



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PLANTAS ORNAMENTALES EN EL CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBIOS”.

Tesis previa a la obtención del Grado de Ingeniera Comercial.

AUTORA:

Verónica Carolina Ríos Merchán

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. MAE Edison Espinosa Bailón

1859
LOJA – ECUADOR
2014

CERTIFICACIÓN

Ing. MAE. Edison Espinosa Bailón
DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Haber asesorado y revisado el presente trabajo de Tesis de grado intitulado: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PLANTAS ORNAMENTALES EN EL CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBIOS”**, realizado por la postulante Verónica Carolina Ríos Merchán; con la finalidad de garantizar responsabilidad y seriedad en el desarrollo de la misma, cumpliendo con las disposiciones correspondientes establecidas en el Reglamento Académico vigente de la Universidad Nacional de Loja.

Por lo expuesto anteriormente, se autoriza a proseguir los trámites legales para la presentación y sustentación ante los organismos competentes.

Loja, Julio de 2014



Ing. MAE, Edison Espinosa Bailón
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Verónica Carolina Ríos Merchán, declaro ser la autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

Autora: Verónica Carolina Ríos Merchán

Firma: 

Cédula: 210008572-5

Fecha: Loja, julio de 2014

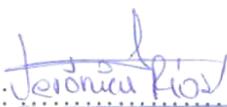
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, Verónica Carolina Ríos Merchán declaro ser autora de la tesis titulada “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PLANTAS ORNAMENTALES EN EL CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBIOS”, como requisito para optar al grado de Ingeniera Comercial; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 04 días del mes de julio del año dos mil catorce, firma la autora.

Firma: 

Autora: Verónica Carolina Ríos Merchán

Cédula: 210008572-5

Dirección: Lago Agrio, Av. Circunvalación 1910 y Cotopaxi

Correo Electrónico: verocrm22@hotmail.com

Teléfono: 062820242

Celular: 0994719193

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora de Tesis: Ing. MAE, Edison Espinosa Bailón

Tribunal de grado:

Mg. Galo Salcedo López	(Presidente)
Mg. Carlos Rodríguez Armijos	(Vocal)
Mg. Luis Quizhpe Salinas	(Vocal)

AGRADECIMIENTOS

Al haber finalizado el presente trabajo investigativo, me es grato expresar mis sinceros agradecimientos a la Universidad Nacional de Loja, la misma que a través de sus docentes proporcionaron las bases académicas necesarias para pulir de la mejor manera un excelente perfil profesional.

Al Director de la Modalidad de Estudios a Distancia-MED, Dr. Ángel Cabrera Achupallas, quien con su acertado consentimiento permitió dar paso a cada uno de los ítems académicos requeridos para la finalización del presente proyecto de tesis.

Para concluir, quiero agradecer de manera muy especial al Director de Tesis, Ing. MAE, Edison Espinosa Bailón, quien supo guiar de manera clara, eficiente, y, oportuna el correcto desarrollo de la misma.

Verónica Carolina

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a mis padres a mi hermana, hermano por el apoyo y su esfuerzo a lo largo de mi vida, por sus consejos y por estar a mi lado pese a las adversidades.

A mi hija Tayra, por ser el motor que impulsa mi vida, con su paciencia, amor y ternura me motiva, me da la fuerza para seguir adelante.

A toda mi familia, por el apoyo incondicional, paciencia y cariño demostrado en todo momento.

Verónica Carolina

a. TÍTULO

**"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PLANTAS ORNAMENTALES
EN EL CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBIOS"**

b. RESUMEN

Ecuador es un país con una ubicación geográfica privilegiada que proporciona grandes beneficios desde el punto de vista de la biodiversidad, por lo que este factor es determinante en la competitividad agrícola, además cuenta con diferentes tipos de climas a pocas distancias. Por lo cual se trata de un país eminentemente agrícola conocido por la excelencia de sus flores. En donde además de la actividad florícola y producción de plantas ornamentales ha desarrollado un conocimiento y tecnología de avanzada en donde intervienen altos estándares de calidad en este tipo de actividad.

Teniendo como antecedente lo anteriormente mencionado, podemos manifestar que la producción de plantas ornamentales es una actividad nueva y prometedora en el campo económico que requiere toda la atención y estudio, con este trabajo queremos contribuir al desarrollo de nuevas actividades económicas que impulsen la economía y el comercio en toda la nación. Por lo tanto a continuación me permito describir algunas generalidades enmarcados en los resultados que surgieron en el desarrollo del presente proyecto.

En el presente trabajo investigativo se aplicó los distintos métodos y técnicas como son: el Método Deductivo-Inductivo, el cual sirvió para comparar la realidad circundante con los resultados que se materializaron a través de las conclusiones que se plantearon al final de la presente investigación, esto a su vez sirvió para conocer el requerimiento real de plantas ornamentales en la Provincia de Sucumbíos, Cantón Lago Agrio ; el Método Analítico permitió analizar cada uno de los elementos internos, causas externas y la relación

entre ellas, lo que facilitó el análisis de la información y los datos obtenidos, además este método nos permitió conocer las ventajas y desventajas de llevar a cabo el presente proyecto; El Método Estadístico – Matemático, facilitó la interpretación y comprensión de datos estadísticos así como: la aplicación y tabulación de la respectiva encuesta, proyecciones, indicadores financieros (TIR, VAN, PRC), y de esta manera nos permitió conocer la realidad sobre la empresa durante los 10 años de vida útil de la misma.

Con respecto al Estudio de Mercado, se puede indicar que los resultados se resumieron por medio de la tabulación para luego realizar el análisis del mercado, determinando una Demanda Potencial de 104.500, una Demanda Real de 41.800 y una Demanda Efectiva de 23.408 familias. Así mismo como Demanda Esperada tenemos 795872 plantas ornamentales; De igual manera la Demanda Insatisfecha es de 701912 plantas ornamentales. Seguidamente se determinó que el proyecto puede y debe ejecutarse, por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda, la oferta y niveles de comercialización de este producto.

Se puede indicar que la demanda insatisfecha refleja el mercado potencial de plantas ornamentales en la provincia de Sucumbíos; además podemos indicar que la Capacidad Instalada del proyecto determina que la empresa estará en capacidad de producir 26400 plantas ornamentales, considerando que la capacidad utilizada se inicia con el 80%, iniciaría con la producción de 21120 plantas ornamentales en el primer año. Además se determinó que la localización más adecuada de la empresa es la Ubicación B. en la ciudad de

Nueva Loja, en las calles Ecuador y Rio Aguarico. Además podemos indicar que el proceso productivo demanda la utilización de máquinas y equipos adecuados, lo que garantiza obtener un producto de calidad y a precios moderados.

Posteriormente se desarrolló la ingeniería del proyecto, determinando los diagramas de procesos, las características de operatividad y gestión, requerimientos técnicos como equipos, instalaciones.

De igual manera se realizó un estudio administrativo determinándose como una Compañía de Responsabilidad Limitada, y con la estructura orgánica funcional a los niveles jerárquicos tanto Legislativo, Ejecutivo, Nivel Asesor, Nivel Auxiliar de Apoyo, Nivel Operativo, así como los manuales de funciones, organigramas; que sirvieron de guía para implementar una buena organización, ya que se contará con el siguiente personal: Gerente, una Secretaria, un Conserje-Guardián, una Contadora quienes serán parte del personal Administrativo y 4 obreros y un supervisor del proceso productivos que serán parte de la mano de obra directa e indirecta.

En el aspecto financiero podemos indicar que el proyecto alcanza una inversión de 67838,71 dólares. La evaluación financiera presenta los siguientes resultados: De acuerdo al VAN del presente proyecto nos da un valor positivo de 92035,46 dólares, lo que indica que el proyecto o inversión es conveniente.

Para el presente proyecto la TIR es 38,48%, siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto, Además se determinó que el tiempo que se requeriría para recuperar la inversión original será de 3 años, 7 meses y 20 días, para el

presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores que uno, por lo tanto no afectan al proyecto un aumento del 22,55% en los costos y una disminución del 16,13% en los ingresos, es decir el proyecto no es sensible a estos cambios.

Entre las conclusiones y recomendaciones más significativas tenemos, que el estudio de mercado desarrollado en la Provincia de Sucumbíos, nos determina que el proyecto puede y debe ejecutarse, por los resultados obtenidos en el análisis de la oferta y demanda. Se ha demostrado que existe una demanda insatisfecha considerable de plantas ornamentales en la región y que el presente estudio debe ser difundido a fin de que sea aprovechado por personas emprendedoras de la Provincia de Sucumbíos.

SUMMARY

Ecuador is a country with a privileged geographic location that provides great benefits in terms of biodiversity, agricultural competitiveness determinant factor, and also has different types of climates a few distances. Therefore it is a predominantly agricultural country known for the excellence of its flowers. In addition to the flower where activity and production of ornamental plants has developed an advanced knowledge and technology where high quality standards involved in this type of activity.

Taking as a basis the above, we can say that the production of ornamental plants is a new and promising activity in the economic field that requires the full attention and study, in order to develop new economic activities to boost the economy and trade nationwide. So let us describe some generalities that arose in the development of this project.

In this research work the different methods and techniques as applied : Deductive - Inductive Method, which was used to compare with the surrounding reality with the results that materialized through the conclusions that emerged from this research, this in turn served to meet the actual requirement of ornamental plants throughout the province of Sucumbíos , the Analytical Method possible to analyze each of the internal components , external causes and the relationship between them , which facilitated the analysis of information and data obtained , this method also allowed us to know the advantages and disadvantages of carrying out this project, the statistical Method -

Mathematician, facilitated the interpretation and understanding of statistics as: implementation and tabulation of the respective survey , projections, financial indicators (IRR, VAN, PRC), and thus allow us to know the reality about the company over the 10 year life of it.

Regarding the Market Study and according to surveys, it may indicate that the results were summarized by Tab and then perform market analysis, determining a potential demand 104,500, a Royal Request 41,800 and Effective Demand of 23,408 families and 795,872 have as demand Expected ornamentals; Similarly Unmet demand is 701912 ornamental plants, this also allowed us to determine that the project can and should be performed by the results obtained in the analysis of demand, supply and levels of marketing this product.

You can indicate that unmet demand reflects the potential of ornamental plants in the province of Sucumbíos market we can also indicate that the installed capacity of the project determines that the company will be able to produce 26400 ornamental plants, whereas capacity utilization begins with the 80 % begin with the production of ornamental plants 21120 in the first year. Also determined that the most appropriate location of the company is the Location B. Streets and Rio Aguarico Ecuador. The production process requires the use of suitable equipment, which will be guaranteed to get a quality product at reasonable prices.

Subsequently determining project engineering process diagrams, characteristics of operation and management, technical requirements as equipment, facilities develops.

Similarly an administrative study determined as a Limited Liability Company , and functional organizational structure to the hierarchical levels both Legislative, Executive , Consultant Level, was carried Support Assistant , Operational Level , as well as operating manuals , charts , which served as a good guide for implementing organization, as it will have the following staff : Manager , a Secretary a Concierge - Guardian, one Accountant who will be part of the administrative staff.

Financially we can indicate that the project reaches an investment of \$ 67,838.71. The financial evaluation shows the following results: According to the NPV of this project gives a positive value of \$ 92,035.46, indicating that the project or investment is suitable.

For this project, the IRR is 38.48 %, with the satisfactory value for the project, also determined that the time required to recover the original investment is 3 years, 7 months and 20 days, for this project, the sensitivity values are less than one, therefore not affecting the project an increase of 22.55% in costs and a decrease of 16.13% in revenues, i.e. the project is not sensitive to these changes. Among the most significant findings and recommendations have which market research developed in the province of Sucumbíos, we determined that the project can and should be performed by the results obtained in the analysis of supply and demand. It has been demonstrated that there is considerable unmet need in the region ornamentals.

c. INTRODUCCIÓN

El sector productor de plantas ornamentales y florícola del Ecuador comienza hace muchos años con la producción en los valles aledaños a Quito, para posteriormente expandirse en el resto de la Provincia de Pichincha. A continuación la tendencia de la producción de plantas ornamentales y flores llega a las provincias del Azuay, Imbabura, Chimborazo, Cañar, Guayas y Cotopaxi. Algunos productores y exportadores de estas provincias buscaron fortalecer el sector mediante el impulso de la cooperación entre este sector, y fueron invitados a asociarse con la agrupación Expo Flores, este gremio esta en la capacidad de acoger a toda plantación o florícola que cumpla con los requisitos mínimos para obtener una producción con calidad de exportación y con la protección del medio ambiente como objetivo primordial para el desarrollo y futuro de esta actividad agrícola.

Verónica Ríos Merchán del presente proyecto se forma la idea de producir y vender algo nuevo, pero a la vez relacionado con las tradicionales y exitosas flores ecuatorianas, que en este caso toman el nombre de “flores naturales”, que son consideradas el tercer producto mayor de exportación del Ecuador, después del banano y el camarón. Por lo tanto la gran experiencia del Ecuador en la Producción y Exportación de “Flores Naturales”, brinda el entorno que motiva a involucrarse en la producción y venta de productos relacionados, pero innovadores que en este caso son las plantas ornamentales y flores.

Como podemos inferir la potencial demanda de plantas ornamentales en la Provincia de Sucumbíos y en todo el Ecuador, muestra ventajas competitivas

como son la calidad, costos bajos de producción, servicios al cliente, entre otros; así también muestra algunas debilidades como la distancia de transporte a otras provincias cercanas, capacitación al cliente, biodiversidad, en el aprovisionamiento del material utilizado y las relaciones comerciales con otros sectores. Sin embargo se considera que en nuestro país la actividad de producción de plantas ornamentales se encuentra en una etapa de crecimiento, por lo cual se aprovecha estas y otras ventajas, con la incorporación de la innovación y la creatividad que son factores diferenciadores ya que el sector agrícola ecuatoriano se caracteriza por una gran aversión al riesgo. La esperanza y el deseo de superación de todos los ciudadanos es establecer la aceptación y preferencia de un nuevo producto como son las plantas ornamentales por lo cual se cree necesario establecer una empresa productora y comercializadora de plantas ornamentales en la Provincia de Sucumbíos, que cubra en gran porcentaje la demanda insatisfecha con bajos precios y con calidad de exportación.

Por tanto el tema de investigación denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PLANTAS ORNAMENTALES EN EL CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBIOS”**. Está dirigida a contribuir al desarrollo socio-económico y comercial de las ciudades de la Provincia de Sucumbíos, utilizando para ello, las más estrictas normas de calidad y contribuyendo a preservar el medio ambiente en toda la región.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL

PLANTAS ORNAMENTALES

HISTORIA DE LAS PLANTAS ORNAMENTALES

Los primeros viveros de plantas ornamentales se instalaron en el Ecuador, a partir del año de 1875, en donde aparecen en coincidencia con la llegada masiva de inmigrantes europeos, principalmente alemanes, españoles, italianos y portugueses, que junto a los japoneses que llegaron en la década de los cuarenta, dieron origen a los grandes viveros. Es exactamente en 1947 cuando los floricultores y viveristas, comienzan a desarrollar actividades, obteniendo la personería jurídica en 1974.

En la actualidad son alrededor de 150 de los viveros productores de plantas más importantes y las zonas con mayor densidad de productores corresponden a Milagro, Santo Domingo de las Tsachilas, sin olvidar viveros muy importantes en las localidades de Pichincha, Imbabura y otras provincias como: Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo y Bolívar. ¹

Los Viveros en la Actualidad.

En general los viveros productores de plantas se dividen en dos campos, para interior y para exterior, por lo general suelen especializarse en uno de los dos campos, dado que cada uno requiere distinto recurso para desarrollar cada tipo

¹ Revista Ecuador Exporta.

de producción. Las plantas de exterior cultivan un mayor número de variedades y requieren mayores extensiones de tierra, mientras que los de interior desarrollan cultivos en espacios más reducidos de terreno y requieren instalaciones con mayor tecnología y equipamiento.

En los últimos años han tenido gran crecimiento los viveros productores de plantas florales, aumentando sustancialmente los niveles de producción tanto en cantidad como en calidad.

Tipos de Plantas Ornamentales

Una planta ornamental es aquella que se cultiva y se comercializa con la finalidad de demostrar su belleza. Hay plantas que tienen un doble uso, el alimento y lo ornamental como el olivo o el naranjo.²

En la agricultura las plantas ornamentales normalmente se cultivan al aire libre en viveros o con una protección ligera bajo plásticos o en un invernadero con calefacción a temperatura controlada. Las plantas ornamentales vivas son aquellas que se venden con o sin maceta pero que están preparadas para trasplantadas o simplemente transportadas a un lugar de destino. La importancia de este tipo de plantas se ha incrementado con el desarrollo económico de la sociedad y el incremento de las áreas ajardinadas en las ciudades y con el uso de plantas de exterior e interior por los particulares. Actualmente hay más de 3000 tipos de plantas que se consideran de uso ornamental. Vamos a indicar algunas características de ellas.

² Revista Ecuador Exporta.

- Flores Vistasas como el caso de las orquídeas.
- Porte Llamativo como el caso del Ciprés.
- Facilidad para hacer Sertos como el Boj.
- Hojas Brácteas llamativas como la Buganvilla.
- Aceites Volátiles de aroma agradable, como el Romero, el Jasmín.

En el Ecuador en la actualidad se producen algunos tipos de Plantas Ornamentales Como:

- Arbustos: Laurel, Cerezo.
- Trepadoras: Hiedra, Pasionaria, Helecho trepador japonés.
- Acuáticas y Palustres: El Helecho Acuático y las Lentejas de Agua.
- Palmeras: Las Cicadas y Palma del Viajero.
- Plantas Bulbosas: Narciso, Jacinto y Gladiolo.
- Tuberosas: Dalia, Cactus y Crasas como algunas Euphorias.
- Helechos; Esplenio, Angiopteris, Osmunda.
- Anuales: Petunia, Albahaca.
- Céspedes: muchas especies de pastos pomáceos.
- Bambúes: bambú del Japón.

- Plantas de interior: Ficus.
- Epifitas: como el Clavel de Aire.

Pero en Ecuador las más apetecidas por los clientes son las siguientes:

FLORES:

- Silvestres (Orquídeas, Amapolas, Campanas)
- Ornamentales (Rosas, Claveles, Violetas)
- De campo (Geranios, Margaritas)
- Para el Jardín (Tulipanes, Crisantemos)

PLANTAS:

- Ornamentales (Pinos, Palmeras)
- Árboles y Arbustos
- De Asfalto (Césped)

Zonas de producción de Plantas Ornamentales

Las plantaciones ornamentales se encuentran localizadas principalmente en la región del Litoral del País en una franja altitudinal que va desde el nivel del mar hasta 500 s.n.m., en la que se identifican tres zonas características, norte, centro y sur.

La zona norte comprende las provincias de Esmeraldas, Manabí, las estribaciones occidentales de la cordillera de las Provincias de Pichincha y Cotopaxi y dentro de ellas las plantaciones ornamentales se ubican en:

✚ Esmeraldas: Esmeraldas, La Concordia, Quinindé, San Lorenzo y Muisne.

✚ Manabí: Chone, El Carmen, Portoviejo y Pichincha.

✚ Santo Domingo de los Tsachillas: Santo Domingo de los Colorados.

✚ Cotopaxi: La Maná, El Corazón y San Miguel.

Los suelos de estas zonas, son en su mayor parte de origen volcánico, con precipitaciones promedio de 2000mm. Anuales, concentrándose en el periodo lluvioso de Diciembre a Abril. Se estima que existen 60.000 hectáreas de plantaciones ornamentales. ³

La zona central comprende la parte norte de la Cuenca del Río Guayas y la Provincia de los Ríos. Y específicamente estas zonas se ubican en:

✚ Guayas: Balzar, Colimes, Durán, y Santa Lucia.

✚ Los Ríos: Vinces, Palenque, Baba, Pueblo Viejo, Ventanas, Babahoyo y Quevedo.

Las principales productoras y comercializadoras de plantas ornamentales se encuentran establecidas en la parroquia de Nayón, cantón Quito, Provincia de Pichincha.

³ www.floresyplantasornamentales.com.

MARCO CONCEPTUAL

PROYECTO

Es el conjunto de actividades que realiza una persona o un conjunto de personas con el propósito de alcanzar un determinado objetivo.

INVERSIÓN

En su acepción más práctica, este término de índole económico, indica la entrega tangible de capital, para obtener a futuro un rédito económico mayor al invertido.

PROYECTO DE INVERSIÓN

Es el planteamiento de los detalles físicos y administrativos de una inversión que se realice en el futuro, indicando sus consecuencias económicas y financieras esperadas.⁴

ESTUDIOS DE VIABILIDAD DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN

Son cinco los estudios particulares que deberán realizarse para disponer de toda la información relevante para la evaluación de un proyecto, estos son: el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio organizacional o administrativo, el estudio financiero y la evaluación financiera.

ESTUDIO DE MERCADO

Permite conocer todos los agentes que tendrán algún grado de influencia sobre las decisiones que se tomarán para definir la estrategia comercial.

⁴ FERNÁNDEZ, Gabriela y otros. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Primera Edición, Editorial Instituto Politécnico Nacional, México, 2010. Pág. 09

Mercado

Es el ambiente competitivo donde operan los oferentes y compradores de un bien o servicio al que se pretende ingresar.⁵

Demanda

Se concibe como la cantidad de bienes o servicios que un mercado está dispuesto a comprar para satisfacer una necesidad determinada a un precio dado.⁶

Demanda Insatisfecha

Es la cantidad de bienes o servicios que no están cubiertos por la oferta.

Oferta

Es el número de unidades de un determinado bien o servicio que los productores están dispuestos a vender a determinados precios en un mercado.⁷

ESTUDIO TÉCNICO

Tiene como objetivo proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes en esta área.

Tamaño del Proyecto

El tamaño de un proyecto viene a constituir el volumen de bienes o servicios que es capaz de generar una empresa, operando a su máxima capacidad, es

⁵ SAPAG CHAIN, Nassir y Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición. McGraw-Hill, Chile, 2000. Pág. 35

⁶ PASACA, Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Universidad Nacional de Loja. s.f. Pág. 44

⁷ SALVATORE, Dominick. Economía y Empresa. Primera Edición. McGraw-Hill, 1993. Pág. 45

decir, es su capacidad instalada expresada en unidades de producción o de servicios generados por año.

Capacidad Instalada

Es el nivel máximo de producción de un bien o de un servicio que puede alcanzar la infraestructura tecnológica adquirida para dicha producción.

Capacidad Utilizada

Constituye el nivel de producción o servicio con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado (Pasaca, s.f.:51).

Localización

El estudio de la localización del proyecto comprende una serie de factores que permitirá hallar la mejor ubicación disponible para el proyecto, permitiendo obtener una ventaja sobre nuestra competencia, y obtener con ello un ahorro representativo de nuestros recursos.

Micro localización

Es el estudio que consiste en representar gráficamente a través de planos urbanísticos el lugar en donde se ubicará nuestro proyecto, diferenciándolo dentro de un mercado local.

Macro localización

Es el estudio que consiste en representar gráficamente la ubicación del proyecto dentro de un mercado a nivel local, y, frente a un mercado de posible incidencia regional, nacional e internacional, para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos (Pasaca, s.f.:53).

Ingeniería del Proyecto

Abarca todas aquellas investigaciones técnicas que se refieren a la selección y determinación del proceso, determinación de equipo y maquinaria, mano de obra y finalmente la distribución de la planta.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

El estudio organizacional permitirá dotar a la empresa de todos aquellos permisos legales para su funcionamiento, se establecerá una estructura jerárquica, y, dará dirección interna a sus empleados a través de los manuales de funciones.

Organigramas

El organigrama es la representación gráfica de la estructura formal de autoridad y de la división especializada del trabajo de una organización por niveles jerárquicos.⁸

Manuales de Funciones

Es un instrumento laboral que proporciona información de todas las responsabilidades que tiene un cargo determinado en una empresa, partiendo desde los requisitos indispensables del perfil requerido hasta las actividades encomendadas ha dicho puesto.

⁸HERNÁNDEZ OROZCO, Carlos. Análisis Administrativo. Primera Edición. Editorial EUNED, Costa Rica, 2007. Pág. 87

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero permite ordenar y sistematizar la información de carácter económico en relación a los costos de producción del servicio, así como de elaborar los presupuestos requeridos para cubrir las obligaciones crediticias que genere el proyecto de inversión.

Inversiones

Son todos aquellos valores monetarios que se incurre durante todas las fases de la creación de una empresa, y son de las siguientes clases: inversiones en activos fijos, activos diferidos y de capital de trabajo.

Inversiones en Activos Fijos

Representan las inversiones que se realizan en bienes tangibles que se utilizarán en el proceso productivo, o son el complemento necesario para la operación normal de la empresa (Pasaca, s.f.:64).

Inversión en Activos Diferidos

La inversión en activos diferidos contempla los gastos que se efectúan antes de poner en marcha el proyecto, como por ejemplo la constitución de la compañía, permisos, afiliaciones, etc.

Inversiones en Capital de Trabajo

Con esta denominación designaremos a los valores en que se debe incurrir para dotar a la empresa de todos los componentes que hagan posible laboral normalmente durante un periodo de tiempo establecido, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas. (Pasaca, s.f.:68).

Financiamiento

Una vez que se ha determinado el monto total de la inversión, se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento para poder ejecutar y desarrollar el proyecto de inversión. En la actualidad se pueden identificar dos fuentes de financiamiento, y estas son: Internas y Externas.

Fuente Interna

Es la que está conformada por la aportación económica del dueño (s), socios u accionistas del proyecto de inversión.

Fuente Externa

Es la que está conformada por el aporte económico proveniente de créditos en entidades financieras de carácter público o privado.

Presupuestos

Es un instrumento financiero muy importante, que consiste en determinar en forma anticipada la cantidad de dinero que se va a requerir para hacer frente a las necesidades financieras del proyecto.

Estados Financieros

Los Estados Financieros se elaboran al finalizar un periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa.⁹ Los principales estados financieros son el balance general, el estado de resultados y el flujo de caja.

⁹ BRAVO, Mercedes. Contabilidad General. Novena Edición. Editorial NUEVODIA. Ecuador, 2009, Pág. 191

Balance General

Es un estado financiero que se elabora al finalizar el periodo contable, para determinar la situación económica de la empresa en una fecha determinada.

