\$47,69	\$49,19
TOTAL, SALARIO MENSUAL		\$493,20	\$547,00	\$562,97	\$579,45	\$596,44
TOTAL, PAGAR EN EL AÑO		\$5.918,36	\$6.564,01	\$6.755,67	\$6.953,36	\$7.157,25

Anexo 15

Certificado de Traducción

CERTIFICACIÓN

Loja, 29 de febrero de 2024

Gabriela del Rocío Armijos Samaniego, certifico que he traducido del idioma español al inglés el resumen del trabajo de integración curricular titulado “**Proyecto de factibilidad para la producción de la especie menta y su comercialización en la ciudad de Loja**”. Declaro que poseo competencia en los dos idiomas y que la traducción realizada es fiel y precisa al contenido original.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad. Faculto a la parte interesada hacer suso para los fines pertinentes.

Atentamente,



Lcda. Gabriela del Rocío Armijos Samaniego

C.I: 1104501687

Registro SENECYT: 10008-2016-1748834

Celular: 0989162523