Estado de Pérdidas y Ganancias

También llamado Estado de Resultados, es el encargado de exponer cómo la empresa llegó a un resultado final en un periodo contable, es decir, si la empresa ha generado pérdidas o ganancias.

Flujo de Caja

Este estado financiero se elabora al término de un ejercicio económico o periodo contable, para evaluar con mayor objetividad la liquidez o solvencia de la empresa (Bravo, 2009:200).

EVALUACIÓN FINANCIERA

El estudio de la evaluación financiera es una de las partes medulares de un proyecto de inversión, permite evaluar y comprobar los resultados obtenidos en el estudio económico, a través de la aplicación de indicadores financieros establecidos para su valoración. Los mismos se detallan a continuación:

Valor Actual Neto (VAN)

Plantea que el proyecto debe aceptarse si su flujo de caja actualizado a una tasa de interés del mercado, es igual o superior a cero, donde el VAN es el resultado entre la diferencia de todos sus ingresos y egresos.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR es la tasa que hace que el valor actual de la entrada de fondos sea igual al valor actual de las salidas, es decir, que el valor actual neto del flujo de fondo

sea igual a cero. Esta tasa representa el máximo costo (interés) al cual un inversionista podría tomar dinero prestado, repagando con su producción el capital y los intereses sin tener pérdidas.¹⁰

La Relación Beneficio Costo

Este criterio de análisis permite traer a valor presente la inversión inicial del plan de negocio, comparándola con los costos en que su ejecución se espera incurrir, para determinar si los beneficios están por encima de los costos o viceversa.¹¹

El Periodo de Recuperación del Capital

Es un instrumento que permite saber el tiempo estimado de la recuperación del capital invertido.

El Análisis de Sensibilidad

Es una herramienta financiera que consiste en determinar hasta qué punto económicamente hablando, la empresa puede soportar la variación de valores económicos en sus costos, y, también en sus ingresos.

¹⁰HERRERA, Fabio y Otros. Fundamentos de Análisis Económico. Primera Edición. Editorial CATIE, Costa Rica, 1994. Pág. 54

¹¹FLOREZ URIBE Juan. Proyecto de Inversión para las Pyme. Primera Edición. Editorial Kimpres Ltda., Colombia, 2007. Pág. 119

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Con el objeto de recopilar y almacenar la información para la elaboración y respaldo del presente proyecto, se utilizaron los siguientes materiales, los mismos que se detallan a continuación:

Físicos y Tecnológicos

- Libros, Revistas, Folletos y Periódicos.
- Cuaderno, Lápices, Esferos y Borrador.
- Disco Duro Externo.

Virtuales

- Buscadores y Navegadores Web
- Plataforma de la MED
- Correo Electrónico

Humanos

- Personal área viveros del GADMLA
- Personal Administrativo del GADMLA
- Ejecutora de la Tesis: Verónica Carolina Ríos Merchán

METODOLOGÍA

A continuación se describen los métodos, técnicas y procedimientos que permitieron viabilizar el desarrollo del presente proyecto de factibilidad.

MÉTODOS

Método Deductivo

Este método nos proporcionó la información acerca del mercado en estudio para determinar el tamaño de la muestra, además nos ayudo a la recopilación de la información de las necesidades colectivas y afirmaciones generales de mercado de plantas ornamentales y que fueron particularizadas para establecer el estudio de mercado, técnico, financiero y otros requerimientos del proyecto, a fin de determinar la viabilidad de la inversión.

Método Analítico

Con este método se descubrió las causas y los efectos de la problemática existente en el sector agrícola, en especial en las áreas de plantas ornamentales en el cantón de Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos.

Método Descriptivo

Este método permitió analizar y determinar la demanda potencial, real y efectiva, así como la demanda insatisfecha, de igual forma se utilizó para la determinación de las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

Método Matemático - Estadístico

El método estadístico permitió recoger, ordenar, clasificar e interpretar los datos proporcionados por las encuestas aplicadas a nuestro universo muestral.

TÉCNICAS

Observación Directa

El uso de esta técnica permitió a través de la investigación de campo conocer cuáles son las características que poseen las empresas de plantas ornamentales en nuestro país y de esta manera poder interpretar de la mejor manera los resultados de los instrumentos aplicados en la presente investigación, de lo cual se obtuvo datos cuantitativos que nos ayudaron a determinar aspectos sobre la distribución y comercialización de las plantas ornamentales.

La Encuesta

El uso de esta técnica nos permitió en el desarrollo de la investigación conocer de forma más directa la opinión de los productores de plantas ornamentales, donde se investigó la realidad existente de las empresas dedicadas a esta actividad en la Provincia de Sucumbíos. De igual forma esta técnica nos permitió investigar a la demanda existente en la localidad.

POBLACIÓN Y MUESTRA

Considerando que la ciudad de Nueva Loja del cantón Lago Agrio, de acuerdo al censo del INEC del año 2010, existían 91.744 habitantes entre hombres y mujeres de la zonas urbana y rural. Además se consideró un crecimiento poblacional del 5,2%. Se detalla a continuación los aspectos pormenorizados

de la formula que se aplicó para conseguir la actualización de los mencionados datos:

Proyección de la población Año 2014

Pf	=	$Pa (1+i)^n$
Pf	=	Población futura
Pa	=	Población actual
i	=	Tasa de crecimiento
1	=	Valor nominal
n	=	Números de años
Pf	=	$Pa (1+i)^n$
Pf	=	112366 habitantes Año 2014

Cuadro Nro. 1

Años	Población.	Nº de Familias
2010	91744	22936
2011	96514	24129
2012	101533	25383
2013	106812	26703
2014	112366	28092

Fuente: INEC Censo 2010.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Según el INEC, la población económicamente activa para el año 2014 es de 112366, con estos datos se determinó la muestra de la población, utilizando la siguiente formula:

n = Tamaño de la muestra =?

Z = Nivel de confiabilidad = 1,96

P = Probabilidad de ocurrencia = 0,50

Q = Probabilidad de no ocurrencia = 0,50

N = Población económicamente activa = 112.266

E = Error de muestreo = 5%

Cuadro Nro. 3

PARA LA MUESTRA DE POBLACIÓN FINITA						
$n=$	$\frac{Z^2PQN}{Z^2PQ+Ne^2}$					
$n=$	Tamaño de la muestra	=	?			
$Z=$	Nivel de confiabilidad	=	1,96			
$P=$	Probabilidad de ocurrencia	=	0,50			
$Q=$	Probabilidad de no ocurrencia	=	0,50			
$N=$	Población	=	112.366			
$e=$	Error de muestreo	=	0,05			
$n=$	$\frac{3,8416}{3,8416}$	*	0,50	*	0,50	* $\frac{112.366}{112.366}$
		*	0,50	*	0,50	+ $112.366 * 0,0025$
$n=$	$\frac{107.916,30}{0,2833}$					
$n=$	380,92	↔	381			

Fuente: Calculo formula de la Muestra

Elaborado por: Verónica Ríos Merchán.

Distribución Muestral

Cuadro Nº 4

Parroquias	Población/ familia	Porcentaje	# de encuestas
Nueva Loja	14.327	51%	194
Santa Cecilia	1.966	7%	27
El Eno	2.247	8%	30
General Farfán	3.090	11%	42
Pacayacu	3.371	12%	46
Jambelí	1.405	5%	19
Dureno	1.686	6%	23
Total	28.092	100%	381

FUENTE: Cuadro 1

ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

f. RESULTADOS

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado permitió recopilar información de la demanda de plantas ornamentales que actualmente existe en la Provincia de Sucumbíos, Cantón Lago Agrio, a continuación se detalla los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los 381 demandantes. Así como también la encuesta que se realizó a los productores de plantas ornamentales del Cantón Lago Agrio, en un total de 12.

ENCUESTA APLICADA A LOS CIUDADANOS DE LA PROVINCIA DE SUCUMBIOS, CANTON LAGO AGRIO, PARA DETERMINAR LA DEMANDA DE PLANTAS ORNAMENTALES.

1. ¿Cuál es el ingreso mensual que usted recibe?

**Cuadro N°5
INGRESOS MENSUALES**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$1 a \$318	183	48%
\$319 - \$600	76	20%
\$601-\$800	98	26%
\$801-\$1000	21	5%
1000 en Adelante	3	1%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°1



Interpretación

En esta pregunta los encuestados en un 48% indicaron que sus ingresos mensuales fluctúan entre \$1 a \$318; el 20% manifestaron que sus ingresos están entre \$319 a \$600, un 26% dijeron que reciben entre \$601 a \$800 mensuales; el 5% expresaron que sus ingresos están entre \$801 a \$1000 mensuales y el 1% indicaron que sus ingresos superan los \$1000.

2. ¿A usted le gustan las plantas ornamentales?

Cuadro N°6
LE GUSTAN LAS PLANTAS ORNAMENTALES

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	353	93%
NO	28	7%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°2



Interpretación

Los resultados de la encuesta en esta pregunta nos indican que 353 que son el 93%, si les gusta las plantas ornamentales, mientras que 28 que son el 7%, no les gusta las plantas ornamentales.

3. ¿Compra usted plantas ornamentales para su casa u oficina?

Cuadro N°7

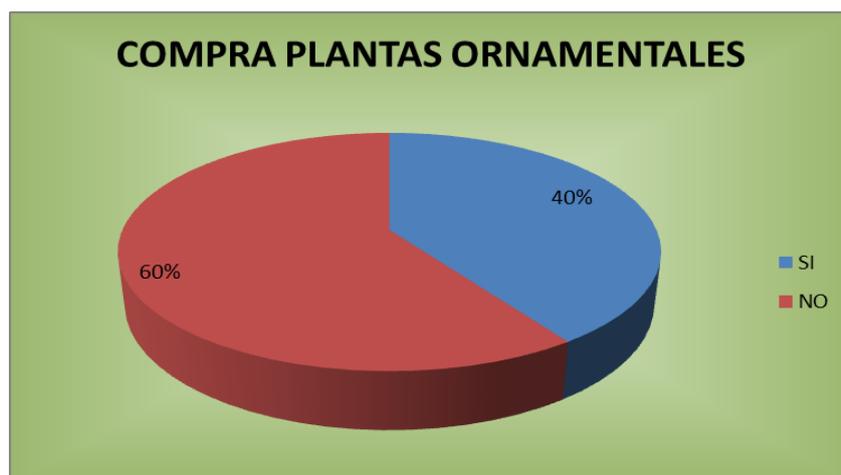
COMPRA PLANTAS ORNAMENTALES

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	227	60%
NO	154	40%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°3



Interpretación

En esta pregunta el 60% de los encuestados expresaron que si compran las plantas ornamentales, mientras que el 40% no lo hace.

4. ¿En su casa u oficina le gustaría tener plantas ornamentales?

Cuadro N°8

LE GUSTARIA TENER PLANTAS ORNAMENTALES

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	340	89%
NO	41	11%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°4



Interpretación

En la presente pregunta un 89% manifestó que Si le gustaría tener plantas ornamentales en su casa u oficina, mientras que el 11%, indicaron que no les gustaría tener plantas ornamentales.

5. ¿Determine Usted con qué frecuencia adquiere plantas ornamentales?

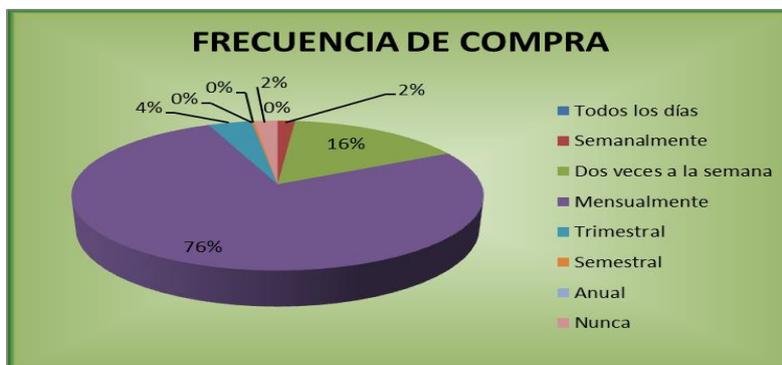
Cuadro N°9
FRECUENCIA DE COMPRA

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Todos los días	0	0%
Semanalmente	6	2%
Dos veces a la semana	61	16%
Mensualmente	290	76%
Trimestral	15	4%
Semestral	1	0%
Anual	0	0%
Nunca	8	2%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°5



Interpretación

Los resultados muestran que el 2% adquiere semanalmente, el 16% lo hace dos veces a la semana, el 76% lo hace mensualmente, el 4% lo hace en forma trimestral y un 2%, nunca lo hace, el resto de opciones como: todos los días, semestral, anual, no tienen porcentaje.

6. ¿Al momento de adquirir el producto, cuál de las siguientes características es de mayor relevancia para usted?

Cuadro N°10

CARACTERÍSTICAS DE MAYOR RELEVANCIA

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Agro calidad	5	1%
Tamaño de la Planta	190	50%
Precio	112	29%
Macetero	32	9%
Presentación	42	11%
Otros	0	0%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°6



Interpretación

En la pregunta se confirma que el 1% de los encuestados se fija en la calidad del producto al momento de la compra de las plantas ornamentales, el 50% le interesa el tamaño de la planta; el 29% se fija en el precio, el 9% se refiere al macetero y el 11% se fija en la presentación.

7. ¿Cuál sería el tipo de recipiente que más le gustaría que tenga la planta?

Cuadro N°11
TIPO DE RECIPIENTE

Medio Publicitario	Frecuencia	Porcentaje
Fundas de Polietileno	54	14
Macetas de Plástico	189	50
Macetas de Losa	90	24
Macetas de Barro	48	12
Otros	0	0
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°7



Interpretación

El 14% de los encuestados prefieren las fundas de polietileno como recipiente de una planta ornamental, el 50%, prefieren las macetas de plástico, el 24% prefieren las macetas de losa, el 12% prefieren las macetas de barro y la opción otros no obtuvo ningún porcentaje.

8. ¿Cuáles son las plantas que usted adquiere?

Cuadro N°12

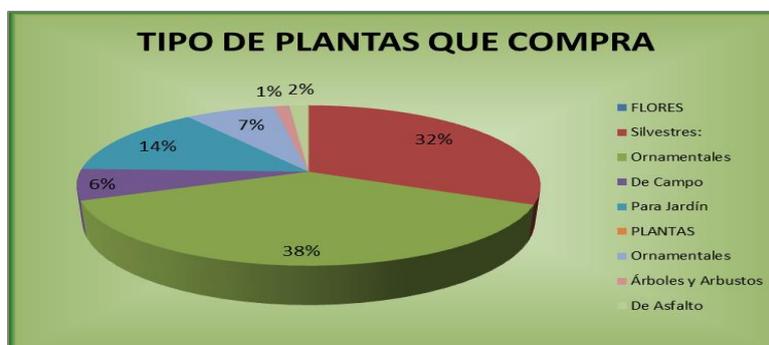
TIPO DE PLANTAS QUE ADQUIERE

Tipo de Plantas	Frecuencia	Porcentaje
FLORES		
Silvestres: orquídeas, amapolas, campanas.	120	32%
Ornamentales: rosas, claveles, violetas.	144	38%
De Campo: geranios, margaritas.	24	6%
Para Jardín: tulipanes, crisantemos.	54	14%
PLANTAS		
Ornamentales: pinos, palmeras.	28	7%
Árboles y Arbustos	5	1%
De Asfalto: césped.	6	2%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°8



Interpretación

Los resultados muestran que el 32% compran flores silvestres, el 38% compra flores ornamentales, el 6% compra flores de campo, el 14% compra flores para el jardín, el 7% compra plantas ornamentales, el 1% compra árboles y arbustos, y el 6% compra plantas de asfalto.

9. ¿Existe variedad de plantas ornamentales donde usted las adquiere?

Cuadro N°13

EXISTE VARIEDAD DE PLANTAS CUANDO ADQUIERE

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
A veces	30	8%
Casi Siempre	39	10%
Siempre	49	13%
No hay variedad	263	69%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°9



Interpretación

De las encuestas el 8% de las personas encuestadas indican que a veces existe variedad de plantas al momento de la compra, el 10% indican que casi siempre; el 13% manifiestan que siempre existe variedad y el 69% manifiestan que no hay variedad al momento de comprar plantas ornamentales, en el sitio donde ellos adquieren.

10. ¿En dónde preferiría adquirir las plantas ornamentales?

Cuadro N°14

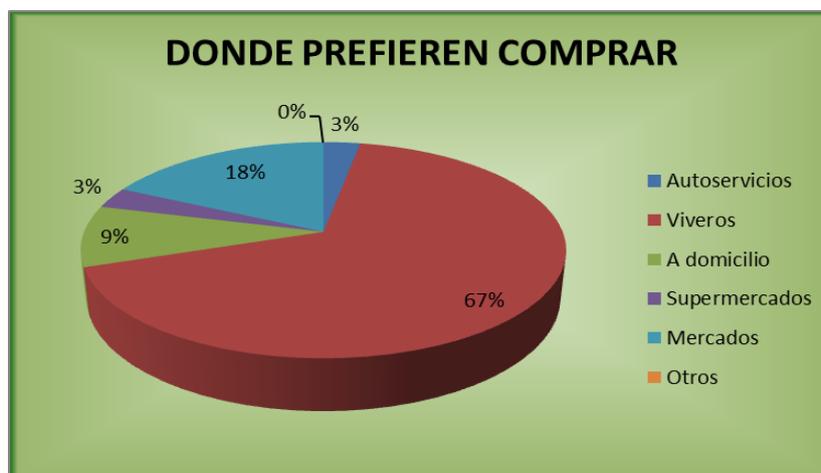
DONDE PREFIERE ADQUIRIR LAS PLANTAS ORNAMENTALES

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Autoservicios	11	3%
Viveros	255	67%
A domicilio	35	9%
Supermercados	12	3%
Mercados	68	18%
Otros	0	0%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°10



Interpretación

El 3% de las personas encuestadas indicaron que prefieren comprar en los autoservicios, el 67% prefieren comprar en viveros, el 9% prefieren que la compra sea a domicilio, el 3% en los supermercados y el 18% lo prefieren realizar en los mercados de la localidad.

11. ¿Cuáles serían los medios de publicidad que preferirían que se promociones el producto?

Cuadro N°15

MEDIOS DE PUBLICIDAD QUE PREFIERE

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	143	38%
Radio	116	30%
Prensa Escrita	26	7%
Gigantografías	6	2%
Vallas Publicitarias	8	2%
Redes Sociales	82	21%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°11



Interpretación

De la encuesta el 38% de las personas encuestadas prefiere la televisión, el 30% prefiere la radio, el 7%, prefiere la prensa escrita, el 2% las gigantografías, el 2% las vallas publicitarias, y el 21% prefiere informarse a través de las redes sociales.

12. ¿Qué emisora de Radio o canal de televisión Ud. sintoniza?

Cuadro N°16

RADIO QUE USTED SINTONIZA

Radios de Lago Agrio	Frecuencia	Porcentaje
Radio Seducción	89	23%
Radio Sucumbíos	139	37%
Radio TV CISNES	76	20%
Radio Caliente Súper estéreo	77	20%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°12



Interpretación

De la encuesta, el 23% de las personas encuestadas señalaron que sintonizan la Radio "Seducción", el 37%, manifestó que sintonizan la Radio Sucumbíos, el 20% indicó que es la radio TV Cisne, y el 20% restante indicó que prefiere sintonizar la Radio Caliente Súper Estéreo.

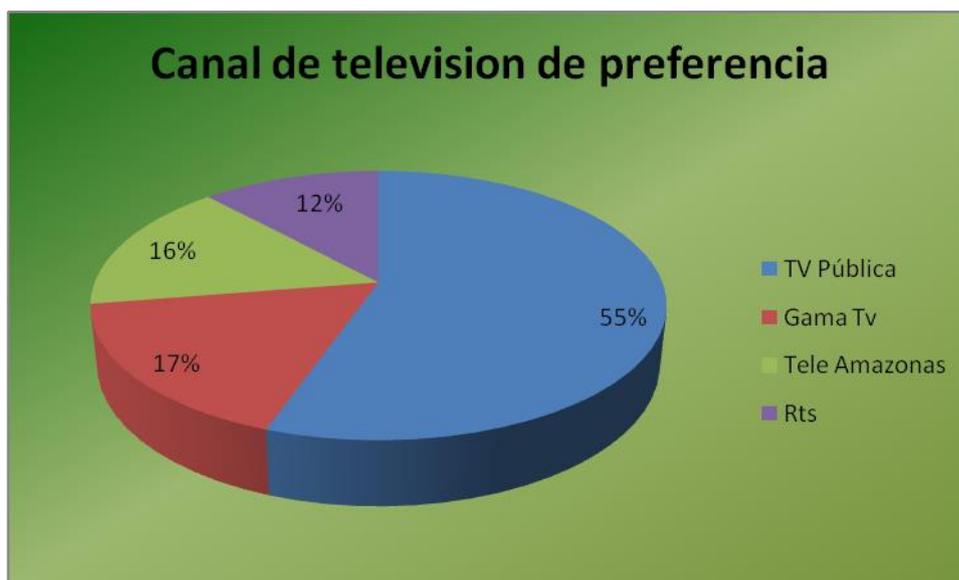
Cuadro N°17
CANAL DE TV QUE USTED SINTONIZA

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
TV Pública	211	55%
Gama Tv	65	17%
Tele Amazonas	60	16%
Rts	45	12%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°13



Interpretación

Con respecto a los canales de televisión, el 55% de los encuestados prefieren el canal del Estado, el 17%, prefieren sintonizar en canal Gama Tv, el 16% prefieren Tele amazonas y el 12% prefieren sintonizar Rts.

13. ¿En qué horario sintoniza Ud. La Radio o Televisión?

Cuadro N°18

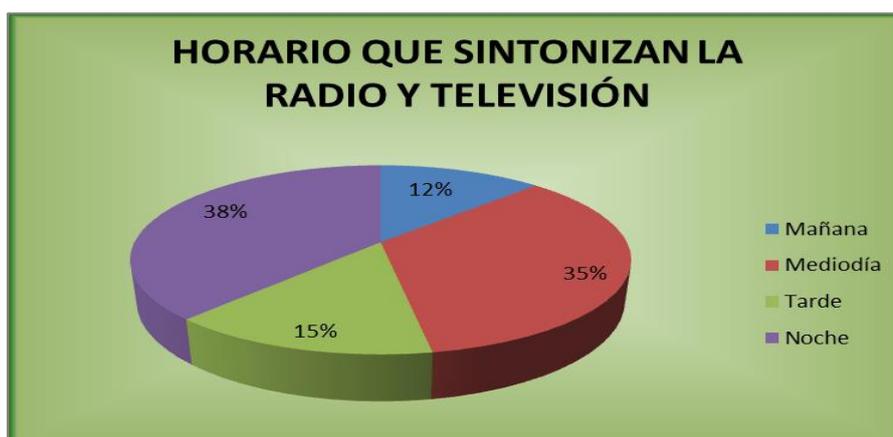
HORARIO QUE UTILIZA LA RADIO O TELEVISION

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	48	12%
Mediodía	132	35%
Tarde	56	15%
Noche	145	38%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°14



Interpretación

De la encuesta el 12% de los mismos sintonizan la radio o la televisión en la mañana, el 35% de los encuestados lo hace al mediodía, el 15% en la tarde, mientras que el 38% lo hace en horas de la noche.

14. ¿Qué tipo de promoción por parte de la empresa le gustaría recibir?

Cuadro N°19

TIPO DE PROMOCION LE GUSTARIA RECIBIR

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Una Planta Adicional	134	35%
Un Macetero	97	25%
Un Instructivo Completo	34	9%
Asesoramiento Gratuito	116	30%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°15



Interpretación

En esta pregunta el 35% de las personas encuestadas están interesadas como promoción en la compra, llevar una planta adicional, el 26% un macetero, el 9% le gustaría como promoción un instructivo completo y el 30% le gustaría recibir asesoramiento gratuito como promoción en la compra de plantas ornamentales.

15. ¿Cuántas plantas ornamentales compra usted en forma mensual?

Cuadro N°20

CANTIDAD DE PLANTAS MENSUALES ADQUIRIRIA

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 plantas	116	30%
6 a 10 plantas	45	12%
11 a 15 plantas	11	3%
16 a 20 plantas	12	3%
Más de 25 plantas	0	0%
No compra	197	52%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°16



Interpretación

De la encuesta el 30% de las personas encuestadas compran de 1 a 5 plantas mensuales; el 12% compran de 6 a 10 plantas ornamentales; el 3% compran de 11 a 15 plantas; el 3% compraría de 16 a 20 plantas, y finalmente el 52%, de los entrevistados no compran plantas ornamentales al mes.

16. ¿Cuánto está dispuesto a pagar usted por una planta ornamental?

Cuadro N°21

CUANTO PAGARÍA POR UNA PLANTA ORNAMENTAL

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
De \$1,25 a \$2,00	132	35%
De \$2,01 a \$4,00	186	49%
De \$4,01 a \$5,00	59	15%
Más de \$5,01	4	1%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°17



Interpretación

De la encuesta, el 35% de las personas encuestadas pagaría de \$1,25 a \$2,00; el 49% de los encuestados pagaría de \$2,01 a \$4,00, el 15% pagaría de \$4,01 a \$5,00 y el 1% de los encuestados pagarían por una planta ornamental más de \$5,01.

17. ¿En caso de crear una empresa comercializadora de plantas ornamentales en el Cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos, le gustaría comprar su producto?

Cuadro N°22

COMPRARÍA PLANTAS ORNAMENTALES EN LAGO AGRIO

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
si	365	96%
no	16	4%
TOTAL	381	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°18



Interpretación

En la pregunta, como podemos evidenciar el 96% manifestó que en caso que se creara una empresa comercializadora de plantas ornamentales, si compraría plantas en Lago Agrio, mientras que el 4% no compraría plantas ornamentales.

ENTREVISTAS REALIZADAS A LOS DUEÑOS Y/O ADMINISTRADORES DE PRODUCTORAS DE PLANTAS ORNAMENTALES EN LA PROVINCIA DE SUCUMBIOS.

1. ¿Cuáles de los siguientes productos ofrece su empresa?

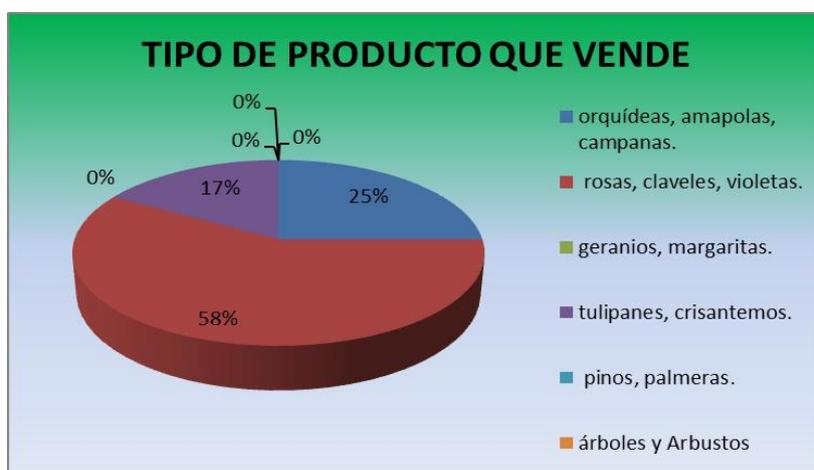
Cuadro N°23
PRODUCTOS QUE OFRECE SU EMPRESA

Tipo de Plantas	Frecuencia	Porcentaje
FLORES		
Silvestres: orquídeas, amapolas, campanas.	3	25%
Ornamentales: rosas, claveles, violetas.	7	58%
De Campo: geranios, margaritas.	0	0%
Para Jardín: tulipanes, crisantemos.	2	17%
PLANTAS		
Ornamentales: pinos, palmeras.	0	0%
Árboles y Arbustos	0	0%
De Asfalto: césped.	0	0%
TOTAL	12	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de plantas ornamentales de Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°19



Interpretación

Según las empresas productoras y comercializadoras de plantas ornamentales, el 25% indicaron que venden orquídeas, amapolas y campanas; el 58% las rosa, claveles y violetas; el 17% tulipanes y crisantemos y el resto de opciones como: geranios, margaritas, pinos, palmeras, árboles, arbustos y césped, no registran porcentajes.

2. ¿Cuáles de los siguientes productos tiene mayor acogida?

Cuadro N°24

PRODUCTOS QUE TIENEN MAYOR ACOGIDA

Tipo de Plantas	Frecuencia	Porcentaje
FLORES		
Silvestres: orquídeas, amapolas, campanas.	3	25%
Ornamentales: rosas, claveles, violetas.	7	59%
De Campo: geranios, margaritas.	1	8%
Para Jardín: tulipanes, crisantemos.	1	8%
PLANTAS		
Ornamentales: pinos, palmeras.	0	0%
Árboles y Arbustos	0	0%
De Asfalto: césped.	0	0%
TOTAL	12	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de plantas ornamentales de Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°20



Interpretación

De acuerdo a las encuestas; el 25% de las empresas señalan que tiene mayor acogida las orquídeas, amapolas y campanas; el 59% indicaron que son las rosas, claveles y violetas; el 8% manifestaron que son los geranios y las margaritas; el 8% los tulipanes y crisantemos y el resto de opciones como: los pinos, palmeras, árboles, arbustos, y césped no tuvieron porcentajes.

3. ¿Qué cantidad aproximada de plantas ornamentales diariamente usted vende en su empresa?

Cuadro N°25

CANTIDAD DE PRODUCTO VENDE DIARIAMENTE

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 10	1	8%
De 11 a 20	4	34%
De 21 a 30	6	50%
De 31 a 50	1	8%
Más de 50	0	0%
TOTAL	12	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de plantas ornamentales de Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°21



Interpretación

Según las encuestas, los resultados expresan que el 8% de las empresas venden de 1 a 10 plantas ornamentales; el 34% venden de 11 a 20 plantas; el 50%, venden de 21 a 30 plantas; el 8% venden de 31 a 50 plantas y no existen empresas que vendan más de 50 plantas ornamentales.

4. ¿Utiliza algún medio publicitario para promocionar los productos de su empresa?

Cuadro N°26

MEDIO PUBLICITARIO QUE UTILIZAN PARA LA PROMOCIÓN

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	4	33%
Radio	4	33%
Prensa	1	8%
Trípticos	2	17%
Vallas Publicitarias	1	8%
Internet	0	0%
TOTAL	12	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de plantas ornamentales de Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°22



Interpretación

En la presente pregunta los resultados son que el 33% de las empresas utilizan como medio de publicidad la televisión; el 33% utilizan la radio, el 8% utilizan los medios impresos, el 17% utilizan trípticos, el 8% utilizan vallas publicitarias, y finalmente el internet no tiene porcentaje.

5. ¿Realiza Usted, promociones en su empresa?

Cuadro N°27
REALIZA PROMOCIONES

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	11	92%
NO	2	8%
TOTAL	8	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de plantas ornamentales de Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°23



Interpretación

De las empresas encuestadas el 92% indicaron que si realiza promociones en su empresa, mientras que el 8% manifestó que no realizan promociones del producto en su empresa.

6. ¿Qué tipo de promociones realiza?

Cuadro N°28

TIPO DE PROMOCIONES QUE REALIZAN

Promociones	Frecuencia	Porcentaje
Plantas Adicionales	3	25%
Descuentos por Temporada	3	25%
Maceteros	1	8%
Instructivos	0	0%
Asesoramiento gratuito	5	42%
TOTAL	12	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de plantas ornamentales de Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N°24



Interpretación

Las empresas en estudio manifestaron: el 25% da como promociones, plantas adicionales; el 25% indicaron que existen descuentos por temporada; el 8% da maceteros; y el 42% como promociones da asesoramiento gratuito para el cuidado y el mantenimiento de las plantas ornamentales.

g. DISCUSIÓN

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Con el análisis de la demanda se determina y cuantifica la cantidad del producto que requiere nuestro mercado objetivo, en este caso la cantidad de plantas ornamentales y de esta forma poder dirigir eficientemente los recursos disponibles que se tiene para este proyecto.

Demanda Potencial

La demanda potencial se determinó con toda la población en estudio, que es en este caso 112.366, ciudadanos para el año 2014; de acuerdo a la proyección que se realizó, tomando como base el dato del INEC para el año 2010, y luego de aplicar la fórmula, se obtuvo que la población económicamente activa para el año 2014 es de 112.366, considerando un incremento poblacional del 5,2% por año, para el cantón Lago Agrio, provincia de Sucumbíos.

Para determinar la demanda potencial, se toma como base la Pregunta No. 2 de la Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio. “¿A usted le gustan las plantas ornamentales?, de lo cual 353 encuestados que son el 93%, indicaron que si les gusta las plantas ornamentales, mientras que 28 que son el 7%, no les gusta las plantas ornamentales. Entonces se infiere que $112.366 \times 0,93\%$, la demanda potencial sería 104.500. A los siguientes datos se los proyectó a 10 años, conforme se demuestra en el siguiente cuadro.

**DEMANDA POTENCIAL
CUADRO 29**

AÑO	PORCENTAJE INCREMENTO POBLACIONAL DEL CANTÓN DE LAGO AGRIO (5,2%)
2014	104.500
2015	119.934
2016	125.651
2017	132.184
2018	139.057
2019	146.287
2020	153.893
2021	161.895
2022	170.313
2023	179.169
2024	188.485

Fuente: Cuadro 6. Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.
Elaboración: **Verónica Ríos Merchán**

Demanda Real

La demanda real se considera la población segmentada que realmente compra las plantas ornamentales en Lago Agrio, se tomó como referencia la Pregunta No. 3, ¿Compra usted plantas ornamentales para su casa u oficina? De los resultados consta que el 40% adquiere el producto, mientras que el 60%, nunca lo hace; por lo tanto la demanda real sería el 40% de 104.500, el cuadro se detalla la proyección respectiva a 10 años:

**CUADRO 30
DEMANDA REAL**

AÑO	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL (60 %)
2014	104.500	41800
2015	119.934	47973
2016	125.651	50260
2017	132.184	52873
2018	139.057	55622
2019	146.287	58514
2020	153.893	61557
2021	161.895	64758
2022	170.313	68125
2023	179.169	71667
2024	188.485	75394

Fuente: Cuadro 7 y 29.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

CONSUMO PER CÁPITA DE LA POBLACIÓN DE ESTUDIO

Para proceder a realizar el respectivo análisis de la demanda y la oferta, es necesario primeramente determinar el promedio de consumo del producto per cápita anual de la población de estudio, en el siguiente cuadro se detalla esta información:

**CUADRO 31
CONSUMO PROMEDIO PER CAPITA**

Alternativas	Frecuencia	Promedio	Total
1 a 5	116	3	348
6 a 10	45	8	360
11 a 15	11	13	143
16 a 20	12	18	216
Más de 25 plantas	0	0	0
No compran	197	0	0
TOTAL	381		1067

Fuente: Cuadro 20 Encuesta aplicada a los ciudadanos del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

En donde:

Consumo Promedio Per Cápita = Total de Plantas/Muestra poblacional

Consumo Promedio Per Cápita = 1067 / 381

Consumo Promedio Per cápita mensual = 2,80

Promedio de Consumo per cápita Anual es de = 33,60 es decir 34 plantas anuales.

Demanda Efectiva

Para determinar la demanda efectiva se consideró la pregunta No. 17 ¿En caso de crear una empresa comercializadora de plantas ornamentales en el cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos, le gustaría comprar su producto?, donde en la pregunta el 56% manifestó que si compraría plantas en Lago Agrio, mientras que el 44% no compraría plantas ornamentales. En el cuadro siguiente detallamos los resultados y la proyección respectiva.

**CUADRO 32
DEMANDA EFECTIVA**

AÑO	DEMANDA REAL	DEMANDA EFECTIVA (56%)	CONSUMO PROMEDIO PER CÁPITA ANUAL	DEMANDA ESPERADA ANUAL
2014	41800	23408	34	795872
2015	47973	26864		913405
2016	50260	28145		956950
2017	52873	29608		1006701
2018	55622	31148		1059042
2019	58514	32767		1114106
2020	61557	34471		1172014
2021	64758	36264		1232992
2022	68125	38150		1297100
2023	71667	40133		1364539
2024	75394	42220		1435507

Fuente: Cuadros 30 y 31.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Con el análisis de la oferta se determina la cantidad de plantas ornamentales que los oferentes han colocado en el mercado, por lo que se ha investigado a la competencia en relación a la cantidad del producto, servicios que presta, sus costos, promociones e infraestructura.

En este caso en particular, para poder medir la oferta, se debe tomar en cuenta la información proporcionada en la encuesta a los productores de plantas ornamentales de Lago Agrio, del Cuadro No. 25, Pregunta No. 3 (¿Qué cantidad aproximada de plantas ornamentales en forma mensual usted vende en su empresa? de esta manera se tiene que:

CUADRO 33
PROMEDIO MENSUAL DE OFERTA DEL PRODUCTO

CANTIDAD DE VENTA	PROMEDIO DE COMPRA POR MES x LA MEDIA	DIAS DEL MES	TOTAL DEL PRODUCTO OFERTADO MENSUAL
De 1 a 10	1 X 5.5	30	165
De 11 a 20	4 X 15.5		1860
De 21 a 30	6 X 25,5		4590
De 31 a 50	1 X 40,5		1215
Más de 50	0		0
TOTAL			7.830

Fuente: Cuadro 25, Encuesta aplicada a los productores de plantas ornamentales de Lago Agrio.
Elaboración: Verónica Ríos Merchán

El producto ofertado anual es $7.830 \times 12 = 93.960$ plantas ornamentales

De esta manera se ha determinado que los Oferentes venden un total de 93.960 plantas ornamentales al año base; para poder proyectar este valor a los 10 años de vida útil del proyecto tomamos en cuenta la tasa de crecimiento

empresarial de la Provincia de Sucumbíos, que según datos obtenidos en la página internacional de estadísticas www.indexmundi.com, es de 4,03%.

CUADRO 34
PROYECCION DE LA OFERTA DE PLANTAS
ORNAMENTALES EN EL CANTON LAGO AGRIO

AÑO	TOTAL DEL PRODUCTO ANUAL (04,03%)
2014	93960
2015	97747
2016	101686
2017	105783
2018	110046
2019	114480
2020	119093
2021	123892
2022	128884
2023	134078
2024	139481

Fuente: Cuadro 33

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

En esta etapa vamos a determinar la demanda insatisfecha, la misma que se obtiene de restar la Oferta de la Demanda, y sirve para determinar la cantidad de plantas ornamentales que aún no han sido cubiertos por los oferentes. A continuación detallamos.

**CUADRO 35
DEMANDA INSATISFECHA**

AÑO	DEMANDA EFECTIVA ANUAL	OFERTA ANUAL	DEMANDA INSATISFECHA
2014	795872	93960	701912
2015	913405	97747	815658
2016	956950	101686	855264
2017	1006701	105783	900918
2018	1059042	110046	948996
2019	1114106	114480	999626
2020	1172014	119093	1052921
2021	1232992	123892	1109100
2022	1297100	128884	1168216
2023	1364539	134078	1230461
2024	1435507	139481	1296026

Fuente: Cuadro 32 y Cuadro 34

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Por lo que se puede determinar que para el año base, hay una demanda insatisfecha de **701912** plantas ornamentales.

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

En el Plan de Comercialización se define la estrategia que permita llegar con toda la información necesaria a nuestro mercado objetivo, para lo cual se ha elaborado el presente Plan de Comercialización, a fin de que la empresa comercializadora de plantas ornamentales se pueda posicionarse fácilmente en el mercado.

IMAGEN CORPORATIVA

“EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PLANTAS ORNAMENTALES “LAGOPLANT”

Gráfico N° 25

LOGOTIPO



ESLOGAN

“LA BELLEZA EN SUS MANOS”

Para el diseño de la estrategia comercial, vamos a enfocar los resultados de la demanda y de la oferta en relación a las 4 P de mercadeo, que son: producto, precio, plaza y promoción.

PRODUCTO

La empresa comercializadora de plantas ornamentales “LAGOPLANT”, se enfocará a producir y comercializar flores y plantas ornamentales, de diversas especies como Flores: Silvestres (orquídeas, amapolas, campanas), Ornamentales (rosas, claveles, violetas) y Plantas Ornamentales como: pinos y palmeras; las mismas que de acuerdo a las encuestas aplicadas son las que tienen mayor demanda en el mercado.

El producto tendrá una presentación hecho de plástico transparente, el mismo que permitirá su visibilidad con amplitud de toda la planta. De tal manera que los posibles clientes puedan apreciar con amplitud sin tocarla. De esta manera consideramos mucho la presentación como un elemento importante del marketing, por cuanto es la primera impresión que se lleva el cliente, no solo del producto sino también de la empresa de donde proviene el mismo. En la parte externa llevará los datos correspondientes al etiquetado y empaquetado del producto.

PRECIO

Políticas de Precio

Se considera que el precio es una de las cuatro variables principales que el Gerente de la empresa productora y comercializadora de plantas ornamentales debe controlar continuamente, por lo tanto el precio es analizado de la siguiente manera:

- ✚ Se considerará los resultados de las encuestas; en donde se pregunta sobre la cantidad que pagaría por una planta ornamental, el 35% de los encuestados pagaría de \$1,25 a \$2,00 por una planta ornamental, el 49% pagaría de \$2,01 a \$4,00 y el 15%, estaría en la capacidad de pagar de \$4,01 a \$5,00.
- ✚ Se debe considerar que los precios sean flexibles, acordes a la situación económica, y sean competitivos en el mercado local.

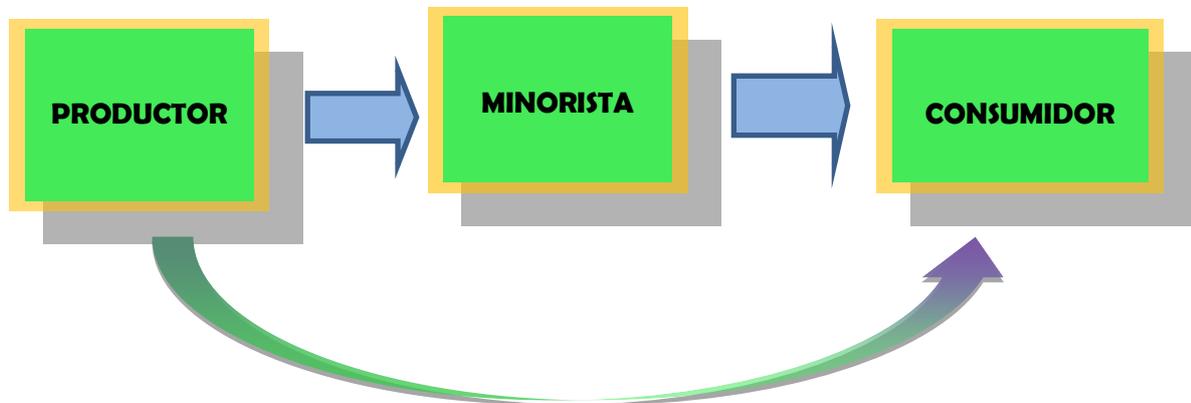
Se infiere por lo tanto que el precio promedio de una planta ornamental sería de \$4,00.

PLAZA

Para ofertar el producto, se ha considerado como plaza toda la provincia de Sucumbíos, donde se llevará a efecto la comercialización con la finalidad de llegar con el producto hasta el consumidor final. Para lo cual se utilizarán dos canales de comercialización claramente definidos:

- 1) VENTA DIRECTA DE LA EMPRESA.- El consumidor final podrá realizar los pedidos directamente a la empresa ubicada en el Cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos.
- 2) VENTA A TRAVÉS DE INTERMEDIARIOS.- Las ventas se efectuarán a través de establecimientos comerciales en toda la Provincia de Sucumbíos.

GRÁFICO No. 26
CANALES DE DISTRIBUCIÓN



El primer canal indica que la empresa productora y comercializadora de plantas ornamentales “LAGOPLANT”, venderá el producto empaquetado y sellado, directamente del local de la empresa al consumidor final.

El segundo canal permitirá que la empresa comercialice las plantas ornamentales a distribuidores mayoristas como: mercados, supermercados, floristerías, ferias libres y más lugares de expendio y a la vez que estos subdistribuyan al usuario final.

PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.

En cuanto a la promoción se tiene previsto distribuir hojas volantes en lugares estratégicos de la ciudad de Lago Agrio, con la promoción de entrada, considerando los resultados de la encuesta.

Con respecto a la publicidad y tomando en consideración que la mayoría de encuestados desean ser informados a través de la televisión, específicamente

en la Televisión Pública (55%) y Tele sistema (17) y la Radio Sucumbíos el (37%), y Seducción (23%), se ha considerado destinar un rubro aproximado mensual para el pago de publicidad en los mencionados medios de comunicación durante un año; finalmente contará con su respectiva página web.

- **Televisión**

Paquete Publicitario de la Televisión Pública (Quito)

- ✓ 2 spots publicitarios de 30 segundos los días Lunes, Miércoles y Viernes a las en el transcurso de los programas desde las 08H00 hasta las 10h00.

- **Radio**

Cuña Publicitaria Radio "SUCUMBIOS"

- ✓ 3 cuñas diarias durante un mes, días lunes, miércoles y viernes, en los horarios de 07H30, 12H45 y 18H30.

- **Página Empresa Productora y Comercializadora de Plantas Ornamentales "LAGOPLANT".**

Se creará una página web en donde se detallará todos los productos que oferta la empresa. El dominio será www.lagoplant.com. De esta manera se llegará con información actualizada y al detalle de los productos de la empresa a ofertar.

- **Hojas Volantes**

Las hojas volantes serán distribuidas en varios lugares estratégicos de la Provincia para promocionar los diversos productos de la empresa, con la respectiva promoción de introducción del producto al mercado, de esta manera poder tener un mayor rango de penetración en el mercado.

CUADRO Nº 36
PRESUPUESTO PARA PUBLICIDAD EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN

DETALLE	CANTIDAD	VALOR / Unit.	V. Mensual	Valor Anual
Televisión Pública	28	15	420	5040
Sucumbíos	36	5	180	2160
TOTAL		20	600	7200

Fuente: Medios de Comunicación de la Provincia de Sucumbíos.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

ESTUDIO TÉCNICO

En el Estudio Técnico del presente proyecto se determina el tamaño ideal del proyecto, la localización y la distribución física, su ingeniería, y su estructura organizativa empresarial para la puesta en marcha del mismo.

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

Tamaño del Proyecto

En el tamaño del proyecto vamos a determinar con exactitud los factores que intervienen directamente en la capacidad instalada, es decir la demanda, la oferta y los costos, para lo cual se ha considerado los resultados obtenidos en el estudio de mercado, en cuanto se refiere a la cuantificación de la demanda del producto.

El tipo de plantas y flores a cultivar son diversas, las mismas que tienen sus raíces en tierra y se las puede sembrar en un macetero o en un envase de plástico; estas plantas se las cultiva en regiones tropicales o ecuatoriales, las mismas que exige condiciones climáticas de invernadero de 17° a 18° centígrados durante la noche y 28° centígrados durante el día, con una humedad relativa del 80%.

CAPACIDAD INSTALADA.

La capacidad instalada es el nivel de producción máximo al que podría llegar la empresa productora de plantas ornamentales, utilizando el 100% de la capacidad de cada uno de los factores que comprenden el proceso productivo,

estipulada en el tiempo utilizado para las jornadas de trabajo. Hay que considerar que la floración promedio de estas plantas es de cuatro semanas, sin embargo el proceso productivo en las condiciones climáticas anteriormente se vuelve permanente.

**CUADRO Nº 37
CAPACIDAD INSTALADA**

AREA TOTAL DE INVERNADEROS 315m ²				
Número de Obreros	Días laborales Anuales	Siembra de plantas X obrero en 8 horas.	Total de Plantas sembradas por Obrero	Total anual de plantas X Obrero
4	264	25	6600	26400

Fuente: Demanda Insatisfecha y Capacidad Instalada
Elaboración: Verónica Ríos Merchán

DETERMINACION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

Con la capacidad instalada que tendrá cada invernadero se podrá producir 26400, plantas ornamentales en forma anual.

En la capacidad instalada de la empresa productora de plantas ornamentales se considera la utilización de la maquinaria adecuada, la mano de obra directa que son 4 obreros que laborarán jornadas de 8 horas por día, y cinco días laborables por semana, cumpliendo 40 horas semanales.

Para determinar el porcentaje de la capacidad instalada utilizaremos una regla de tres simple de la siguiente manera:

- Demanda insatisfecha = 701912
- Capacidad Instalada = 26400

Capacidad máxima de producción

$$\frac{26400}{701912} \times 100\% = 3,76\%$$

Con la instalación de la empresa de productora y comercializadora de plantas ornamentales, estamos en la capacidad de cubrir el 3,76% de la demanda insatisfecha.

CUADRO No. 38
CAPACIDAD INSTALADA

Años	Demanda Insatisfecha	Porcentaje %	Capacidad Instalada de
	de plantas ornamentales	%	Plantas ornamentales
0	701912	3,76%,	26400
1	815658	3,23%	26400
2	855264	3,08%	26400
3	900918	2,93%	26400
4	948996	2,78%	26400
5	999626	2,64%	26400
6	1052921	2,51%	26400
7	1109100	2,38%	26400
8	1168216	2,26%	26400
9	1230461	2,15%	26400
10	1296026	2,03%	26400

Fuente: Demanda Insatisfecha y Capacidad Instalada
Elaboración: Verónica Ríos Merchán

CAPACIDAD UTILIZADA

La capacidad utilizada significa que cuando una empresa inicia sus actividades no debe utilizar el 100% de su capacidad instalada, porque los factores que intervienen en el proceso de producción no alcanzan el total grado de confianza, por lo que hay necesidad de hacer frente a ciertos componentes que no permiten tener seguridad absoluta, tales como: acceso del producto al mercado, elección de intermediarios, ajuste del proceso de fabricación, adiestramiento de la fuerza laboral, elección de los canales de mercadeo, determinación del monto para difusión y propaganda.

Por lo tanto de acuerdo a la oportunidad de introducción del producto en el mercado, es necesario ampliar poco a poco el volumen de capacidad utilizada hasta llegar a su límite máximo permitido. Por ello, para la puesta en marcha del proyecto, se tendrá en cuenta que del primer al tercer año se tendrá una producción del 80%, del cuarto al sexto año el 85%, del séptimo al noveno el 90%; y el décimo año el 95%. Por lo tanto para el primer año con la capacidad a utilizarse del 80%, se tiene previsto producir 21120 plantas ornamentales, de esta manera realizamos la proyección para 10 años en el cuadro siguiente:

CUADRO Nº 39
CAPACIDAD UTILIZADA

Año	Capacidad Instalada	Porcentaje a Utilizarse	Capacidad Utilizada
1	26400	80%	21120
2	26400	80%	21120
3	26400	80%	21120
4	26400	85%	22440
5	26400	85%	22440
6	26400	85%	22440
7	26400	90%	23760
8	26400	90%	23760
9	26400	90%	23760
10	26400	95%	25080

FUENTE: Capacidad utilizada

ELABORACIÓN: Fuente: Demanda Insatisfecha y Capacidad Instalada

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

MACROLOCALIZACION.

El proyecto se encuentra ubicado en el cantón Lago Agrio Provincia de Sucumbíos, ubicada al Noreste del País, en la selva amazónica del Ecuador, es la ciudad más poblada de la Provincia y a su vez la más poblada de toda la Regio Amazónica del Ecuador; es la fuente más importante de toda la explotación petrolífera del Ecuador, siendo conocida como la Capital Petrolera del Ecuador, se encuentra a 297 metros sobre el nivel del mar.

La temperatura promedio es de 25 gados centígrados, con fuertes precipitaciones a lo largo del año con una media anual de 1998,45 mm., posee una humedad relativa alta situada entre el 77% al 85%.

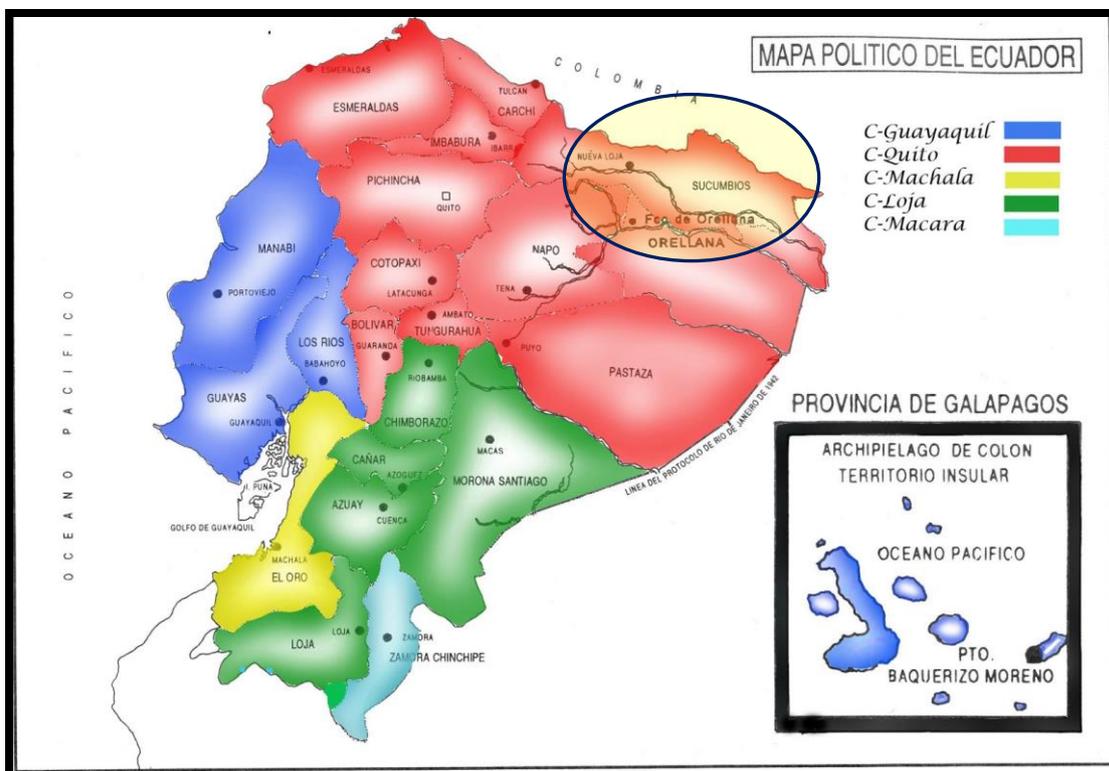
Se encuentra en aproximadamente 8 horas de la Capital, por una carretera de buena calidad; Nueva Loja es una ciudad que en los últimos años ha aumentado notablemente su oferta turística con especial énfasis en las actividades ecológicas. La ciudad de Nueva Loja, se encuentra ubicada en el lugar llamado “Mar de Pequeñas Colinas”, lo que explica la presencia de muchas colinas a sus alrededores. Posee una hidrografía muy extensa por la gran cantidad de ríos, de los cuales los más importantes son: El rio Aguarico y el rio San Miguel, importante rio por ser la frontera entre Ecuador y Colombia.

La ciudad de Nueva Loja, en su área administrativa urbana posee 48.562 habitantes, siendo la vigésima quinta ciudad más poblada del Ecuador, pero en datos reales de aglomeración urbana, esto es con sus suburbios urbanos, más

habitantes extranjeros (incluyendo desplazados colombianos), la ciudad tiene una población superior a 50.000 habitantes. A continuación referimos la ubicación en el contexto nacional.

GRÁFICO No. 27

MACROLOCALIZACION EN EL CONTEXTO NACIONAL DE LA PROVINCIA DE SUCUMBIOS



Fuente Internet google

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

MICRO LOCALIZACION

Para realizar en análisis de la Micro localización, hemos considerado tres sectores plenamente definidos y que se encuentran disponibles en la ciudad de Nueva Loja, a continuación los detallamos:

- **Ubicación A.** Calles Venezuela y Av. del Maestro.
- **Ubicación B.** Calles Ecuador y Rio Aguarico.
- **Ubicación C.** Calle Los Andes y la Av. Quito.

Posteriormente detallamos las ubicaciones respectivas (A, B y C) en el siguiente croquis:

GRÁFICO No. 28

UBICACIÓN DE LOS POSIBLES LUGARES DE LA EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES EN EL CANTON NUEVA LOJA, CANTÓN LAGO AGRIO.



Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Factores Determinantes para la Localización

Para la determinación de la ubicación de la empresa productora de plantas ornamentales, se ha considerado la disponibilidad de terrenos que se

encuentren en las afueras del cantón de Nueva Loja. A continuación analizaremos los diversos factores determinantes de cada una de las localizaciones, que permitan identificar las ventajas y desventajas que poseen cada una de ellas.

Para realizar este análisis, se procedió a elaborar una matriz ponderada de las tres ubicaciones del proyecto, en donde, se dará valores cuantitativos a cada uno de los factores, según su grado de importancia, y de esta forma poder determinar cuál de las ubicaciones (A, B, o C) sería la más ideal para desarrollar el presente proyecto de inversión.

- **Disponibilidad de materia Prima.-** La materia prima para la empresa son todos los materiales, productos o insumos que nos servirían para poder producir las plantas ornamentales y de esta manera dar un buen servicio a los clientes.
- **Costos del terreno.-** Debido a los altos costos de las tierras en la localidad, es importante escoger un lugar donde el costo sea el adecuado y como costo fijo no influya en demasía en los costos totales.
- **Facilidad de acceso para el cliente.-** Es un factor clave para la localización ya que en cierta forma tiene mucho que ver la ubicación de la empresa respecto a los consumidores, tomando en cuenta los gastos de transporte que estos deben realizar para llegar a la misma; por lo tanto la empresa se encontrará en un lugar estratégico de la ciudad.

- **Infraestructura y adecuación del local:** El local donde se ubicará la empresa debe ser amplio y tener las adecuaciones necesarias para la ubicación del equipo.
- **Servicios Generales.-** La empresa se ubica en el sector urbano de la ciudad y por tanto cuenta con los servicios básicos indispensables para el funcionamiento de la misma, esto es: energía eléctrica, agua potable y teléfono.

En base a los aspectos antes mencionados, se han escogido tres alternativas de localización que se someterán a la matriz de ponderación:

Cuadro No. 40
Matriz Ponderada

Factores de Localización	Ponderación/1,0	Opción A	Opción B	Opción C
Disponibilidad de Materia Prima para el servicio	0,18	0,18	0,17	0,17
Costos del terreno	0,18	0,16	0,18	0,16
Facilidad de Acceso	0,14	0,12	0,12	0,12
Infraestructura	0,12	0,10	0,10	0,10
Servicios Generales	0,10	0,07	0,08	0,08
Disponibilidad mano de obra	0,08	0,06	0,07	0,07
Acceso a transporte	0,06	0,04	0,05	0,05
Comunicaciones	0,06	0,04	0,05	0,05
Estado de vías	0,06	0,04	0,05	0,05
Clima social	0,02	0,01	0,01	0,01
Total	1,00	0,82	0,88	0,86

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

De acuerdo a la matriz de ponderación y al análisis realizado en base a los factores de localización se infiere que el lugar más conveniente para la

ubicación de la empresa es la Opción B, el local ubicado en las calles Ecuador y Rio Aguarico; debido a que el lugar cumple con los requerimientos necesarios para su implementación, específicamente en lo referente a acceso a mercados, vías de comunicación, servicios básicos, facilidad de transporte, infraestructura física, seguridad, educación, servicios médicos y más factores detallados en el cuadro que antecede.

INGENIERÍA DEL PROYECTO.

Es la parte del proyecto que por su naturaleza queda fuera del ámbito de acción de la economía, sin embargo es necesario que éste disponga de ciertos elementos de juicio generales que permitan organizar el equipo a cargo de la elaboración del proyecto, a fin de ordenar sistemáticamente los coeficientes e indicadores que originándose en el estudio de ingeniería puedan integrarse al cuerpo del proyecto.

La estructuración de la ingeniería permitirá planificar aspectos tales como: Instalación de equipo, funcionamiento, secuencia de procesos y distribución física, de la planta, así como conocer el personal a utilizar.

PROCESO PRODUCTIVO.

Con la finalidad de demostrar la secuencia del proceso productivo a seguir para la transformación de la materia prima en el producto terminado propuesto, se orienta el proceso a seguir:

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO EN EL CULTIVO DE LAS PLANTAS Y EL CUIDADO DE LAS PLANTAS YA CULTIVADAS

CULTIVO DE PLANTAS Y CUIDADO DE PLANTAS YA CULTIVADAS

Preparación de Macetas

Este proceso consiste en limpiar las macetas con abundante agua y posteriormente se procede a realizar el drenaje correspondiente del fondo, el mismo que está cubierto por granillo (piedras) para que no se obturen.

Inicio del Plantaje

Una vez limpia la maceta, se procede a colocar tierra hasta la mitad de la maceta, luego se pone el compost (abono), se abre la tierra un poco para colocar las semillas en el interior de la maceta y luego se recubre nuevamente con mucho cuidado con tierra.

Limpieza de las macetas y utilización de Insecticidas.

La limpieza consiste en quitar la basura que este en el interior de las macetas, estos pueden ser metales o hierbas malas. Y en las plantas que se encuentran creciendo hay que rociar con mucho cuidado el insecticida para las hormigas u otros insectos pequeños que puedan afectar la planta.

Riego a la semilla y plantas ya cultivadas.

El riego de la semilla consiste en un riego por goteo, luego debe dejarse secar completamente antes de volver a regar, aquí se debe tener mucho cuidado con

el riego excesivo, ya que las semillas de las plantas son muy sensibles y puede darse lugar a la proliferación de hongos.

Poda a plantas ya cultivadas.

Es la actividad que consiste en cortar las plantas que ya están marchitas o secas con una tijera.

Fertilización

Es necesario realizar la fertilización en las plantas ya cultivadas, y para una mejor y rápida floración se rocía con un pulverizador una cantidad mínima de fertilizante.

Colocación en los Aparadores

Luego de terminada la poda y si se trata de flores o plantas; se coloca en los aparadores para su florecimiento o su venta.

Floración

Después de sembrar la planta, entran al proceso de florecimiento y para un mejor brote de la flor, se debe de tomar en cuenta como control de calidad las siguientes consideraciones:

- a) Luz intensa, aunque en verano no es aconsejable tanta luz.
- b) Regular la temperatura cálida y constante, evitar que las flores sufran enfriamientos y cambios bruscos de temperatura.

- c) Debe existir una humedad alta.
- d) Pulverización a diario y constante durante todo el año.
- e) Permitir una ventilación constante, si es necesario se debe utilizar un ventilador.
- f) Riego frecuente, sustrato siempre húmedo pero sin escarchar.
- g) Cambio de maceta cada 15 días,
- h) Abono regular

FLORES Y PLANTAS ORNAMENTALES PARA LA VENTA.

Empaquetado

Las flores y las plantas tendrán una presentación de plástico transparente, el mismo que permitirá su visibilidad con toda amplitud.

Almacenamiento

Las flores y las plantas son ubicadas posteriormente en el área de venta, construidas para el almacenamiento del producto listo para la venta.

DIAGRAMA DE FLUJO

En el diagrama de flujo vamos a representar simbólicamente paso a paso el proceso de producción de la empresa productora de plantas ornamentales, para lo cual se utilizará la siguiente simbología:

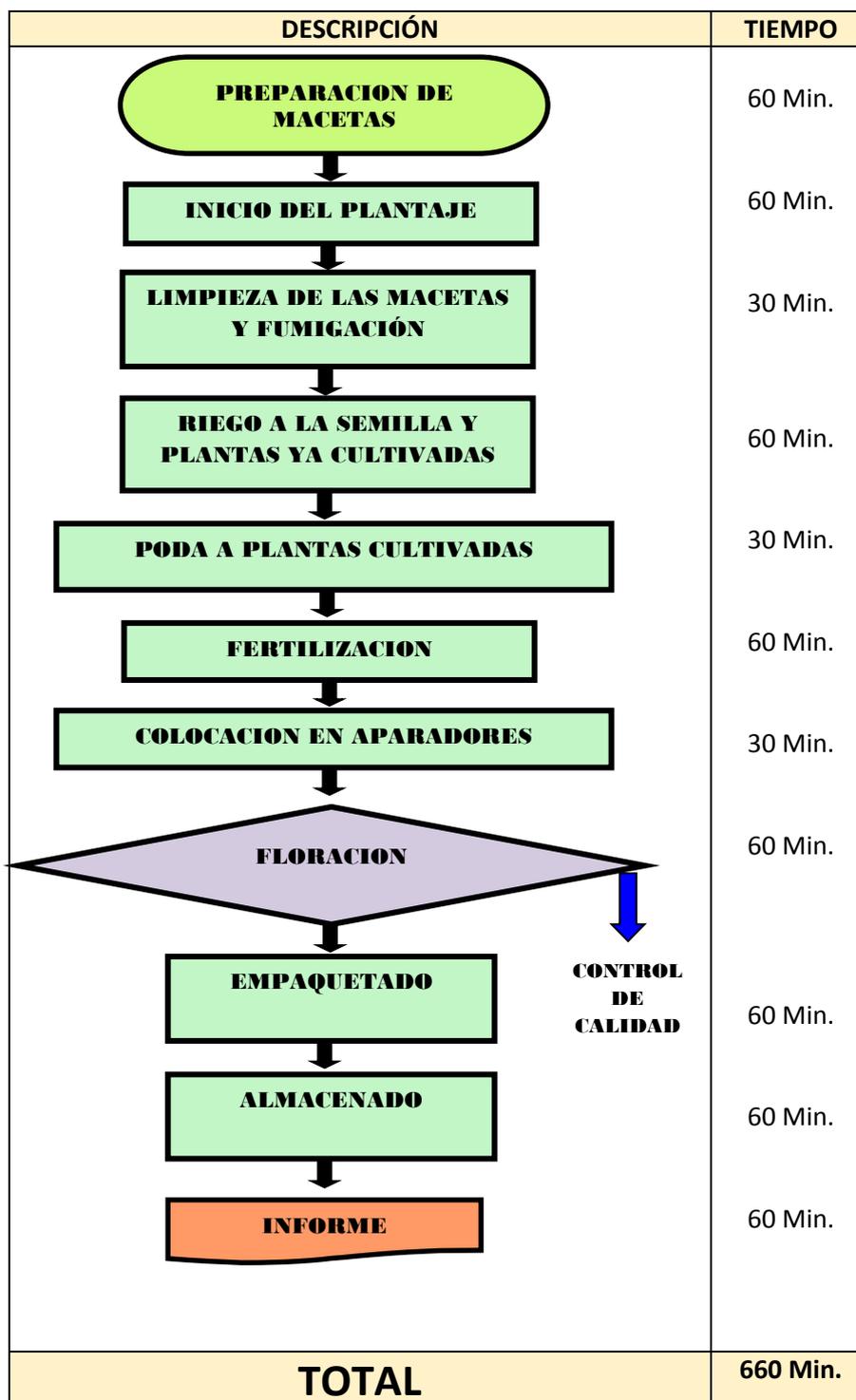
CUADRO No. 41
SIMBOLOGIA DEL DIAGRAMA DE FLUJO

SIMBOLOGÍA	DESCRIPCIÓN
	Inicio / Recepción de la Materia Prima
	Actividad / operación
	Decisión
	Fin del Proceso Documento

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

GRÁFICO No. 29

FLUJOGRAMA DE PROCESO PRODUCTIVO DE LA EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES EN EL CANTON LAGO AGRIO



Elaborado por: Verónica Ríos Merchán

DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA EMPRESA

Las instalaciones necesarias para una empresa productora de plantas ornamentales, debe incluir las siguientes áreas: Producción y Administrativa. A continuación se presenta una relación de las zonas con las diferentes áreas para garantizar la continuidad de la producción.

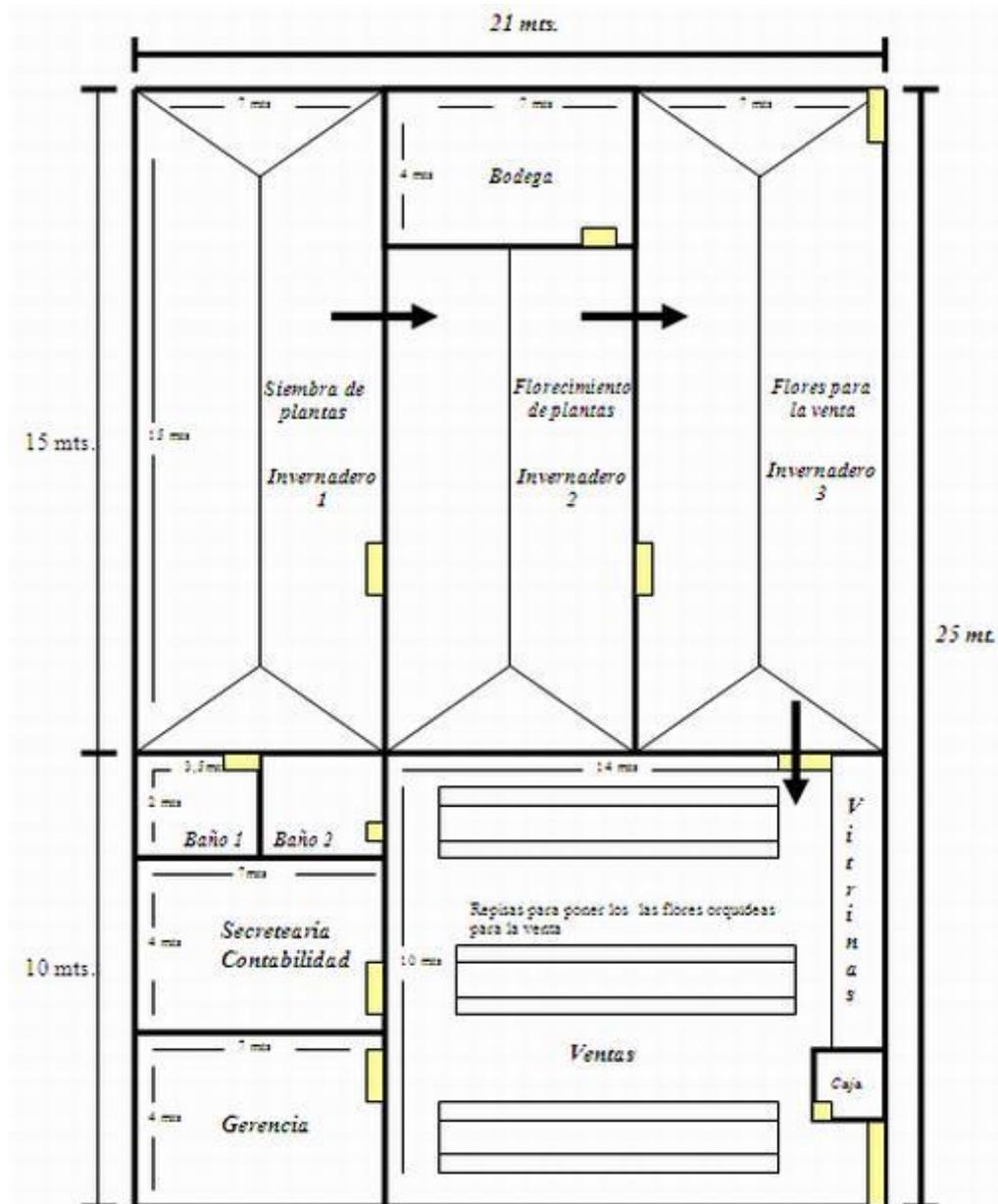
Gráfico N° 42
DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA

Área de producción.	
Invernadero No. 1	Sección de Siembra de Plantas
	Sección de Aparadores
Invernadero No. 2	Sección de Florecimiento de Plantas
	Sección de Bodega
Invernadero No. 3	Sección de Flores
Área de administración.	
Gerencia	
Control Administrativo	Servicios
	Contabilidad
	Producción
	Comercialización

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

GRÁFICO No. 29
DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS
ORNAMENTALES DEL CANTON LAGO AGRIO



El área con que se dispone para la construcción de la empresa de plantas ornamentales es de 525m²: 21m. de frente y 25m. de fondo, de las cuales se utilizará para el área de producción 315²m. y para la área administrativa y ventas 210 m².

REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA

Para el funcionamiento normal de la empresa se tiene previsto instalar maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos del proceso. La tecnología a instalar responde a las condiciones necesarias para cubrir el proceso de producción de las plantas ornamentales, para lo cual se prevé contar con:

Descripción de la Maquinaria a Utilizarse en el proceso:

Gráfico N° 30

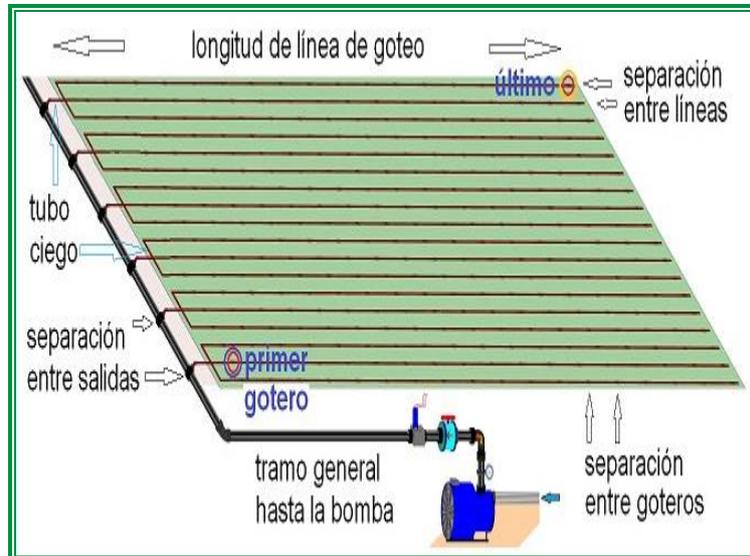
EQUIPO DE RIEGO DE AGUA CON PROGRAMACION DE RIEGO POR GOTEO



FUENTE: Representaciones Maside.

ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

Gráfico N° 31

SISTEMA DE RIEGO SUBTERRANEO POR GOTEO

FUENTE: Representaciones Maside.

ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

El equipo riego por goteó consta de: una bomba de agua, un distribuidor y un labrado de mangueras de acuerdo a la longitud de cada invernadero, la ventaja de utilizar este sistema es de más rentable que el tradicional por aspersión por cuanto ahorra el 50% de agua. El sistema de riego por goteo subterráneo, resulta más eficiente porque el agua va directamente a la raíz y no se pierde el líquido por evaporación, de igual manera se tiene un coeficiente de uniformidad mayor en el riego.

Gráfico N° 32**PLANTA DE LUZ ELECTRICA**

FUENTE: Representaciones Maside.
ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

Marca POWERMATER, modelo PM0 103103005, AC salida 3000 W; AC voltaje, 120 / 240 VAC; AC frecuencia 60 Hz; amperaje VAC promedio a 120 voltios 25; Amperaje VAC máximo 120, 31, 25; cilindraje del motor 196 cc; tipo de motor OHV; Potencia del Motor, 6,5 hp; encendido manual, batería NA; capacidad del tanque 4 galones de gasolina. Hay que considerar que es necesario poseer esta planta eléctrica por cuanto en el sector a veces se torna inestable la luz eléctrica.

Cuadro N° 43

HERRAMIENTAS PARA EL PROCESO PRODUCTIVO

HERRAMIENTA	CARACTERISTICAS TECNICAS
Flexo metro	<ul style="list-style-type: none"> Instrumento de medición, delgada cinta metálica flexible, dividida en unidades de medición en centímetros y milímetros y longitud de 5 m.
Programador y Medidor de Riego ORBIT	<ul style="list-style-type: none"> Programador de 4 estaciones, cuenta con arranque para bomba, anulador de riego en días de lluvia, disponible 8 riegos por válvula.
Bomba de Fumigación manual	<ul style="list-style-type: none"> Capacidad de 8 litros Cuerpo de Caucho, Oregón PVC Rociador de Acero Inoxidable a prueba de fugas
Azadón dos puntas TRAMONTINA	<ul style="list-style-type: none"> Mango de Madero, agujero para colgar, Azadilla largo 25 cm. Y ancho 9,5 cm.
Desmalezador manual ROOTS GARDEN	<ul style="list-style-type: none"> Indicado para remover las malezas desde la raíz, Mango de Madero, largo 29 cm, de acero inoxidable.
Pulverizador Manual	<ul style="list-style-type: none"> Indicado para agua, vitamina o líquidos desinfectantes, capacidad 1 litro, de plástico.
Tijera de Poda	<ul style="list-style-type: none"> Tijera bypass de luxe, Hoja antiadherente y resistente a la corrosión, Mango de aluminio recubierto, capacidad de corte 19mm, largo 21 cm.
Barre Hojas GILI	<ul style="list-style-type: none"> Posee 22 dientes planos, mango de madera 22 cm., metálico, largo 120 cm.
Manguera RAUSOL	<ul style="list-style-type: none"> Diámetro 1,5", largo 15 metros,
Regador Manual	<ul style="list-style-type: none"> Ajustable y reforzado de plástico, color verde
Carretillas	<ul style="list-style-type: none"> De madera para jardín.

FUENTE: Representaciones Maside.

ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

Cuadro N° 44

EQUIPOS DE COMPUTACION

TIPO	CARACTERISTICAS TÉCNICAS
Computadora	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CORE I3, 3.2 GHZ; Disco Duro 500 GB SATA, memoria 2 GB DR3, teclado y parlantes multimedia speaker, mouse óptico PS/2, DVD +/- RW, doble capa, lector de memorias, y Monitor LED 16.
Impresora	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CANON PIXMA, excelente calidad de impresión, escaneo y copia de documentos de gran velocidad, calidad, con puerto ETHERNET, con 5 depósitos de tintas independientes, Escáner de 4800 ppp.
UPS y Regulador de Voltaje	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Regulador de voltaje, para ser utilizado en el equipo de computación, previene posibles daños ante la inestabilidad de la corriente eléctrica.

Cuadro N° 45

EQUIPOS DE OFICINA

TIPO	CARACTERISTICAS TÉCNICAS
Calculadora de Escritorio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ FR-2650T Calculadora Científica, Tipo Escritorio, impresión en dos colores, marca Casio, 70 Al X 206 AN, para el Área Administrativa de Gerencia.
Teléfono Panasonic	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pantalla de 3 líneas y 24 caracteres, 24 teclas programables, altavoz, XDP digital, Jack de 25 mm. Para auricular.
Perforadora	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diseño novedoso, alta calidad de material, ABS, de alta rigidez A3, con botones de función ajustables.
Grapadora	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grapadora multifuncional, tipo 24/6, 26/6, capacidad Paginas. 12 80 g.; con 40 piezas de grapas; embalaje 1/24/432; medidas 44,5 X 39 X 29 cm.
Sellos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sellos son de caucho, con el logotipo de la empresa, los mismos serán utilizados en Gerencia, y Secretaria/Contabilidad.
Papeleras	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Papelera metálica, de dos servicios, medidas 260 x 350.

FUENTE: Representaciones Maside.

ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

Cuadro N° 46

INSUMOS DE OFICINA

TIPO	TIPO DE INSUMO
Insumos	<ul style="list-style-type: none">▪ Resmas de papel bond.▪ Cinta para impresoras.▪ Tinta para sellos.▪ Esferográficos.▪ Marcadores▪ Factureros.▪ Carpetas archivadoras de documentos.

FUENTE: Representaciones Maside.**ELABORACIÓN:** Verónica Ríos Merchán

Cuadro N° 47

MUEBLES Y ENSERES

TIPO	CARACTERISTICAS TECNICAS
Escritorio de Madera	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Escritorio Semi-Ejecutivos, de Madera, color café, con 6 servicios. Estará ubicada en la parte administrativa de Gerencia y Secretaria y Contabilidad.
Archivador Metálico	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Archivador metálico, con compartimientos individuales, color plomo, sirve como archivador de carpetas, se ubicará en la parte administrativa.
Sillones de Escritorio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sillas Semi-Ejecutivos, giratorios, con asiento y respaldo de polímero termoplástico, diseño ergonómico, ajuste de altura, y respaldo, con base de 5 puntas. para el Área Administrativa,
Sillas Plásticas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sillas plásticas, color blanco, las mismas estarán ubicadas en el Área de Administrativa y Ventas.
Mesa de Madera	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mesa de madera estará ubicada en el Área de Producción, servirá para realizar el mantenimiento de las herramientas.
Bancas de Madera	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bancas de madera de 60 x 150 cm., estarán ubicadas en el Área de Producción.
Stand Metálico	<ul style="list-style-type: none"> ▪ De 150 x 180, con repisas, estarán ubicados en el cuarto de Bodegas e Insumos.

FUENTE: Representaciones Maside.

ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

Cuadro N° 48

MATERIA PRIMA DIRECTA

TIPO	CARACTERISTICAS TECNICAS
Semillas	<ul style="list-style-type: none">▪ Capsulas de semillas para cuatro plantas.
Abono	<ul style="list-style-type: none">▪ Abono natural COMPOST.
Fertilizantes	<ul style="list-style-type: none">▪ Frasco de fertilizante de 1.500 ml.
Insecticida	<ul style="list-style-type: none">▪ Frasco de insecticida de 750 ml.

FUENTE: Representaciones Maside.

ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

Cuadro N° 49

MATERIA PRIMA INDIRECTA

TIPO	CARACTERISTICAS TECNICAS
Fundas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fundas plásticas transparentes para el empaquetado de flores.
Macetas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Macetas plásticas
Agua	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Agua tratada para ser utilizado en el riego por goteo.
Guantes	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Guantes para trabajar en el proceso productivo
Botas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Botas de caucho para el personal de trabajadores

FUENTE: Representaciones Maside.

ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

**Cuadro N° 50
RECURSO HUMANO**

TIPO	CARGOS	CANTIDAD
MANO DE OBRA DIRECTA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Obreros 	4
MANO DE OBRA INDIRECTA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jefe de Producción 	1
ADMINISTRACION	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gerente ▪ Secretaria / Contadora. ▪ Asesor Jurídico ▪ Conserje – Guardián 	1 1 1 1

FUENTE: Representaciones Maside.

ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y EMPRESARIAL

Estructura Organizativa

La empresa productora de plantas ornamentales “LAGOPLANT”, en lo referente a su constitución legal se basará en lo establecido en la Ley de la Superintendencia de Compañías, respetando las normas establecidas en este régimen de control para cada una de las empresas nacionales.

La razón social con la que se operará esta empresa de servicios será: Empresa Productora de Plantas Ornamentales “LAGOPLANT”.

ORGANIZACIÓN JURIDICA

Base legal

Para la estructura jurídica se ha previsto la conformación de una Compañía de Responsabilidad Limitada, conforme el Art. 93 de la Ley de Compañías, que dice: La Compañía de Responsabilidad Limitada se contrae entre tres o más personas, que sólo responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo su razón social o denominación objetiva, acompañada de la abreviatura Cía. Ltda., cuya estructura se adapta al concepto de pequeña, y mediana empresa (Pymes) para beneficiarse de las ventajas que ofrece este tipo de compañía.

La Razón Social será ***Empresa Productora de Plantas Ornamentales “LAGOPLANT”***

ACTA CONSTITUTIVA DEL la “*Empresa Productora de Plantas Ornamentales “LAGOPLANT”*”.

En el Cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos, a los 13 días del mes de Febrero del 2014, por propia iniciativa y con el asesoramiento de la Dra. Vilma Salazar Jaramillo, se reúnen personas naturales que gozan de todos los derechos y han decidido asociarse, dentro de una Compañía de Responsabilidad Limitada, con fines de lucro, la que tendrá por objeto la producción y comercialización de plantas ornamentales en la Provincia de Sucumbíos; para solicitar la elaboración de la minuta constitutiva que a continuación se detalla:

MINUTA PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA “*Empresa Productora de Plantas Ornamentales “LAGOPLANT”*”

Señor Notario:

Dígnese insertar el Libro de Registro de Compañías la minuta que a continuación detallo:

En el Cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos, comparecieron la Verónica Ríos Merchán, portador de la cédula de ciudadanía número 2100085725, de estado civil divorciada, la señora Lorena Ríos Merchán, de estado civil casada, portador de la cédula de ciudadanía número 2100382467 y la señora, Juana Merchán Encarnación, portador de la cédula de ciudadanía número 1700456729, de estado civil casada, de nacionalidad ecuatorianos, mayores de edad, capaces de contratar, quienes solicitaron se inscriba la minuta de constitución bajo las siguientes cláusulas:

PRIMERO.- CONSTITUCIÓN: Que actuando por sus propios derechos e intereses y bajo su responsabilidad acordaron reunirse para constituir una empresa productora de plantas ornamentales, en la Provincia de Sucumbíos, de responsabilidad limitada, que por esta escritura se constituye, y operará bajo la razón social, **“Empresa Productora de Plantas Ornamentales LAGOPLANT”**. Cuyo domicilio será el Cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos.

SEGUNDA.- OBJETO SOCIAL: El objeto principal de la empresa será realizar las actividades de: PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE PLANTAS ORNAMENTALES.

TERCERA.- CAPITAL: El capital social de la empresa es de \$ 42838,71 dólares americanos, dividido en acciones de \$ **100,00** cada acción, que ha sido pagado y depositado íntegramente en la Cuenta Corriente denominada de Integración de Capital No. 1406013480 del Banco Pichincha por los socios fundadores, más un aporte adicional del Sr. Mario Carrillo Chicaiza de \$238,71. Conforme se detalla a continuación.

NOMBRE DEL SOCIO	NUMERO DE ACCIONES	VALOR CAPITAL APORTADO
Verónica Ríos Merchán	142	\$ 14.200,00
Lorena Ríos Merchán	142	\$ 14.200,00
Juana Merchán Encarnación	142	\$ 14.200,00
Mario Carrillo Chicaiza	--	\$238,71
TOTAL	426	\$42.838,71

FUENTE: Representaciones Maside.

ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

La responsabilidad de los socios queda limitada al monto de sus aportes.

CUARTA.- FORMALIDAD: La sociedad llevará un libro de Registro de Socios, inscrito en la Cámara de Comercio de la ciudad de Sucumbíos, y en la Súper Intendencia de Compañías de la misma ciudad, en el que se anotarán el nombre, nacionalidad, domicilio, documento de identificación, número de acciones y monto del capital aportado por cada socio, así como los embargos, gravámenes y cesiones que se hubieren efectuado, aun a través de la vía de liquidación o remate.

QUINTA.- ADMINISTRACIÓN: La dirección y administración de la sociedad estarán a cargo de los siguientes órganos: a) La Junta General de Accionistas y/o Socios, b) el Presidente, c) el Gerente.

La Junta General de socios la integrarán los socios reunidos con el quórum de por lo menos el 80% y bajo las demás condiciones establecidas en este Estatuto.

SEXTA.- FUNCIONES DE LA JUNTA DE SOCIOS: son las siguientes:

Estudiar y aprobar las reformas estatutarias; Examinar, aprobar o corregir los Balances de fin de ejercicio y las cuentas rendidas por los administradores; Disponer de las utilidades sociales conforme a lo previsto en la Ley y el presente Estatuto; Elegir y remover libremente al Presidente y Gerente, así como fijar la remuneración del último; Elegir, remover libremente y fijar la remuneración que corresponda a los demás funcionarios de su elección; Conocer y aprobar los informes presentados por el Gerente en las reuniones

ordinarias y cuando la misma Junta lo solicite; Constituir las reservas que deba hacer la sociedad y demostrar su inversión provisional; Resolver lo relativo a la cesión de cuotas, así como la admisión de nuevos socios; Decidir sobre el registro y exclusión de socios; Ordenar las acciones que correspondan contra los administradores de los bienes sociales y el representante legal o contra cualquier otra persona que no hubiere cumplido sus obligaciones u ocasionado daños y perjuicios a la sociedad; Autorizar la solicitud de celebración de convenio provisorio facultativo; Constituir apoderados extrajudiciales, precisándoles sus facultades; y Las demás que le asigne la Ley y este Estatuto.

SÉPTIMA.- DEL PRESIDENTE: La representación de la Compañía estará a cargo del Presidente, quien la representará en todos los actos de tipo legal y financiero y cumplirá con las siguientes disposiciones a más de las que por Ley le corresponden:

Representará y rubricará las actividades legales; Convocará a Junta General de Socios, cuando las dos terceras partes así lo dispongan; Dictará las políticas de la empresa, derivadas de la Junta de Accionistas; Posesionará al Gerente nombrado por la Junta de Accionistas; Se constituirá en apoderado judicial para la defensa de los intereses de la compañía; Firmará los desembolsos mayores de \$ 2.000,00 y hasta los \$ 5.000,00 dólares americanos.

OCTAVA: DEL GERENTE.- Será el representante legal de la sociedad, y en caso de ausencia temporal y/o definitiva lo reemplazará el delegado del

Presidente en representación de la Junta General de Accionistas, con idénticas atribuciones.

El Gerente tendrá facultades para ejecutar los actos y contratos acordes con la naturaleza de su encargo y que se relacionen directamente con el giro ordinario de los negocios sociales. En especial, cumplirá las siguientes funciones:

- a) Uso de la firma o razón social;
- b) Designar al secretario de la compañía, que será también secretario de la Junta General de Socios.
- c) Designar los demás empleados que requiera para el normal funcionamiento de la empresa y fijarles su remuneración, excepto cuando se trate de aquellos que por Ley o por el presente Estatuto deban ser designados por la Junta General de Accionistas.
- d) Corresponde al Secretario llevar los libros de Registro de Socios y de Actas de la Junta General y tendrá además, las funciones adicionales que le encomiende la misma Junta y el Gerente.
- e) Presentar un informe de su gestión a la Junta General de socios en las reuniones ordinarias y efectuar un análisis del Balance General de fin de ejercicio con un proyecto de sugerencias para la distribución de utilidades;
- f) Convocar previa disposición de la Junta General de Socios a reuniones ordinarias y extraordinarias;

g) Cumplir y hacer cumplir las políticas y disposiciones de la Junta General y del Presidente de la Compañía.

h) Firmar los desembolsos de dinero hasta \$ 5.000,00 dólares americanos y cuando excedan de este valor solicitará autorización al Presidente y a la Junta General de Accionistas.

NOVENA.- REUNIONES DE LA JUNTA DE SOCIOS: Las reuniones serán ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias se celebrarán dentro de los tres primeros meses siguientes al vencimiento del ejercicio fiscal, previa convocatoria del Presidente, hecha mediante comunicación a través de un medio de comunicación escrito y dirigida a cada uno de los socios con ocho (8) días hábiles de anticipación, por lo menos. Si convocada la junta ésta no se reuniere, o si la convocatoria no se hiciera con la anticipación indicada, entonces se reunirá por derecho propio el primer día hábil del cuarto mes del año en curso, a las 16H00, en las oficinas de la administración del domicilio principal.

Las reuniones ordinarias tendrán por objeto examinar la situación de la sociedad, designar los administradores y demás funcionarios de su elección, determinar las directrices económicas de la compañía, analizar y aprobar las cuentas y Balances del último ejercicio, resolver sobre la distribución de utilidades previo informe de sugerencias del Gerente y acordar todas las providencias necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social.

Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando las necesidades imprevistas o urgentes de la empresa así lo exijan, previa convocatoria del Presidente y Gerente y/o a solicitud de un número de socios representantes de por lo menos la cuarta parte de los integrantes del Capital Social.

La convocatoria para las reuniones extraordinarias se hará en la misma forma que para las ordinarias, pero con una anticipación de cinco (5) días comunes, a menos que en ellas hayan de aprobarse cuentas y Balances Generales de fin de ejercicio, en cuyo caso se hará con la misma anticipación prevista para las ordinarias. Las reuniones de la Junta General de Socios se efectuarán en el domicilio social. Sin embargo, podrá reunirse válidamente cualquier día y en cualquier lugar sin previa convocatoria, cuando se hallare representada la totalidad de las cuotas que integran el capital social.

DECIMA: RESERVA LEGAL.- La sociedad formará una reserva legal con el diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de cada ejercicio, hasta completar el cincuenta por ciento (50%) del capital social. En caso de que este último porcentaje disminuyere por cualquier causa, la sociedad deberá seguir aplicando el mismo diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de los ejercicios siguientes hasta cuando la reserva legal alcance nuevamente el límite fijado.

La Junta General de Socios podrá constituir reservas ocasionales, siempre que tengan una destinación específica y estén debidamente justificadas. Antes de formar cualquier reserva, se harán las apropiaciones necesarias para

atender el pago de impuestos. Hechas las deducciones por este concepto y las reservas que acuerde la Junta General de Socios, incluida la reserva legal, el remanente de las utilidades líquidas se repartirá entre los socios en proporción al Capital aportado.

DECIMA PRIMERA: CORTE DE CUENTAS.- Anualmente, el 31 de diciembre, se cortarán las cuentas y se hará el Inventario y el Balance General de fin de ejercicio que, junto con el respectivo Estado de Pérdidas y Ganancias, el informe del Presidente Gerente y un proyecto de distribución de utilidades, se pondrá a consideración de la Junta General de Socios para su aprobación.

DECIMA SEGUNDA: CESIÓN DE CUOTAS: Los socios tendrán derecho a ceder sus cuotas de aportación, lo que implicará una reforma estatutaria que se hará por escritura pública, previa aprobación de la Junta de Socios (y autorización de la Superintendencia de Compañías.

La escritura será otorgada por el representante legal de la compañía, el cedente y el cesionario. El socio que pretenda ceder sus cuotas las ofrecerá a los demás socios a través del representante legal de la compañía, quien dará traslado por escrito para que dentro de los siguientes quince (30) días hábiles, manifiesten su interés en adquirirlas. El precio, plazo y demás condiciones de la cesión se expresarán en la oferta. Transcurrido este plazo, los socios que acepten la oferta tendrán derecho a tomarlas a prorrata de las cuotas que posean. En caso de que alguno o algunos no las tomen, su derecho acrecentará a los demás, también a prorrata. Si los socios interesados en

adquirir las cuotas no estuviesen de acuerdo respecto del precio o plazo; se designarán peritos, para su fijación, conforme al procedimiento legal, y serán obligatorios para las partes.

DECIMA TERCERA.- TÉRMINO: La sociedad durará por el término de cincuenta años (50 años), contados desde la fecha de inscripción de la presente escritura y se disolverá por las siguientes causas:

- a) Por vencimiento del término de su duración. Si antes no fuere prorrogado válidamente;
- b) Por la imposibilidad de desarrollar la empresa social, por la terminación de la misma o por la extinción de la cosa o cosas cuyo motivo constituye su objeto;
- c) Por incremento del número de socios a más de veinticinco (25);
- d) Por la iniciación del trámite de liquidación obligatoria de la sociedad;
- e) Por decisión de la Junta General de Socios, adoptada conforme a las disposiciones para las reformas estatutarias y a las prescripciones de Ley;
- f) Por decisión de la autoridad competente en los casos expresamente previstos en la Ley;
- g) Cuando las pérdidas reduzcan el capital por debajo del cincuenta por ciento (50%)
- h) La sociedad continuará (salvo estipulación en contrario) con los herederos del socio difunto en la forma como lo prescribe la Ley; y,
- i) Por las demás causales señaladas en la Ley.

Disuelta la sociedad, se procederá de inmediato a su liquidación, en la forma legal prevista. El nombre de la sociedad (o su razón social, según el caso), una vez disuelta, se adicionará con la expresión “en liquidación”. Su omisión hará incurrir a los encargados de adelantar el proceso liquidatorio en las responsabilidades establecidas en la Ley.

DECIMA CUARTA: - LIQUIDACIÓN - La liquidación del Patrimonio Social se hará a través de un liquidador y/o su suplente, nombrado por la Junta General de Socios. El nombramiento se inscribirá en el Registro Mercantil. Si la Junta no nombra liquidador o liquidadores, la liquidación la hará la persona que figure inscrita como representante legal de la sociedad en el Registro Mercantil y será su suplente quien figure como tal en el mismo registro. No obstante, podrá hacerse la liquidación por los mismos socios, si así lo acuerdan ellos unánimemente. Quien administre bienes de la sociedad y sea designado liquidador no podrá ejercer el cargo sin que previamente se aprueben las cuentas de su gestión por la Junta General de Socios. Por tanto, si transcurridos treinta (30) días hábiles desde la fecha en que se designó liquidador, no se hubieren aprobado las mencionadas cuentas, se procederá a nombrar nuevo liquidador. El liquidador informará a los acreedores sociales del estado de liquidación en que se encuentra la sociedad, una vez disuelta, mediante aviso que se publicará en un periódico de mayor circulación en el lugar del domicilio social y que se fijará en lugar visible de las oficinas y establecimientos de comercio del cantón Lago Agrio.

Durante el período de liquidación la Junta General de socios se reunirá en las fechas indicadas en los Estatutos para las sesiones ordinarias y, así mismo, cuando sea convocada por los liquidadores (y por el revisor fiscal si lo hubiere). Mientras no se haya cancelado el pasivo externo de la sociedad, no podrá distribuirse suma alguna a los socios, pero podrá distribuirse entre ellos la parte de los activos que exceda el doble del pasivo inventariado y no cancelado al momento de hacerse la distribución.

El pago de las obligaciones sociales se hará observando las disposiciones legales sobre preferencia de créditos. Cuando haya obligaciones condicionales se hará una reserva adecuada en poder de los liquidadores para atender dichas obligaciones si llegaren a hacerse exigibles, y se distribuirá entre los socios, en caso contrario.

Pagado el pasivo externo de la sociedad se distribuirá el remanente de los activos sociales entre los socios a prorrata de sus aportes. La distribución se hará constar en acta en que se exprese el nombre de los socios, el valor de sus correspondientes cuotas y la suma de dinero o los bienes que reciba cada uno a título de liquidación.

DECIMA SEXTA: - ARBITRAJE- Toda diferencia o controversia relativa a este contrato y a su ejecución y liquidación, se resolverá por un tribunal de arbitraje designado por la Oficina de Sorteos de la Corte Suprema de Justicia de Sucumbíos, mediante sorteo entre los árbitros inscritos en las listas que llevan dicha Corte.

Para constancia de lo actuado firman en unidad de acto, los involucrados.

f) Abogado: _____

f) Socios: _____

f) Socios: _____

f) Socios: _____

f) el Notario: _____

FILOSOFIA EMPRESARIAL

En lo que se refiere a la filosofía empresarial, vamos a especificar aspectos como: Misión, Visión, Principios institucionales y Valores institucionales, a continuación lo detallamos:

Misión

La misión de la empresa productora de plantas ornamentales “LAGOPLANT”, es alcanzar la satisfacción de las necesidades, gustos y preferencias de los ciudadanos del cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos, a través de la producción y comercialización de plantas ornamentales con el uso de tecnología de punta, conservando el medio ambiente y con un equipo humano con liderazgo, principios éticos y morales, aferrados al sentido de pertenencia. De esta forma lograr ser los mejores en el mercado con excelencia y garantía, que nos permite satisfacer en forma total a nuestros clientes.

Visión

La Empresa Productora de Plantas Ornamentales “LAGOPLANT”, será la primera empresa en producir y comercializar plantas ornamentales a los ciudadanos de la Provincia de Sucumbíos, utilizando la tecnología de última generación, con un servicio de altísima calidad, que satisfaga las necesidades y las exigencias del cliente.

VALORES INSTITUCIONALES

- ✚ **Honestidad.**- Que al realizar cada acto de nuestra vida con transparencia y honradez expresa, redunde en el respeto hacia nosotros y hacia los demás en la empresa.
- ✚ **Solidaridad.**- Que el trato justo, equitativo, amable y sin discriminación, sea nuestra consigna hacia nuestros clientes.
- ✚ **Vocación de servicio.**- Servir a los demás y ser solidarios con sus problemas, buscando el desprendimiento, entrega, altruismo y una mejor calidad de vida para todos.
- ✚ **Identidad.**- Identificarse con la empresa, hace que luchemos día a día porque se supere y sea lo mejor, el sentido de pertenencia hace que los vínculos de lealtad y fidelidad hacia nuestro trabajo sean sostenibles en el tiempo.
- ✚ **Innovación y mejoramiento continuo.**- el trabajo diario debe estar enfocado a la innovación y mejoramiento continuo de nuestro servicio.

PRINCIPIOS INSTITUCIONALES

- ✚ Voluntad de servicio
- ✚ Sentido de humanidad
- ✚ Compromiso
- ✚ Responsabilidad
- ✚ Disciplina Laboral
- ✚ Innovación permanente
- ✚ Sentido de pertenencia
- ✚ Calidad total

Estructura Empresarial

Para que la Empresa Productora de Plantas Ornamentales “LAGOPLANT”, pueda tener un ambiente laboral estable y acorde al giro del negocio, se debe definir una estructura organizacional que permita asignar funciones y establecer responsabilidades a cada uno de los trabajadores de la empresa, esto conllevará a contar con el mejor recurso humano en cada una de las áreas descritas.

Niveles Jerárquicos de Autoridad

La Empresa Productora de Plantas Ornamentales “LAGOPLANT”, debe contar con niveles de autoridad claramente definidos para el giro de negocio, por lo que contará con los siguientes niveles:

- **Nivel Ejecutivo**

Este nivel estará conformado por el Gerente General, se encargará principalmente de establecer las directrices operativas y de funcionamiento.

- **Nivel Asesor**

Este nivel estará conformado por el Asesor Jurídico del Gerente General y por ende de la empresa, este nivel no estará bajo relación de dependencia, pero se contará con el mismo para cuestiones legales de la empresa.

- **Nivel de Apoyo**

Este nivel lo conforman todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

- **Nivel Operativo**

Este nivel está conformado por todos aquellos puestos que se involucran directamente con el área de producción de la empresa.

ORGANIGRAMAS

Los organigramas consisten en representar gráficamente la estructura organizacional de la empresa, permitiendo a simple vista conocer sus niveles jerárquicos, los cargos existentes y las funciones principales a desempeñar en cada uno de los puestos de trabajo. Para determinar la estructura organizacional de la empresa se creará los siguientes organigramas:

- **Organigrama Estructural (Gráfico 32)**

Se indica los cargos que conforman los diferentes niveles jerárquicos de la empresa.

- **Organigrama Funcional (Gráfico 33)**

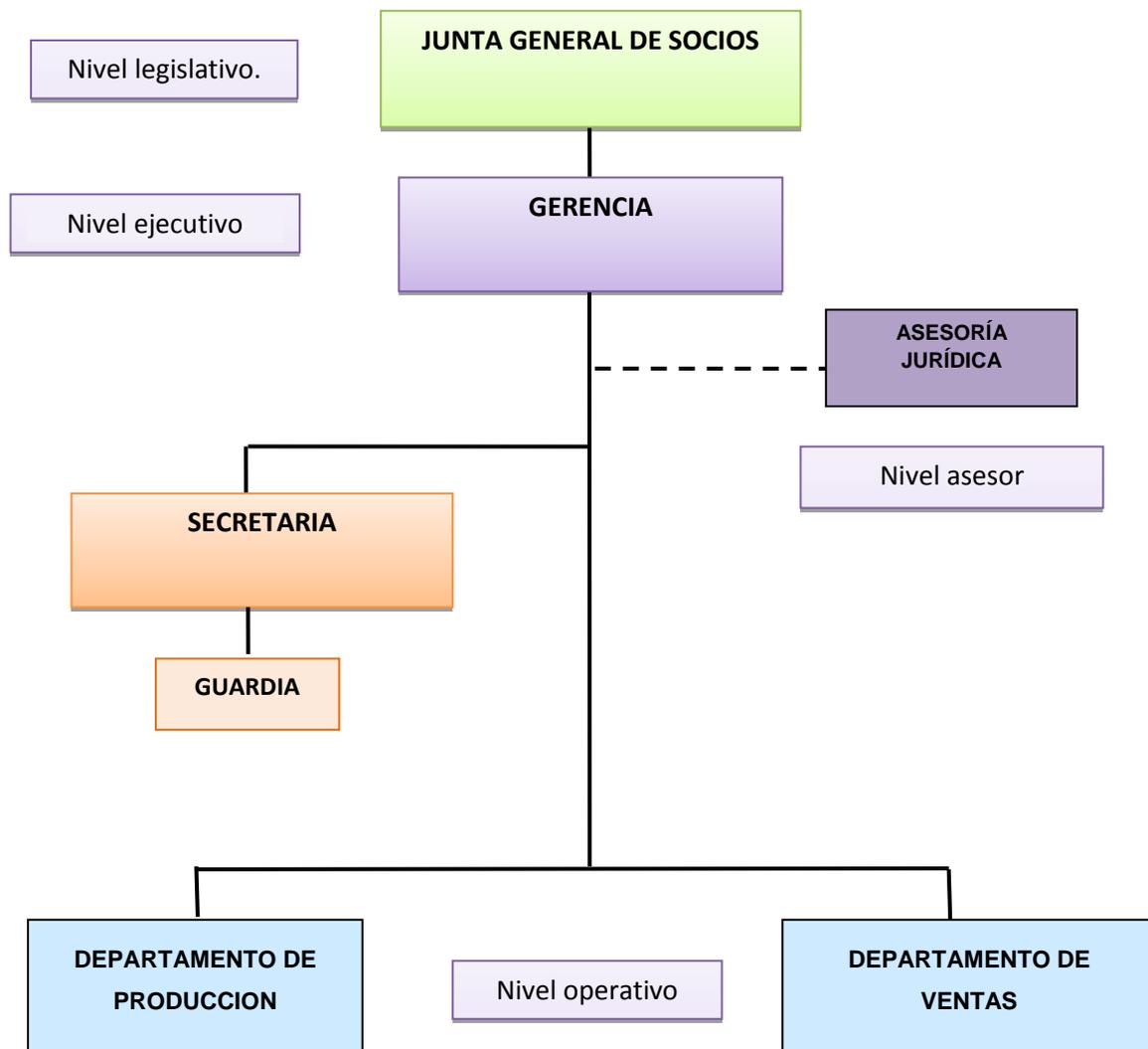
Se indica el cargo y un resumen de las responsabilidades contenidas.

- **Organigrama Posicional (Gráfico 34)**

Se indica el cargo y el sueldo tentativo a percibir.

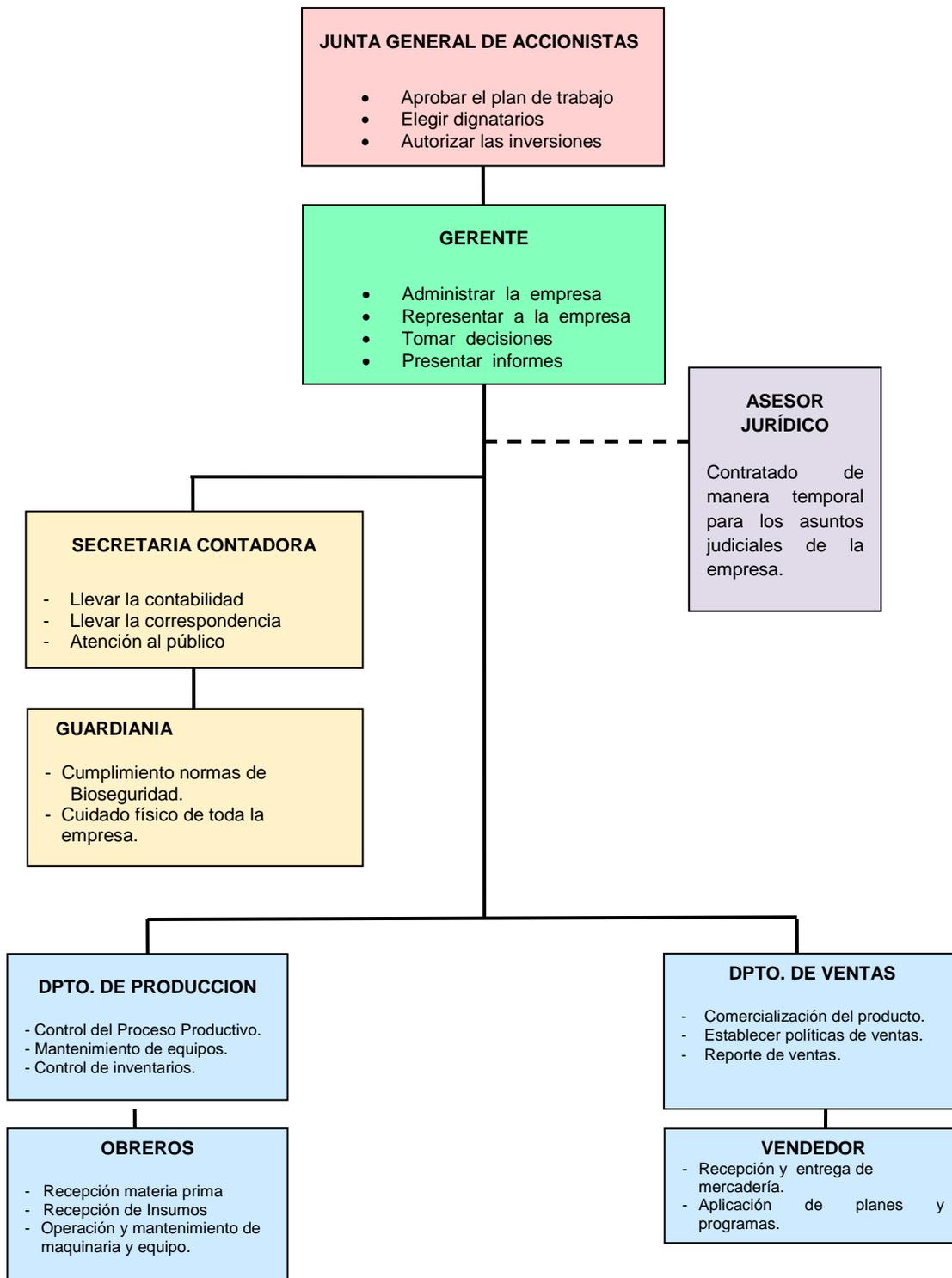
Gráfico No. 33

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA "LAGOPLANT" CÍA. LTDA.



Elaborado por: Verónica Ríos Merchán.

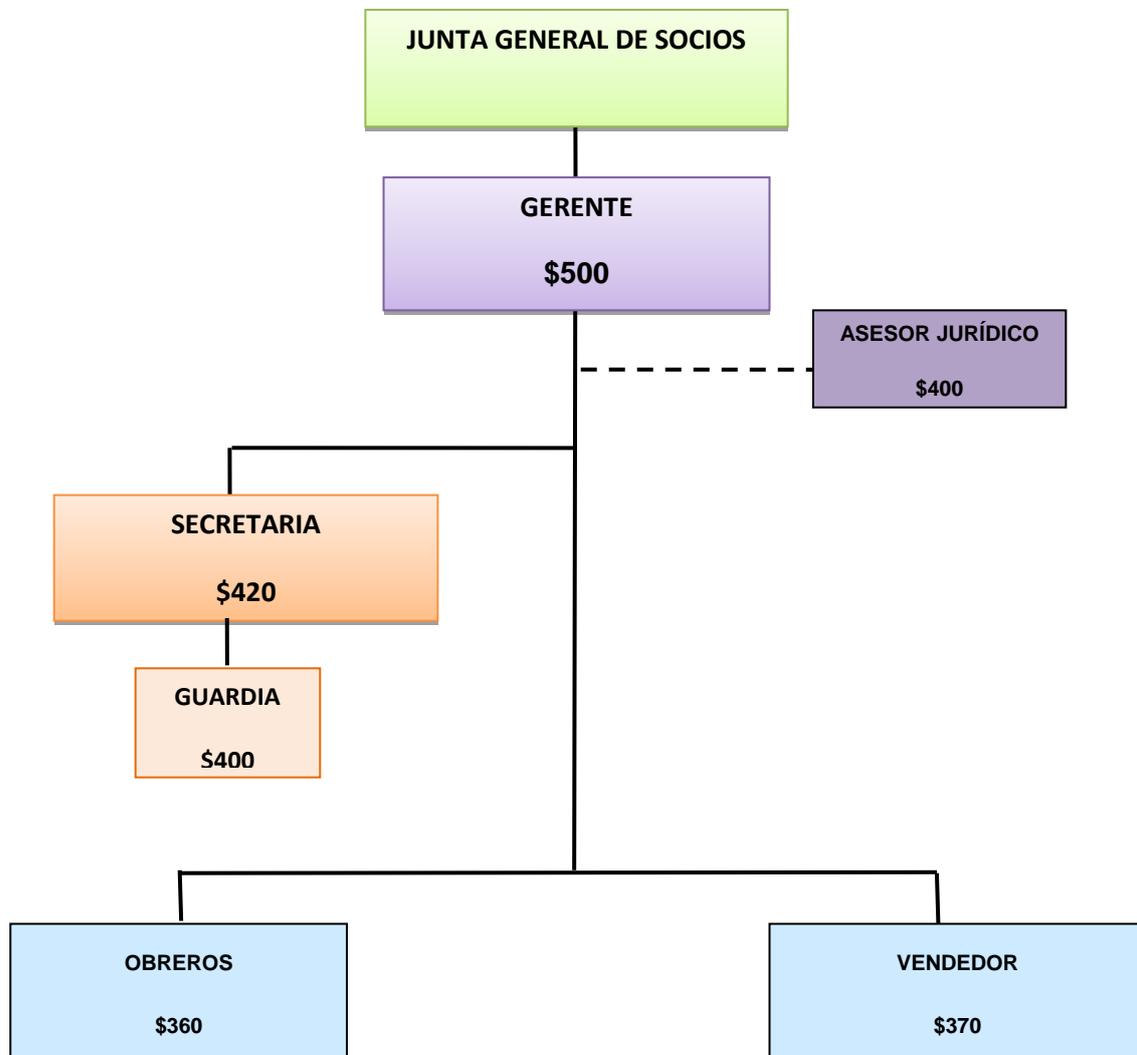
Gráfico No. 34
ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA “LAGOPLANT” CÍA. LTDA.



Elaborado por: Verónica Ríos Merchán.

Gráfico No. 35

ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA "LAGOPLANT" CÍA. LTDA."



Elaborado por: Verónica Ríos Merchán

Manual De Funciones

El manual de funciones permite detallar cada una de las funciones y responsabilidades existentes en todos los niveles estructurales de la empresa, de tal forma que sirva como una base para buscar el perfil más apto entre los futuros postulantes del cargo disponible o vacante.

Por lo antes expuesto, se considera oportuno proponer un Manual de Funciones para la empresa productora de plantas ornamentales “LAGOPLANT”, y que sirva de guía para la contratación de personal de la empresa.

CUADRO No. 51

EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES “LAGOPLANT”	
CÓDIGO	01
Título del Puesto	GERENTE
Nivel de Mando	Ejecutivo
Supervisa a	Todo el Personal
MISIÓN	
Planificar, organizar, controlar y dirigir todas las actividades relacionadas con el giro del negocio, debe buscar nuevas alternativas de crecimiento de la empresa, y manejar los recursos de una forma eficiente y objetiva.	
RESPONSABILIDADES	
✓Representar Jurídicamente a la empresa.	
✓Controlar, supervisa y dirigir las actividades del personal bajo su mando.	
✓Desarrollar políticas internas y normas de conducta para todo el personal.	
✓Coordinar con el resto de cargos las diversas actividades de atención al cliente.	
✓Establecer directrices para el cumplimiento de los estándares de atención a clientes.	
✓Propiciar un ambiente favorable para el correcto desarrollo laboral.	
✓Revisar los reportes y balances generados por la secretaria-contadora.	
✓Y las demás responsabilidades a él encomendadas.	
REQUISITOS MÍNIMOS	
Educación	Universitaria Completa.
Especialización	Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Economía o Afines.
Conocimiento Adicionales	Servicio al Cliente, Manejo de Utilitarios.
Experiencia	De 1 a 2 años en funciones similares.
Edad	De 28 años en adelante.
Iniciativa	Proactivo.
Responsabilidad por Persona	Responderá por el trabajo de toda la empresa.
Lugar de Trabajo	Oficina.

CUADRO No. 52

EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES “LAGOPLANT”	
CÓDIGO	02
Título del Puesto	SECRETARIA – CONTADORA
Nivel de Mando	APOYO
Reporta a	GERENTE
Supervisa a	Servicios Generales y al Guardia de Seguridad
MISIÓN	
Atender al cliente con cortesía y proporcionarle toda la información referente a los servicios que presta la empresa y también manejará la contabilidad de la empresa.	
RESPONSABILIDADES	
✓ Regularizar la documentación del ingreso y salida de los clientes.	
✓ Receptar los valores monetarios por concepto de uso de las instalaciones.	
✓ Redactar y digitar oficios, memorandos, y, circulares de la empresa.	
✓ Comunicar y actualizar al personal los cambios que realice el Gerente.	
✓ Generar los balances mensuales necesarios para presentarlos al Gerente.	
✓ Generar los roles de pago de todos los empleados de la empresa.	
✓ Presentar oportunamente las declaraciones de impuestos ante el SRI.	
✓ Y las demás responsabilidades adheridas al cargo.	
REQUISITOS MÍNIMOS	
Educación	Universitaria Completa
Especialización	Secretariado Ejecutivo o Afines
Conocimiento Adicionales	Servicio al Cliente, Manejo de Utilitarios
Experiencia	1 año en funciones similares
Edad	De 19 años en adelante
Iniciativa	Proactiva
Responsabilidad por Persona	Responder por su propio trabajo
Lugar de Trabajo	Oficina

CUADRO No. 53

EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES “LAGOPLANT”	
CÓDIGO	03
Título del Puesto	ASESOR JURIDICO
Nivel de Mando	ASESOR
Reporta a	GERENTE
Supervisa a	-
MISIÓN	
Representar jurídicamente a la empresa en todos los aspectos legales.	
RESPONSABILIDADES	
✓ Representar legalmente a la empresa.	
✓ Asesorar jurídicamente a los propietarios de la empresa.	
✓ Elaborar los contratos de trabajo.	
✓ Revisar constantemente el estado legal de la empresa.	
✓ Y las demás responsabilidades adheridas al cargo.	
REQUISITOS MÍNIMOS	
Educación	Universidad Completa.
Especialización	Leyes de la Republica.
Conocimiento Adicionales	Servicio al Cliente.
Experiencia	2 años en funciones similares.
Edad	De 25 años en adelante.
Iniciativa	Proactiva.
Responsabilidad por Persona	Responderá por su propio trabajo.
Lugar de Trabajo	En sus propias oficinas

CUADRO No. 54

EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES "LAGOPLANT"	
CÓDIGO	04
Título del Puesto	JEFE DE PRODUCCION
Nivel de Mando	OPERATIVO
Reporta a	GERENTE
Supervisa a	LOS OBREROS
MISIÓN	
Atender y controlar el proceso productivo de la empresa.	
RESPONSABILIDADES	
✓ Guiar a los obreros en el proceso productivo.	
✓ Controlar las actividades del proceso productivo.	
✓ Indicar el uso correcto de las instalaciones.	
✓ Informar de todas las novedades que se presente al Gerente de la Empresa.	
✓ Y las demás responsabilidades adheridas al cargo.	
REQUISITOS MÍNIMOS	
Educación	Bachiller, Universitaria Completa
Especialización	En Agronomía
Conocimiento Adicionales	Servicio al Cliente.
Experiencia	6 meses en cargos similares.
Edad	18 años en adelante.
Iniciativa	Proactiva.
Responsabilidad por Persona	Responderá por su propio trabajo.
Lugar de Trabajo	Área de Producción.

CUADRO No. 55

EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES "LAGOPLANT"	
CÓDIGO	05
Título del Puesto	VENDEDOR
Nivel de Mando	OPERATIVO
Reporta a	SECRETARIA / CONTADORA
Supervisa a	-
MISIÓN	
Atender cordialmente a los clientes.	
RESPONSABILIDADES	
✓ Mantener la sección de venta completamente limpio.	
✓ Explicar y detallar al cliente la calidad del producto que se vende.	
✓ Tomar los pedidos de los clientes y despachar los mismos.	
✓ Comunicar sobre alguna novedad a la Secretaria o Gerente.	
✓ Usar el uniforme en impecables condiciones de aseo y arreglo.	
✓ Y las demás responsabilidades a él encomendadas.	
REQUISITOS MÍNIMOS	
Educación	Bachiller, Universitaria Incompleta.
Especialización	Ventas
Conocimiento Adicionales	Servicio al Cliente.
Experiencia	6 meses en cargos similares.
Edad	18 años en adelante.
Iniciativa	Proactiva.
Responsabilidad por Persona	Responderá por su propio trabajo.
Lugar de Trabajo	Sección Ventas de la empresa.

CUADRO No. 56

EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES "LAGOPLANT"	
CÓDIGO	06
Título del Puesto	OBRERO
Nivel de Mando	OPERATIVO
Reporta a	JEFE DE PRODUCCION
Supervisa a	-
MISIÓN	
Realizar de todo el proceso productivo de las plantas ornamentales en el área de producción.	
RESPONSABILIDADES	
✓ Mantener en perfecto estado de aseo y limpieza las instalaciones del Área de Producción.	
✓ Realizar todos los pasos del proceso productivo.	
✓ Recibir toda la materia prima a fin de iniciar el proceso productivo.	
✓ Informar del uso indebido de las instalaciones.	
✓ Y las demás responsabilidades a él encomendadas.	
REQUISITOS MÍNIMOS	
Educación	Bachiller
Especialización	-
Conocimiento Adicionales	Trabajo en viveros
Experiencia	6 meses en cargos similares.
Edad	18 años en adelante.
Iniciativa	Proactiva.
Responsabilidad por Persona	Responderá por su propio trabajo.
Lugar de Trabajo	Invernaderos

CUADRO No. 57

EMPRESA PRODUCTORA DE PLANTAS ORNAMENTALES "LAGOPLANT"	
CÓDIGO	07
Título del Puesto	GUARDIA DE SEGURIDAD
Nivel de Mando	APOYO
Reporta a	SECRETARIA – CONTADORA
Supervisa a	-
MISIÓN	
Vigilar y mantener la seguridad de los clientes internos y externos, así como del cuidado de los bienes de la empresa.	
RESPONSABILIDADES	
✓ Coordinar las actividades de seguridad con la Gerencia.	
✓ Informar a la empresa de monitoreo cualquier novedad que se presente.	
✓ Tratar al cliente con respeto y cortesía.	
✓ Direccionar a los clientes al área de recepción.	
✓ Proporcionar apoyo al personal de la empresa.	
✓ Informar el mal uso de las instalaciones y de equipos de la empresa.	
✓ Mantener su uniforme o vestimenta en las horas de trabajo.	
✓ Y las demás responsabilidades a él encomendadas.	
REQUISITOS MÍNIMOS	
Educación	Bachiller
Especialización	-
Conocimiento Adicionales	Manejo de Armamento.
Experiencia	1 año en cargos similares.
Edad	18 años en adelante.
Iniciativa	Proactiva.
Responsabilidad por Persona	Responderá por su propio trabajo.
Lugar de Trabajo	Toda la empresa

ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

INVERSIONES

El estudio financiero determina el monto total de la inversión y el financiamiento que se puede realizar, esto se hace en función a los requerimientos de los recursos humanos, materiales y físicos, necesarios para poder cubrir la capacidad instalada de producción durante un ejercicio económico y a lo largo de la vital útil de la empresa. Esta determinación cuantitativa la obtenemos basados en los estudios anteriores. Para lo cual se consideran tres tipos de inversiones que tendrá el proyecto: Los Activos Fijos, Activos Intangibles o Diferidos y el Activo Circulante o Capital de Trabajo.

a) ACTIVOS FIJOS O TANGIBLES.

Las inversiones en activos fijos, serán todas aquellas que se realizan en bienes tangibles y que se utilizarán en el proyecto, las cuales se clasifican de la siguiente manera:

- **Terrenos.** la inversión realizada en terreno para el presente caso es la valoración comercial del mismo. El monto asciende a \$5482,50.

Cuadro N° 58**Terrenos**

TERRENO			
DETALLE	M²	V/UNIT	TOTAL
Invernadero 1	105	8,50	892,50
Invernadero 2	77	8,50	654,50
Invernadero 3	105	8,50	892,50
Contabilidad / Secretaria / Gerencia.	56	8,50	476,00
Bodega	28	8,50	238,00
Baños	14	8,50	119,00
Ventas	140	8,50	1190,00
Espacio	120	8,50	1020,00
TOTAL	645		5482,50

Fuente: Departamento de Avaluos y Catrastos del cantón Lago Agrio.

Elaborado por: Verónica Ríos Merchán

- **Edificaciones.** son todas las construcciones que se deben realizar en la empresa como son: los invernaderos y las instalaciones del Area Admistrativa, los mismos que incluye el costo de mano de obra y el respectivo material que se va a utilizar en cada una de las areas. Cuyo montor asciende a USD 36857,66.

Cuadro N° 59**Edificaciones**

CONSTRUCCIONES			
DETALLE	M²	V/UNIT	TOTAL
Invernaderos	287	8,18	2347,66
Contabilidad / Secretaria / Gerencia.	56	145,00	8120,00
Bodega	28	145,00	4060,00
Baños	14	145,00	2030,00
Ventas	140	145,00	20300,00
TOTAL	525		36857,66

Fuente: Cámara de Construcción de Lago Agrio.

Elaborado por: Verónica Ríos Merchán

- **Maquinaria y Equipo**

De acuerdo al presente estudio técnico el presupuesto para maquinaria y equipo asciende a USD 5510,10 dólares.

CUADRO No. 60
MAQUINARIA Y EQUIPO

1. Área de Producción			
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Equipo de Agua de Riego por Goteo	2.230,00	1	2.230,00
Planta Eléctrica Powermate. PM0103005 3000 W	3.280,00	1	3.280,00
TOTAL			5510,00

Fuente: Locales Comerciales de Lago Agrio.

Elaborado por: Verónica Ríos Merchán

- **Equipos de Oficina**

A continuación detallamos la adquisición de *equipos de oficina*, que son necesarios para la ejecución de las actividades en el Área Administrativa y Ventas de la empresa, lo cual describimos a continuación y cuyo valor asciende a USD. 674,00.

CUADRO No. 61
EQUIPO DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
AREA DE OFICINAS			
Calculadora Sumadora de Escritorio	122,00	2	244,00
Teléfono PANASONIC	80,00	2	160,00
Perforadora	8,00	2	16,00
Grapadora	4,00	2	8,00
Sellos	3,00	2	6,00
Papeleras	16,00	2	32,00
AREA DE VENTAS			
Teléfono PANASONIC	80,00	1	80,00
Calculadora Sumadora de Escritorio	122,00	1	122,00
Sellos	3,00	2	6,00
TOTAL			674,00

Fuente: Locales Comerciales de Lago Agrio.

Elaborado por: Verónica Ríos Merchán

▪ Equipos de Computación

A continuación enunciamos la adquisición de *equipos de computación*, que son necesarios para la ejecución de las actividades en las diferentes áreas de la empresa, cuyo monto asciende a USD. 2.052,00.

CUADRO No. 62
EQUIPO DE COMPUTACION

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
AREA DE OFICINAS			
Computadoras de Escritorio CORE 13.	850,00	2	1700,00
Impresora CANON PIXMA.	96,00	2	192,00
UPS y Regulador de Voltaje	80,00	2	160,00
TOTAL			2052,00

Fuente: Locales Comerciales de Lago Agrio.

Elaborado por: Verónica Ríos Merchán

▪ Muebles y Enseres

Los *muebles y enseres* que son requeridos para la ejecución de las actividades en las diferentes áreas de la empresa, ascienden a USD. 1020,00

CUADRO No. 63
MUEBLES Y ENSERES

1. Área de Gerencia			
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Escritorios de Madera Semi Ejecutivos.	80,00	1	80,00
Archivador Metálico	46,00	1	46,00
Sillón de Escritorio Semi Ejecutivo Giratorio	66,00	1	66,00
Sillas Plásticas	10,00	3	30,00
Cesto de Basura	6,50	1	06,50
Extinto de 10 libras	23,50	1	23,50
SUBTOTAL (1/3)			252,00

2. Área de Contabilidad y Secretaria			
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Escritorios de Madera 2 Gavetas	75,00	1	75,00
Sillón de Escritorio Giratorio	58,00	1	58,00
Archivador Metálico	46,00	2	92,00
Sillas Plásticas	10,00	2	20,00
Cesto de Basura	6,50	2	13,00
Extintor de 10 libras	23,50	1	23,50
SUBTOTAL (2/3)			281,50

3. Área de Producción			
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Sillas Plásticas	10,00	6	60,00
Cesto de Basura	6,50	3	19,50
Mesas de Madera	26,00	3	78,00
Bancas de Madera	12,00	3	36,00
Stand Metálico (Bodega)	120,00	2	240,00
Extintor de 12 libras	26,50	2	53,00
SUBTOTAL (3/3)			486,50
TOTAL			1020,00

Fuente: Locales Comerciales de Lago Agrio.

Elaborado por: Verónica Ríos Merchán

▪ Herramientas de Trabajo

Comprende la adquisición de activos que se destinarán para el uso del área de producción. Este valor asciende a USD. 616,70.

**CUADRO No. 64
HERRAMIENTAS DE TRABAJO**

Área de Producción			
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Flexómetro	12,60	2	25,20
Medidor de Riego ORBIT	64,00	1	64,00
Bomba de Fumigación manual	78,50	1	78,50
Azadón dos puntas TRAMONTINA	24,00	3	72,00
Desmalezador manual ROOTS GARDEN	13,60	3	40,80
Pulverizador manual	2,40	3	7,20
Tijera de Poda	12,50	3	37,50
Barre Hojas GILI	22,50	3	67,50
Manguera RAUSOL	36,50	3	109,50
Regador Manual	15,50	3	46,50
Carretillas	34,00	2	68
TOTAL			616,70

Fuente: Almacenes de la Localidad
Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Resumen de Inversiones de los Activos Fijos

A continuación enunciamos el resumen de inversiones de los Activos Fijos, cuyo valor se estima en USD. 54823,50.

**CUADRO No. 65
RESUMEN DE INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS**

ACTIVOS	MONTO
TERRENO	5482,50
EDIFICACIONES	36857,66
MAQUINARIA Y EQUIPO	5510,00
EQUIPO DE OFICINA	674,00
EQUIPO DE COMPUTACION	2052,00
MUEBLES Y ENSERES	1020,00
HERRAMIENTAS DE TRABAJO	616,70
IMPREVISTOS 5%	2610,64
TOTAL	54823,50

Fuente: Del Cuadro 57 al Cuadro 63.
Elaboración: Verónica Ríos Merchán

INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS

Los activos diferidos son los denominados intangibles, y se relacionan con los gastos ocasionados en la fase pre-operativa del proyecto, específicamente los gastos en los que se incurrirá por concepto de *trámites administrativos*. A continuación se detallará cada uno de estos gastos en forma pormenorizada.

- **Permiso de Construcción.**

Este rubro comprende el obtener por parte del Municipio del cantón Lago Agrio, el permiso de construcción de las instalaciones de la empresa, cuya cantidad asciende a **USD. 2.342,50** y se detalla a continuación cada uno de los pasos previos a la obtención del permiso antes mencionado:

**CUADRO 66
PERMISO DE CONSTRUCCION**

DETALLE	COSTO TOTAL
Certificado para Línea de Fábrica (Municipio)	2,50
Diseño de Remodelación Arquitectónico-Planos (Arquitecto)	2.200,00
Aprobación de Planos de Construcción. (Municipio)	120,00
Permiso de Construcción (Municipio)	20,00
TOTAL	2342,50

Fuente: Municipio del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

- **Instalación de Servicios Básicos**

Comprende la instalación de los servicios básicos como: luz, agua y teléfono, para su normal operatividad, este rubro tiene un valor de USD. 415,00.

**CUADRO 67
INSTALACIÓN DE SERVICIOS BÁSICOS**

DETALLE	COSTO TOTAL
Conexión del Medidor de Agua (Municipio)	85,00
Elaboración de Proyecto Eléctrico	150,00
Conexión de los Medidores de Luz, Monofásico (110 voltios) y Bifásico (220 voltios) (Empresa Eléctrica)	125,00
1 Líneas Telefónicas Comerciales (CNT)	55,00
TOTAL	415,00

Fuente: Municipio, Empresa Eléctrica y CNT Agencias de la Provincia de Sucumbíos.
Elaboración: Verónica Ríos Merchán

▪ **Permisos de Funcionamiento**

Para el normal funcionamiento de la empresa productora de plantas ornamentales, requiere de varios permisos de funcionamiento otorgados por los organismos competentes, este rubro asciende a **USD. 83,00**. A continuación se detallan los mismos:

**CUADRO 68
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO**

DETALLE	COSTO TOTAL
Permiso de Funcionamiento (Bomberos)	04,00
Permiso de Funcionamiento de MSP.(Dirección de Higiene)	14,00
Patente Municipal de Lago Agrio	60,00
Permiso de Funcionamiento (Dirección de Higiene-Abasto del Municipio de Lago Agrio)	5,00
TOTAL	83,00

Fuente: Organismos de Control y Regulación del Lago Agrio.
Elaboración: Verónica Ríos Merchán

▪ **Registro en las Entidades de Control y Asociaciones.**

Comprende el registro en el SRI, para la obtención del respectivo RUC, y más entidades de asociación gremial, su valor asciende a USD. 12,00. Se detalla en el siguiente cuadro:

**CUADRO 69
REGISTRO EN ENTIDADES DE CONTROL**

DETALLE	COSTO TOTAL
Afiliación a la Cámara Agricultura de la IV Zona	12,00
Obtención del Ruc (SRI)	0,00
TOTAL	12,00

Fuente: Organismos de Control Local

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

▪ **Costos de Elaboración del Proyecto**

Este rubro consiste en determinar cuantitativamente el valor de la elaboración del proyecto, cuyo rubro asciende a USD. 1.300,00. Tal como se detalla a continuación:

**CUADRO 70
COSTOS DE ELABORACIÓN DEL PROYECTO**

DETALLE	COSTO TOTAL
Recursos Materiales	1000,00
Recursos Tecnológicos	200,00
Estudio Organizacional y Legal	100,00
TOTAL	1.300,00

Fuente: Presupuesto y Financiamiento del Proyecto

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Resumen de Inversiones de los Activos Diferidos

El valor total estimado de los Activos Diferidos, asciende a USD. 4.360,12 Tal como se muestra en el siguiente cuadro:

**CUADRO 71
RESUMEN DE INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS**

ACTIVOS	MONTO
PERMISO DE CONSTRUCCION	2342,50
INSTALACIÓN DE SERVICIOS BÁSICOS	415,00
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	83,00
REGISTRO EN ENTIDADES DE CONTROL Y ASOCIACIÓN	12,00
COSTOS DE ELABORACIÓN DEL PROYECTO	1300,00
IMPREVISTOS 5%	207,62
TOTAL	4360,12

Fuente: Cuadros desde el 48 al 52

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

INVERSIONES EN ACTIVOS CIRCULANTES

Los activos circulantes vienen a ser aquellos activos que sirven y proporcionan a la empresa todos los *recursos necesarios para su normal operación*. Para el siguiente proyecto, los valores de los activos circulantes serán determinados de forma mensual, a continuación detalló los activos circulantes:

▪ **Materia Prima Directa**

Este rubro se refiere de manera específica a la semilla que se utilizará en un mes, esto depende de la cantidad de plantas que se prevé sembrar en un día; y de acuerdo al análisis de la capacidad instalada es de 25 plantas por obrero durante 8 horas diarias; entonces tenemos 25 X 4 (obreros) X 22 (días laborables al mes), total de 2.200 plantas mensuales; a continuación señalamos el rubro respectivo que asciende a **USD. 660,00**.

CUADRO 72
Materia Prima Directa

PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL
Capsulas de semillas para (4 plantas)	550.	1,20	660,00
TOTAL			660,00

Fuente: Almacenes Agripac.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

▪ **Materia Prima Indirecta**

Esta cantidad comprende todos los insumos que se utilizarán en el proceso de plantación y cuidado de las plantas ornamentales, cuya cantidad asciende a **USD. 1776,68**. Tal como se detalla en los siguientes cuadros:

CUADRO 73

CANTIDAD DE COMPOST (ABONO NATURAL A UTILIZARSE)						
Detalle	Libra de COMPOST X planta	Libras X día	Libras X mes	Libras X año.	Precio por libra	Precio Total
COMPOST	1 ½	150	3300	39600	0,15	5.940,00

CANTIDAD DE FERTILIZANTE (FRASCOS DE 1500 ml.) A UTILIZARSE						
Detalle	Plantas por Frasco.	Frascos X día	Frascos X mes	Frascos X año.	Precio por Frasco	Precio Total
FERTILIZANTE DE 1500 ml.	80	1,25	27,50	330	7,00	2310,00

CANTIDAD DE INSECTICIDA (FRASCOS DE 750 ml.) A UTILIZARSE						
Detalle	Plantas por Frasco	Frascos X día	Frascos X mes	Frascos X año	Precio por Frasco	Precio Total
INSECTICIDA DE 750 ml.	60	1,60	36,66	439,99	8,00	3519,99

CANTIDAD DE AGUA A UTILIZARSE EN EL RIEGO PARA LAS PLANTAS ORNAMENTALES

Detalle	Rango Base Consumo agua por mes	Rango Base Consumo agua por año	Valor unitario de m3 del consumo de agua	Total consumo agua mensual	Total consumo agua anual
Agua Potable	160	1920	0,32	51,20	614,40

CUADRO 74
Resumen Materia Prima Indirecta

PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	Costo Mensual
Compost	3300 lb.	0,15	495,00
Fertilizante de 1500 ml.	27,50 u.	07,00	192,50
Insecticida de 750 ml.	36,66 u.	08,00	293,28
Agua	160 m3.	00,32	51,20
Macetas de Plástico	2000	00,35	700,00
Par de Botas	3 p.	08,50	25,50
Par de Guantes	6 p.	03,20	19,20
TOTAL			1776,68

Fuente: Almacenes Agripac

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

▪ **Mano de Obra Directa**

La cantidad por concepto de pago de salarios al personal que tiene relación directa con el proceso de producción, este valor es de USD. 1808,56 por cada mes de labores. Tal como se detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO 75
MANO DE OBRA DIRECTA

Total de Ingresos								
No.	Cargo	Sueldo	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal IESS 12,15%	Total de Ingresos	Total Mano de Obra Directa x 4 Obreros
1	Obrero No. 1	340,00	28,33	28,33	14,17	41,31	452,14	1808,56

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales y Comisión Sectorial No. 5

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

- **Mano Obra Indirecta**

La mano de Obra Indirecta comprende el rubro que se origina por concepto de pago de salarios al personal que en forma indirecta participa en el proceso de producción, este valor es de USD. 593,00 por cada mes de labores. Tal como se detalla en el siguiente cuadro:

**CUADRO 76
MANO DE OBRA INDIRECTA**

Total de Ingresos								
No.	Cargo	Sueldo	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal IESS 12,15%	Total de Ingresos	Total Mano de Obra Indirecta
1	Jefe de Producción	450,00	37,50	28,33	22,50	54,67	593,00	593,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales y Comisión Sectorial No. 5

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

- **Gastos de Administración**

Los Gastos de Administración están relacionados con los valores generados por los salarios del personal administrativo y ventas (USD. **2.522,81**), y los gastos de suministros de oficina de la empresa (USD. **108,30**), por lo que el valor total es de USD. **2631,20** mensualmente. A continuación se detalla el rol de pagos del personal administrativo y los suministros de oficina posteriormente:

CUADRO 77
GASTOS ADMINISTRATIVOS
Salarios del Personal Administrativo

Total de Ingresos								
No.	Cargo	Sueldo	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal IESS 12,15%	Total de Ingresos	Total Mano de Obra Indirecta
1	Gerente	800	66,67	28,33	33,33	97,20	1025,53	1025,53
2	Secretaria Contadora	450	37,50	28,33	22,50	54,67	593,00	593,00
3	Guardia	340	28,33	28,33	14,17	41,31	452,14	452,14
4	Vendedora	340	28,33	28,33	14,17	41,31	452,14	452,14
	Subtotal 1/2							2522,81

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales y Comisión Sectorial No. 5

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

CUADRO 78
GASTOS ADMINISTRATIVOS
Suministros de Oficina

DETALLE	Cantidad	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Resma de Papel Bon	01	03,50	03,50
Cartucho de Impresora Negro	02	12,50	25,00
Cartucho de Impresora a Colores	02	15,50	31,00
Lápices	06	0,20	1,20
Esferos	06	0,20	1,20
Grapas	01 Caja	0,80	0,80
Clips	01 Caja	1,20	1,20
Libreta de Notas	04	1,60	6,40
Facturero (100 facturas)	5	7,00	35,00
Carpetas de Archivo	06	0,50	03,00
SUBTOTAL 2/2			108,30
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS			2631,11

Fuente: Empresas de la Localidad

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

▪ Costos Indirectos

Los Costos Indirectos son los rubros que tienen que realizarse en los siguientes aspectos: implementos de limpieza y mantenimiento y pago de servicios básicos. Este valor asciende a **USD. 173,60** por cada mes de operación en la Empresa.

CUADRO 79
Costos Indirectos

DETALLE	VALOR TOTAL
Implementos y Productos de Aseo	30,00
Energía Eléctrica	80,00
Teléfono	30,00
Internet	33,60
TOTAL	173,60

Fuente: Empresas y Comercios del cantón Lago Agrio.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

▪ Gastos de Ventas

Los Gastos de Ventas comprenden los valores a desembolsar por concepto de publicidad que se dé a la empresa por 1 mes, este valor es de USD. 1560,00.

CUADRO 80
Gastos de Ventas

MEDIO PUBLICITARIO	NOMBRE DEL MEDIO	VALOR UNITARIO POR SPOTS	TOTAL A CANCELAR POR MES
Televisión	Televisión Pública	20	960,00
Radio	Sucumbíos	5	600,00
TOTAL			1560,00

Fuente: Medios de Comunicación de la Provincia de Sucumbíos.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Resumen de Inversiones de los Activos Circulantes

El valor total estimado de los Activos Circulantes, que son considerados para un mes de trabajo de la empresa, es de USD. 9663,10. Tal como se detalla en el cuadro:

CUADRO 81
RESUMEN DE INVERSIONES EN ACTIVOS CIRCULANTES

ACTIVOS	MONTO
MATERIA PRIMA DIRECTA	660,00
MATERIA PRIMA INDIRECTA	1776,68
MANO DE OBRA DIRECTA	1808,56
MANO DE OBRA INDIRECTA	593,00
GASTOS DE ADMINISTRACION	2631,11
COSTOS INDIRECTOS	173,60
GASTOS DE VENTAS	600
IMPREVISTOS 5%	412,14
TOTAL	8655,09

Fuente: Cuadros desde el 54 al 61

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO

La inversión inicial de la empresa productora de plantas ornamentales "LAGOPLANT", está determinada, requerirá el valor de USD. 68846,72, y se pormenoriza en un cuadro resumen a continuación:

CUADRO 82
INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO

CUENTAS	EGRESO PARCIAL	EGRESO TOTAL	%
ACTIVOS FIJOS		54823,50	81%
Terreno	5482,50		
Edificaciones	36857,66		
Maquinaria y Equipo	5510,00		
Equipo de Oficina	674,00		
Equipo de Computación	2052,00		
Muebles y Enseres	1020,00		
Herramientas de Trabajo	616,70	52212,86	
Imprevistos 5%		2610,64	
ACTIVOS DIFERIDOS		4360,12	6%
Permiso de Construcción	2342,50		
Instalación de Servicios Básicos	415,00		
Permisos de Funcionamiento	83,00		
Registro en Entidades de Control	12,00		
Costos de Elaboración del Proyecto	1300,00	4152,50	
Imprevistos 5%		207,62	
ACTIVOS CIRCULANTES		8655,09	13%
Materia Prima Directa	660,00		
Materia Prima Indirecta	1776,68		
Mano de Obra Directa	1808,56		
Mano de Obra Indirecta	593,00		
Costos de Administración	2631,11		
Gastos Indirectos	173,60		
Gastos de Ventas	600,00	8055,09	
Imprevistos 5%		412,14	
INVERSIÓN TOTAL		67838,71	

Fuente: Cuadro 65,71 y 81.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

FINANCIAMIENTO

En el financiamiento debemos de considerar el valor total de la inversión Inicial del Proyecto que es de USD. 67838,71; y por este valor se hace necesario hacer uso de fuentes de financiamiento internas y externas para la ejecución del presente proyecto. Para lo cual se ha previsto que el financiamiento sea con aportes propios de los inversionistas y con un crédito otorgado por el Banco Nacional de Fomento, el mismo que será para un plazo de 10 años, con el 10,00% de Tasa Activa Efectiva Referencial Comercial y los pagos serán en forma semestral.

CUADRO Nº 83
FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN		
FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Crédito BNF	25000,00	36,85%
Capital social	42838,71	63,15%
TOTAL	67838,71	100%

FUENTE: Banco Nacional de Fomento, Sucursal Lago Agrio.

ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

CUADRO No. 84
TABLE DE ARMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO EN AL BANCO NACIONAL DE FOMENTO (BNF)

Cuota	Saldo Inicial	Interés	Cuota de Amortiz.	Capital Amortizado	Valor a Pagar
1	25,000.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	2,500.00
2	23,750.00	1,187.50	1,250.00	2,500.00	2,437.50
3	22,500.00	1,125.00	1,250.00	3,750.00	2,375.00
4	21,250.00	1,062.50	1,250.00	5,000.00	2,312.50
5	20,000.00	1,000.00	1,250.00	6,250.00	2,250.00
6	18,750.00	937.50	1,250.00	7,500.00	2,187.50
7	17,500.00	875.00	1,250.00	8,750.00	2,125.00
8	16,250.00	812.50	1,250.00	10,000.00	2,062.50
9	15,000.00	750.00	1,250.00	11,250.00	2,000.00
10	13,750.00	687.50	1,250.00	12,500.00	1,937.50
11	12,500.00	625.00	1,250.00	13,750.00	1,875.00
12	11,250.00	562.50	1,250.00	15,000.00	1,812.50
13	10,000.00	500.00	1,250.00	16,250.00	1,750.00
14	8,750.00	437.50	1,250.00	17,500.00	1,687.50
15	7,500.00	375.00	1,250.00	18,750.00	1,625.00
16	6,250.00	312.50	1,250.00	20,000.00	1,562.50
17	5,000.00	250.00	1,250.00	21,250.00	1,500.00
18	3,750.00	187.50	1,250.00	22,500.00	1,437.50
19	2,500.00	125.00	1,250.00	23,750.00	1,375.00
20	1,250.00	62.50	1,250.00	25,000.00	1,312.50

FUENTE: Banco Nacional de Fomento Sucursal Lago Agrio.

ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

DEPRECIACIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS

La depreciaciones de los activos fijos son el desgaste que sufren los activos, durante la etapa de operación del proyecto, por lo tanto se busca determinar el periodo de vida útil de los mismos, a fin de poder prever su remplazo en forma oportuna.

Con el fin de poder determinar el valor de la depreciación de los activos fijos, se usará el método de la línea recta, el mismo que se lo detalla en la siguiente fórmula:

Depreciación Anual	=	$\frac{\text{Valor del Activo} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida útil del Activo}}$
--------------------	---	---

Además debemos de considerar los porcentajes de depreciación anual establecidos por el Servicio de Rentas Internas (SRI), estos porcentajes son los siguientes:

**CUADRO 85
DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS**

ACTIVO	% DEPRECIACIÓN ANUAL	VIDA ÚTIL (Años)
Terreno	0	0
Edificaciones	5%	20
Maquinaria y Equipo	10%	10
Equipos de Oficina	10%	10
Equipo de Computación	33%	3
Muebles y Enseres	10%	10
Herramientas	10%	5

Fuente: La Tablita Tributaria 2013

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

En los cuadros resúmenes detallamos las depreciaciones de los activos fijos, del año No. 1 al No. 3; del Año No. 4 al No. 6; del Año No. 7 al No. 9 y del Décimo Año, conforme la vida útil del equipo de computación y de las herramientas.

**CUADRO 86
RESUMEN DE DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS AÑO 1 – 3**

ACTIVO	% DEPRECIACIÓN	VIDA ÚTIL (Años)	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION ANUAL
Edificaciones	5%	20	36857,66	1842,88	1750,73
Maquinaria y Equipo	10%	10	5510,00	551,00	495,90
Equipo de Oficina	10%	10	674,00	67,40	60,66
Equipo de Computación	33%	3	2052,00	677,16	458,28
Muebles y Enseres	10%	10	1020,00	102,00	91,80
Herramientas	10%	5	616,70	61,67	111,00
TOTAL			46.730,36	3302,11	2968,37

Fuente: Cuadro 82

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

CUADRO 87
RESUMEN DE DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS PARA LOS AÑOS 4 – 6

ACTIVO	% DEPRECIACIÓN	VIDA UTIL (Años)	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION ANUAL
Edificaciones	5%	20	36857,66	1842,88	1750,73
Maquinaria y Equipo	10%	10	5510,00	551,00	495,90
Equipo de Oficina	10%	10	674,00	67,40	60,66
Equipo de Computación	33%	3	2.222,73	733,50	496,40
Muebles y Enseres	10%	10	1020,00	102,00	91,80
Herramientas	10%	5	686,04	68,60	123,48
TOTAL			46.970,43	3365,38	3018,97

Fuente: Cuadro 82

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

- El nuevo rubro de depreciación de las herramientas se la considera a partir del 6 año.

CUADRO 88
RESUMEN DE DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS PARA LOS AÑOS 7 – 9

ACTIVO	% DEPRECIACIÓN	VIDA UTIL (Años)	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION ANUAL
Edificaciones	5%	20	36857,66	1842,88	1750,73
Maquinaria y Equipo	10%	10	5510,00	551,00	495,90
Equipo de Oficina	10%	10	674,00	67,40	60,66
Equipo de Computación	33%	3	2407,66	794,52	537,71
Muebles y Enseres	10%	10	1020,00	102,00	91,80
Herramientas	10%	5	686,04	68,60	123,48
TOTAL			47155,36	3426,40	3060,28

Fuente: Cuadro 82

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

CUADRO 89
RESUMEN DE DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS PARA EL AÑO 10

ACTIVO	% DEPRECIACIÓN	VIDA UTIL (Años)	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION ANUAL
Edificaciones	5%	20	36857,66	1842,88	1750,73
Maquinaria y Equipo	10%	10	5510,00	551,00	495,90
Equipo de Oficina	10%	10	674,00	67,40	60,66
Equipo de Computación	33%	3	2607,98	860,63	582,44
Muebles y Enseres	10%	10	1020,00	102,00	91,80
Herramientas	10%	5	686,04	68,60	123,48
TOTAL			47355,68	3492,51	3105,01

Fuente: Cuadro 82

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

AMORTIZACIÓN DE LOS ACTIVOS DIFERIDOS

La amortización de los Activos Diferidos se realizará a la medida en que se va requiriendo su renovación del activo, generalmente la calculamos para la vida útil del proyecto (10 años), cuyo valor es de USD. 436,01.

CUADRO 90
AMORTIZACION ACTIVOS DIFERIDOS

DENOMINACIÓN	VIDA UTIL (Años)	VALOR DEL ACTIVO	VALOR DEL ACTIVO
Activo Diferido	10	4360,12	436,01

Fuente: Cuadros N° 83

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

ANÁLISIS DE COSTOS

El análisis de costos permite identificar el costo real del producto durante un periodo contable, cuyos resultados servirán para poder fijar una política de precios del producto en este caso, el precio de las plantas ornamentales en el mercado. Este análisis se basará en los costos de producción y costos de operación. A continuación detallamos a cada uno de ellos.

COSTOS DE PRODUCCION

Son los valores económicos que realiza la empresa productora de plantas ornamentales; estos a su vez tienen que ser incorporados al producto a ofertar, para que de esta forma sean entregados al consumidor final como producto terminado. Entre ellos tenemos el costo primo y los costos indirectos de fabricación.

▪ Costo Primo

Representa los valores económicos generados por la adquisición de aquellos elementos que intervienen directamente en la elaboración del producto en la empresa durante un periodo contable, entre estos elementos, se encuentran la materia prima directa e insumos, y la mano de obra directa. Este valor asciende anualmente a USD. 50942,88.

**CUADRO 91
COSTO PRIMO**

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Materia Prima Directa	660,00	7920,00
Materia Prima Indirecta	1776,68	21320,16
Mano de Obra Directa	1808,56	21702,72
TOTAL	4245,24	50942,88

Fuente: Cuadro 81.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

▪ Costos Indirectos de Fabricación

Representa los valores económicos generados por la adquisición de aquellos elementos que intervienen indirectamente en la producción calculado para un periodo contable, se tiene los mano de obra indirecta, los gastos indirectos y las depreciaciones de los activos fijos, (a excepción de la depreciación del equipo de computación). Este valor asciende anualmente a USD. 11.709,29.

**CUADRO 92
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mano de Obra Indirecta	593,00	7116,00
Gastos Indirectos	173,60	2083,20
Depreciaciones Activos Fijos	209,17	2510,09
TOTAL	766,60	11709,29

Fuente: Cuadro 81

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

COSTOS DE OPERACION

Los costos de operación son aquellos gastos que están destinados al funcionamiento de la empresa y no son considerados como una inversión, sino más bien estos permitirán la continuidad de las actividades de la empresa, a continuación detallamos:

▪ **Gastos de Administración**

Son aquellos gastos que se dan por concepto de sueldos y salarios del personal administrativo, suministros de oficina, depreciaciones del equipo de computación, etc., por el lapso de un periodo contable. Este valor anual es de: 32031,60.

**CUADRO 93
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN**

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldos y Salarios	2522,81	30273,72
Suministros de Oficina	108,30	1299,60
Depreciación de Equipos de Computación	38,19	458,28
TOTAL	2669,30	32031,60

Fuente: Cuadro 77, 78, 86.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

▪ **Gastos de Ventas**

Los gastos de ventas son los gastos de la publicidad de la empresa, Esta cantidad anualmente es de USD. 7200,00. Se detalla en el siguiente cuadro:

**CUADRO 94
GASTOS DE VENTAS**

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad	600,00	7200,00
TOTAL	600,00	7200,00

Fuente: Cuadro 82.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

▪ **Gastos Financieros**

Los gastos financieros se consideran los rubros por concepto de pago de intereses del préstamo al Banco Nacional de Fomento. Según la Tabla de Amortización otorgada por este organismo, se prevé el pago de 2 cuotas semestrales, por lo que para el primer año de operación este valor es de USD. 2437,50. se detalla en el siguiente cuadro:

**CUADRO 95
GASTOS FINANCIEROS**

DETALLE	VALOR SEMESTRAL
Intereses (Primer Semestre)	1250,00
Intereses (Segundo Semestre)	1187,50
TOTAL ANUAL	2437,50

Fuente: Cuadro 84.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Estructura y Clasificación de Costos

La estructura y clasificación de los costos nos permite conocer los valores económicos que se desembolsaran durante un periodo contable, en este caso un año, con el fin de poder distribuir eficientemente los recursos económicos. Por lo tanto considerando la afirmación anterior los costos se pueden clasificar en:

▪ Costos Fijos

Consideramos que los costos fijos son aquellos valores que debe cubrir la empresa, por estar en funcionamiento, pero, sin tomar en cuenta los ingresos generados por la producción y venta del producto.

▪ Costos Variables

Consideramos que los costos variables son aquellos valores que debe incurrir la empresa, en relación a su capacidad de producción y está relacionado con los ingresos generados por las ventas del producto. Detallamos en el siguiente cuadro:

**CUADRO 96
ESTRUCTURA Y CLASIFICACIÓN DE COSTOS**

DESCRIPCIÓN	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
COSTO DEL PRODUCTO			
COSTO PRIMO			
Materias Prima Directa		7920,00	7920,00
Materia Prima Indirecta		21320,16	21320,16
Mano de Obra Directa		21702,72	21702,72
COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN			
Mano de obra Indirecta	7116,00		7116,00
Gastos Indirectos.	2083,20		2083,20
Depreciación de Activos Fijos	2510,09		2510,09
Amortización de Activos Diferidos	436,01		436,01
Imprevistos 5%	3154,41		3154,41
SUBTOTAL	15299,71	50942,88	66242,59
COSTOS DE OPERACIÓN			
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Sueldos y Salarios	30273,72		30273,72
Suministros de Oficina	1299,60		1299,60
Depreciación de Equipos de Computación	458,28		458,28
GASTOS DE VENTAS			
Publicidad	7200,00		7200,00
Imprevistos 5%	1961,58		1961,58
GASTOS FINANCIEROS			
Intereses del Préstamo	2437,50		2437,50
SUBTOTAL	43630,68		43630,68
TOTAL	58930,39	50942,88	109873,27

Fuente: Cuadro desde el 91 al 95.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

El costo total del proyecto es de USD. 109873,27 para el primer año de operaciones del proyecto.

Presupuesto de Costos Proyectado

Es indispensable proyectar los costos obtenidos en el primer año de operatividad de la empresa (USD. 106.005,13) al tiempo de vida útil del proyecto (10 *años*), y de esta manera poder conocer los flujos que se generarán por concepto de egresos.

Para poder realizar esta proyección de los costos a futuro, se tomará en cuenta los datos estimados por El Banco Central del Ecuador, con respecto a la inflación y a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, el crecimiento económico del Ecuador para el año 2013.

- Año 2013, Crecimiento Económico anual estimado 3,80%
- Año 2013, Inflación anual estimada del 2,70%

Con los datos obtenidos se afectará a los costos de Mano de Obra Directa e Indirecta y Sueldos del personal administrativo el 3,80% de crecimiento económico; mientras que al resto de costos se le incrementará el 2,70%, de inflación., *a excepción de los intereses por concepto del crédito de la CFN.*

Posteriormente vamos a detallar en el siguiente cuadro los valores obtenidos de la proyección para los 10 años de vida útil del proyecto:

CUADRO 97
PRESUPUESTO DE COSTOS PROYECTADO A 10 AÑOS

DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
COSTO DEL PRODUCTO										
COSTO PRIMO										
Materias Primas Directa	7920,00	8133,84	8353,45	8578,99	8810,62	9048,51	9292,81	9543,71	9801,39	10066,02
Materia Prima Indirecta	21320,16	21895,80	22486,98	23094,12	23717,66	24358,03	25015,69	25691,11	26384,77	27097,16
Mano de Obra Directa	21702,72	22527,42	23383,46	24272,03	25194,36	26151,75	27145,51	28177,03	29247,75	30359,16
COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN										
Mano de Obra Indirecta	7116,00	7386,40	7667,08	7958,42	8260,84	8574,75	8900,59	9238,81	9589,88	9954,29
Gastos Indirectos	2083,20	2139,44	2197,20	2256,52	2317,44	2380,01	2444,27	2510,26	2578,03	2647,63
Depreciación de Activos Fijos	2510,09	2510,09	2510,09	2510,09	2510,09	2522,57	2522,57	2522,57	2522,57	2522,57
Amortización de Activos Diferidos	436,01	436,01	436,01	436,01	436,01	436,01	436,01	436,01	436,01	436,01
Imprevistos 5%	3154,41	3251,45	3351,71	3455,30	3562,35	3673,58	3787,87	3905,97	4028,02	4154,14
SUBTOTAL	66242,59	68280,45	70385,98	72561,48	74809,37	77145,21	79545,32	82025,47	84588,42	87236,98
COSTOS DE OPERACIÓN										
GASTOS ADMINISTRATIVOS										
Sueldos y Salarios	30273,72	31424,12	32618,23	33857,72	35144,31	36479,79	37866,02	39304,92	40798,50	42348,84
Suministros de Oficina	1299,60	1334,68	1370,71	1407,71	1445,71	1484,74	1524,82	1565,99	1608,27	1651,69
Depreciación de Eq. Computación	458,28	458,28	458,28	496,40	496,40	496,40	537,71	537,71	537,71	582,44
GASTOS DE VENTAS										
Publicidad	7200,00	7394,40	7594,04	7799,07	8009,64	8225,90	8447,99	8676,08	8910,33	9150,90
Imprevistos 5%	1961,58	2030,57	2102,06	2178,04	2254,80	2334,34	2418,82	2504,23	2592,74	2686,69
GASTOS FINANCIEROS										
Intereses del Préstamo	2437,50	2187,50	1937,50	1687,50	1437,50	1187,50	937,50	687,50	437,50	187,50
SUBTOTAL	43630,68	44829,55	46080,82	47426,44	48788,36	50208,67	51732,86	53276,43	54885,05	56608,06
COSTO TOTAL	109873,27	113110	116466,80	119987,92	123597,73	127353,88	131278,18	135301,90	139473,47	143845,04

Fuente 1: Cuadro 73

Fuente 2: 3,8 de Crecimiento Económico (CEPAL) y 2,70 % de Inflación anual según el BCE-2013

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

INGRESOS TOTALES

Los ingresos totales son los rubros provenientes de la venta de las plantas ornamentales que genera el proyecto. Los ingresos establecidos para la vida útil de la empresa, se detallan en la tabla de ingresos; para lo cual hay que determinar el precio unitario de venta, considerándose un margen de utilidad bruta por unidad del **40%** con un incremento gradual en cada año por utilidad en función a los costos de producción. Dicho margen de utilidad se ha determinado considerando que al incrementar el costo unitario, el precio final de una planta ornamental sea aceptable dentro del mercado.

COSTOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN

El costo unitario de producción en el presente caso se obtendrá de la división del costo total para el número de plantas ornamentales producidas en forma anual en la empresa.

$$\text{C.U.} = \text{COSTO TOTAL} / \text{NÚMERO UNIDADES PRODUCIDAS}$$

$$\text{C.U.} = 109873,27 / 26400$$

$$\text{C.U.} = 4,16 + 40\% \text{ (Este margen de utilidad es aceptable dentro del mercado)}$$

$$\text{P.V.P.} = 4,16 + 1,66 = \$ 5,82$$

**CUADRO No. 98
INGRESOS TOTALES**

Años	Costos Anuales	Capacidad Utilizada	Costo Unitario	Utilidad 40%	Precio de Venta	Ingresos Totales
1	109873,27	21120	5,20	2,08	7,28	153753,60
2	113110,00	21120	5,35	2,14	7,49	158235,99
3	116466,80	21120	5,51	2,20	7,71	162957,91
4	119987,92	22440	5,34	2,13	7,47	167824,76
5	123597,73	22440	5,50	2,20	7,70	172859,09
6	127353,88	22440	5,67	2,27	7,94	178176,35
7	131278,18	23760	5,52	2,21	7,73	183666,47
8	135301,90	23760	5,69	2,27	7,96	189315,15
9	139473,47	23760	5,87	2,34	8,21	195260,58
10	143845,04	25080	5,73	2,29	8,02	201246,41

FUENTE: Cuadro de Costos y Capacidad Utilizada

ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

El Estado de Pérdidas y Ganancias nos permite comparar los ingresos con los egresos generados en la empresa productora de plantas ornamentales “LAGOPLANT”, en un período de 10 años, mostrando de esta manera las utilidades o pérdidas sufridas en el presente proyecto. A continuación nos referimos a los datos respectivos en el siguiente cuadro:

**CUADRO No. 99
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

PERIODOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por ventas	153753,60	158235,99	162957,91	167824,76	172859,09	178176,35	183666,47	189315,15	195260,58	201246,41
(-) Costo Total	109873,27	113110	116466,8	119987,92	123597,73	127353,88	131278,18	135301,9	139473,47	143845,04
(=) Utilidad bruta ventas	43880,33	45125,99	46491,11	47836,84	49261,36	50822,47	52388,29	54013,25	55787,11	57401,37
(-) 15% Utilidad de trabajadores	6582,05	6768,90	6973,67	7175,53	7389,20	7623,37	7858,24	8101,99	8368,07	8610,21
(=) Utilidad Ante Imp. a la renta	37298,28	38357,09	39517,44	40661,31	41872,16	43199,10	44530,05	45911,26	47419,04	48791,16
(-) 25% Impuesto a la renta	9324,57	9589,27	9879,36	10165,33	10468,04	10799,77	11132,51	11477,82	11854,76	12197,79
(=) Utilidad neta ejercicio	27973,71	28767,82	29638,08	30495,99	31404,12	32399,32	33397,53	34433,45	35564,28	36593,37
(-) 10% reserva legal	2797,37	2876,78	2963,81	3049,60	3140,41	3239,93	3339,75	3443,34	3556,43	3659,34
(=) Utilidad líquida	25176,34	25891,04	26674,27	27446,39	28263,71	29159,39	30057,78	30990,10	32007,85	32934,04

Fuente: Cuadro Nº 97 y 98.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

En el análisis de la Tabla No. 99, del Estado de Pérdidas y Ganancias, se determinó que a lo largo de los 10 años de vida útil del proyecto, la empresa mantiene saldos positivos al finalizar los periodos contables, los mismos que indican la rentabilidad del proyecto. Por lo tanto se concluye que para el primer año de operaciones de la empresa la ganancia positiva es de \$ 25176,34

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio como herramienta de análisis financiero, nos permitirá determinar el punto o momento exacto en que la empresa ha logrado cubrir sus costos operativos con los ingresos generados, es decir, no existe ni ganancias ni pérdidas, el mismo será calculado de forma matemática y en forma gráfica, para ello se usarán los siguientes métodos:

- **En Función de las Ventas**

Guarda relación con el volumen total de la venta del producto y de los ingresos económicos que estos generen.

- **En Función de la Capacidad Instalada**

Es el porcentaje de la capacidad que debe generar la empresa para poder cubrir los diversos productos que este ofrece.

A continuación se realizará la proyección del Punto de Equilibrio, para los años: 1, 5 y 10; estos datos servirán para posteriormente para determinar el punto exacto en el cual la empresa no ha generado ganancias, ni pérdidas.

CUADRO No. 100
PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO

DESCRIPCIÓN	Año 1		Año 5		Año 10	
COSTO DEL PRODUCTO	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE
COSTO PRIMO						
Materias Primas Directa		7920,00		8810,62		10066,02
Materia Prima indirecta		21320,16		23717,66		27097,16
Mano de Obra Directa		21702,72		25194,36		30359,16
COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN						
Mano de Obra Indirecta	7116,00		8260,84		9954,29	
Gastos Indirectos	2083,20		2317,44		2647,63	
Depreciación de Activos Fijos	2510,09		2510,09		2522,57	
Amortización de Activos Diferidos	436,01		436,01		436,01	
Imprevistos 5%	3154,41		3562,35		4154,14	
SUBTOTAL	15299,71	50942,88	17086,73	57722,64	19714,64	67522,34
COSTOS DE OPERACIÓN						
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Sueldos y Salarios	30273,72		35144,31		42348,84	
Suministros de Oficina	1299,60		1445,71		1651,69	
Depreciación de Equipo Computación	458,28		496,40		582,44	
GASTOS DE VENTAS						
Publicidad	7200,00		8009,64		9150,90	
Imprevistos 5%	1961,58		2254,80		2686,69	
GASTOS FINANCIEROS						
Intereses del Préstamo	2437,50		1437,50		187,50	
SUBTOTAL	43630,68		48788,36		56608,06	
TOTAL COSTO PROYECTADO	58930,39	50942,88	65875,09	57722,64	76322,07	67522,34
COSTO TOTAL	109873,27		123597,73		143845,04	

Fuente: Cuadro No. 97

Elaborado: Verónica Ríos Merchán

Punto de Equilibrio - Año N° 1

- En Función de las Ventas

Fórmula:

PE	=	1 -	Costo Fijo Total
			Costo Variable Total
			Ingresos Totales

$$PE = \frac{58930,39}{1 - \frac{50942,88}{153753,60}}$$

$$PE = \frac{58930,39}{1 - 0,33}$$

$$PE = \frac{58930,39}{0,67}$$

$$PE = 87955,80$$

- En Función de la Capacidad Instalada

Fórmula:

PE	=	Costo Fijo Total	x 100
		Ventas Totales - Costo Variable Total	

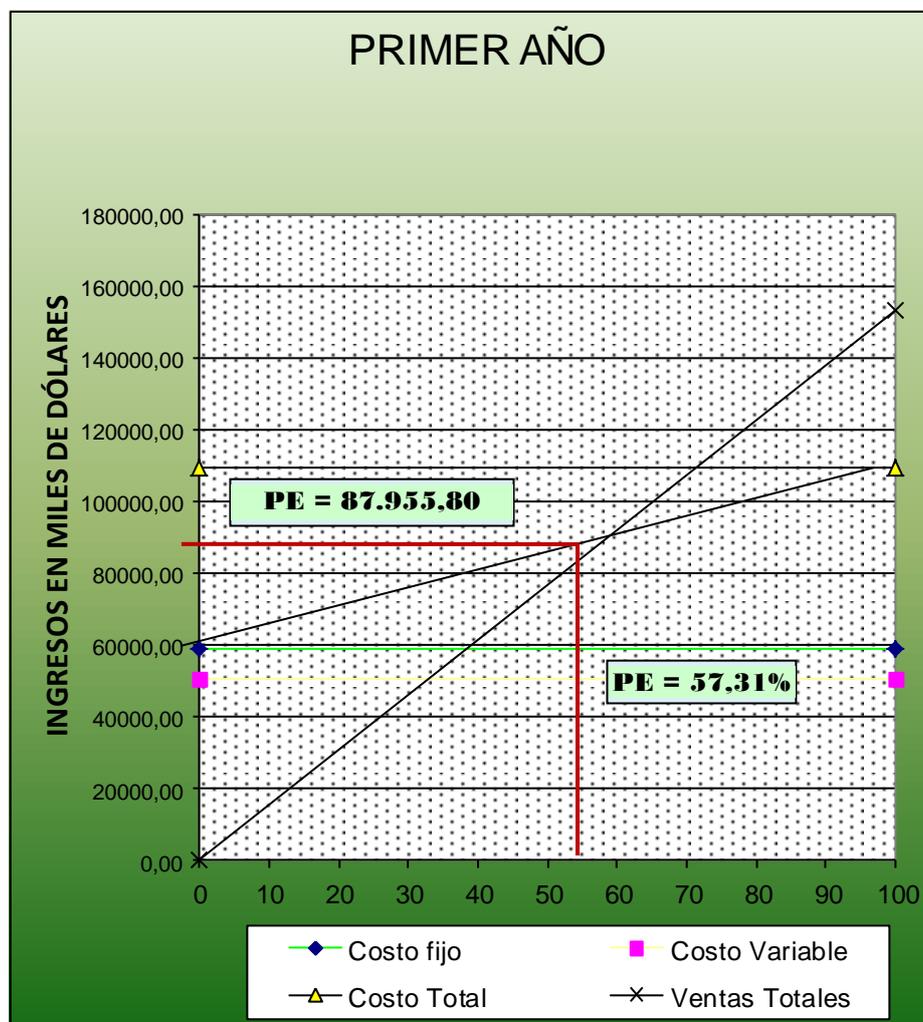
$$PE = \frac{58930,39}{153753,60 - 50942,88} \times 100$$

$$PE = \frac{58930,39}{102810,72} \times 100$$

$$PE = 0,57 \times 100$$

$$PE = 57,31 \%$$

GRÁFICO 36

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO No. 1

Elaborado: Verónica Ríos Merchán

INTERPRETACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO No. 1: El Punto de Equilibrio para el año No. 1, se produce cuando la empresa productora de plantas ornamentales “LAGOPLANT”, trabaje a una Capacidad Instalada del 57,31% y con un ingreso en las ventas de USD. 87.955,80.

Punto de Equilibrio - Año N° 5

- En Función de las Ventas

Fórmula:

PE	=	Costo Fijo Total	
		1 -	Costo Variable Total
		Ingresos Totales	

$$PE = \frac{65875,09}{1 - \frac{57722,64}{172859,09}}$$

$$PE = \frac{65875,09}{1 - 0,33}$$

$$PE = \frac{65875,09}{0,67}$$

$$PE = 98321,02$$

- En Función de la Capacidad Instalada

Fórmula:

PE	=	Costo Fijo Total	x
		Ventas Totales - Costo Variable Total	

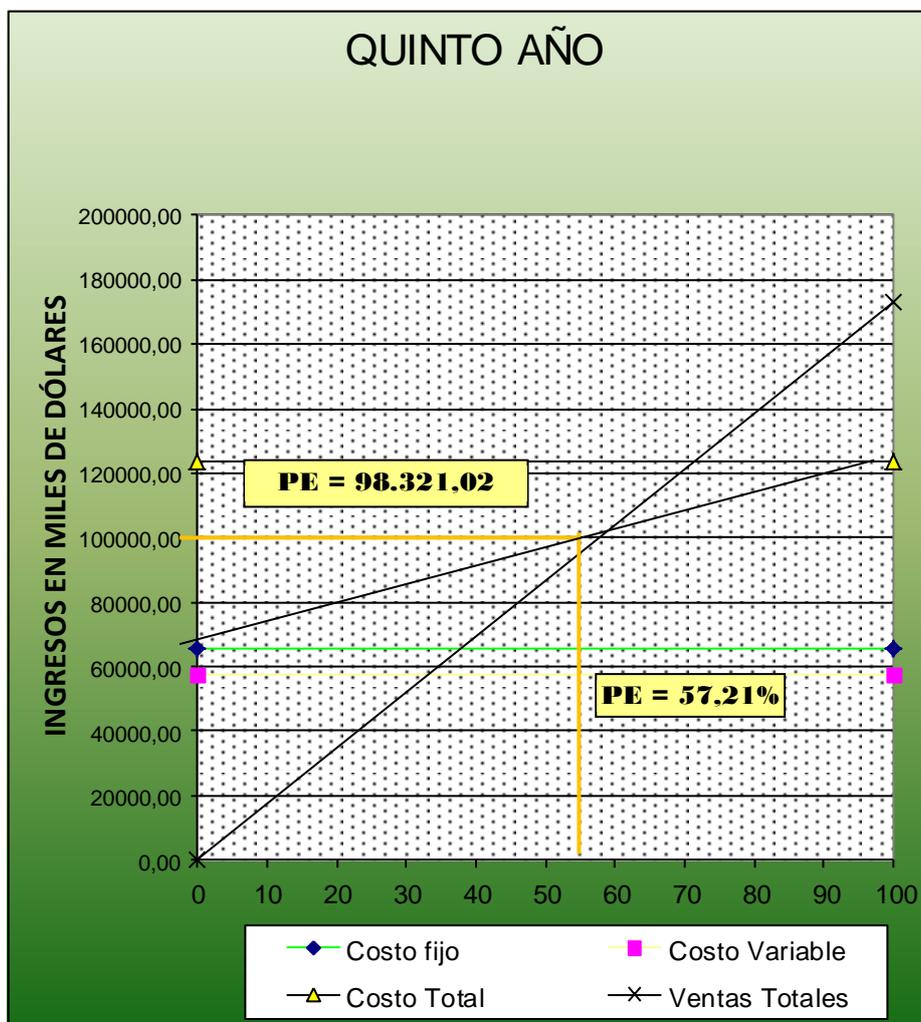
$$PE = \frac{65875,09}{172859,09 - 57722,64} \times 100$$

$$PE = \frac{65875,09}{115136,45} \times 100$$

$$PE = 0,5721 \times 100$$

$$PE = 57,21 \%$$

GRÁFICO 37

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO No. 5.

Elaborado: Verónica Ríos Merchán

INTERPRETACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO No. 5: El Punto de Equilibrio para el año 5, se produce cuando la empresa productora de plantas ornamentales “LAGOPLANT”, trabaje a una Capacidad Instalada del 57,21% y con un ingreso en sus ventas de USD. 98.321,02.

Punto de Equilibrio - Año N° 10

- En Función de las Ventas

Fórmula:

PE	=	Costo Fijo Total	
		1 -	Costo Variable Total
		Ingresos Totales	

$$PE = \frac{76322,07}{1 - \frac{67522,34}{201246,41}}$$

$$PE = \frac{76322,07}{1 - 0,34}$$

$$PE = \frac{76322,07}{0,66}$$

$$PE = 115.639,50$$

- En Función de la Capacidad Instalada

Fórmula:

PE	=	Costo Fijo Total	x 100
		Ventas Totales - Costo Variable Total	

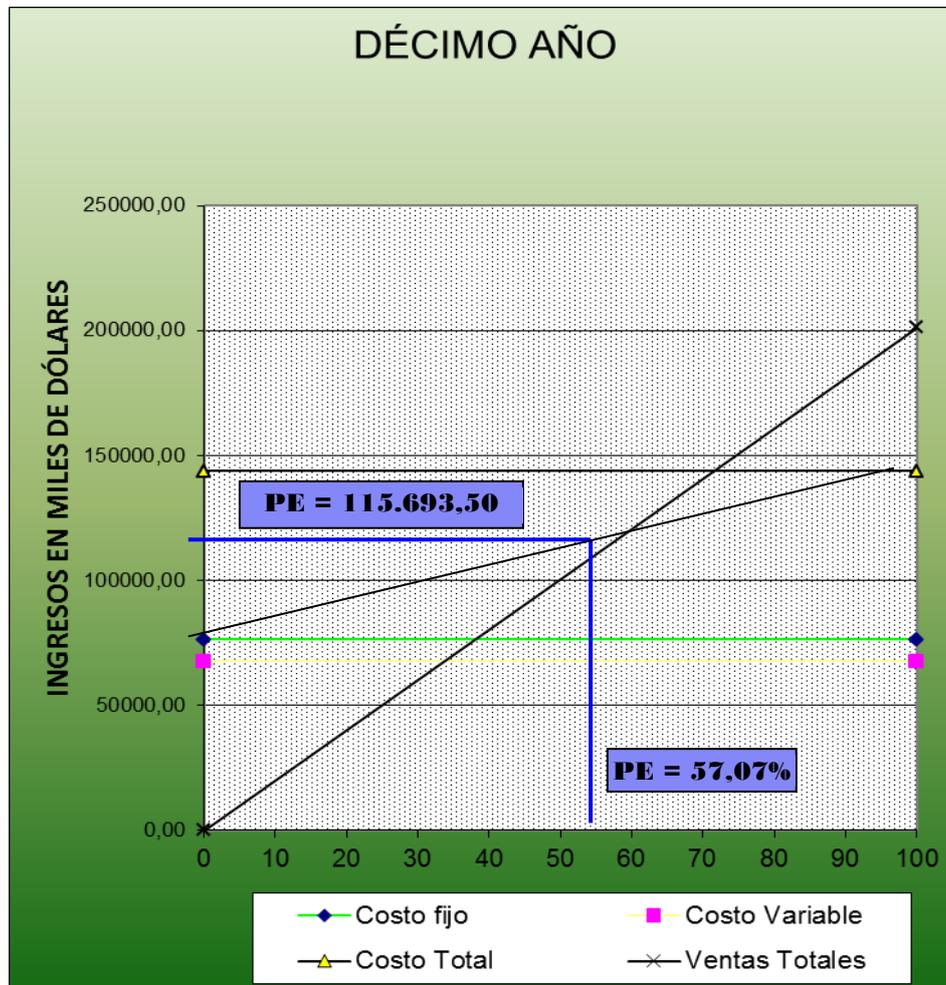
$$PE = \frac{76322,07}{201246,41 - 67522,34} \times 100$$

$$PE = \frac{76322,07}{133724,07} \times 100$$

$$PE = 0,5707 \times 100$$

$$PE = 57,07\%$$

GRÁFICO 38

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO No. 10.

Elaborado: Verónica Ríos Merchán

INTERPRETACION : El Punto de Equilibrio para el año 10, se produce cuando la empresa productora de plantas ornamentales “LAGOPLANT” trabaje a una Capacidad Instalada del 57,07% y con un ingreso en las ventas de USD. 115.693,50.

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera es la parte final de un proyecto de inversión, la misma que permite a través de la aplicación de algunos criterios de evaluación determinar la factibilidad o rentabilidad del proyecto en estudio.

Vamos primeramente a conocer los flujos de caja que se va a generar en la empresa, durante los primeros 10 años de vida útil del proyecto, a continuación se detallan estos flujos en el siguiente cuadro:

CUADRO 101
FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 10 AÑOS

DESCRIPCIÓN	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS											
Ventas		153753,60	158235,99	162957,91	167824,76	172859,09	178176,35	183666,47	189315,15	195260,58	201246,41
Crédito CFN	25000,00										
Capital Propio	42838,71										
Valor Residual				677,16		68,60	733,50			794,52	831,23
TOTAL INGRESOS	67838,71	153753,60	158235,99	163635,07	167824,76	172927,69	178909,85	183666,47	189315,15	196055,10	202077,64
EGRESOS											
Activo Fijo	54823,50										
Activo Diferido	4360,12										
Activo Circulante	8655,09										
Reinversión					2.222,73		686,04	2407,66			2607,98
Presupuesto de Operación		109873,27	113110	116466,80	119987,92	123597,73	127353,88	131278,18	135301,90	139473,47	143845,04
(-) Depreciación y Amortización		3404,38	3404,38	3404,38	3442,50	3442,50	3454,98	3496,29	3496,29	3496,29	3541,02
(+) 25% de Impuesto a la Renta		9324,57	9589,27	9879,36	10165,33	10468,04	10799,77	11132,51	11477,82	11854,76	12197,79
(+) 15% Distribución de Utilidad		6582,05	6768,90	6973,67	7175,53	7389,20	7623,37	7858,24	8101,99	8368,07	8610,21
(+) Amortización del Crédito		2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00
TOTAL DE EGRESOS	67838,71	128279,89	131968,17	135819,83	142051,51	143954,97	148963,06	155176,59	157381,71	162196,30	169761,02
FLUJO DE CAJA	00	25473,71	26267,82	27815,24	25773,25	28972,72	29946,79	28489,88	31933,44	33858,80	32316,62

Fuente: Cuadro 74, 76 y 77.

Elaborado: Verónica Ríos Merchán

Criterios de Evaluación Financiera

▪ Valor Actual Neto (VAN)

Es un indicador financiero que permite anticipar cuantitativamente los futuros ingresos y egresos monetarios que tendrá la empresa y poder determinar si luego de restar la inversión inicial, nos quedaría alguna utilidad positiva. Es importante además mencionar que si el resultado del VAN es igual o mayor a cero el proyecto es rentable, pero si el VAN es menor a cero el proyecto no es conveniente de ejecutar.

Es importante en primera instancia determinar el factor de actualización del proyecto, el mismo que se actualiza periódicamente para los 10 años de vida útil, se realizará este cálculo utilizando la tasa de interés nominal promedio de (12,00%), Entonces se tiene la siguiente fórmula:

FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (FA)
$FA = 1/(1 + i)^n$
En donde:
i = Interés
n = número de periodos

Luego, para determinar el VAN, se usará la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \sum \text{FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADO} - \text{INVERSIÓN INICIAL}$$

Entonces el VAN del proyecto quedaría de la siguiente manera:

**CUADRO 102
VALOR ACTUAL NETO**

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN 12%	VALOR ACTUALIZADO
0	67838,71		
1	25473,71	0,8928571429	22744,38
2	26267,82	0,7971938776	20940,55
3	27815,24	0,7117802478	19798,34
4	25773,25	0,6355180784	16379,37
5	28972,72	0,5674268557	16439,90
6	29946,79	0,5066311212	15171,98
7	28489,88	0,4523492153	12887,37
8	31933,44	0,4038832280	12897,38
9	33858,8	0,3606100250	12209,82
10	32316,62	0,3219732366	10405,09
SUMATORIA			159874,17
INVERSION INICIAL			67838,71
RESULTADO VAN			92035,46

Fuente: Cuadro 101

Elaborado: Verónica Ríos Merchán

El resultado obtenido del VAN es positivo y mayor a cero (92035,46), lo confirma una vez más que el proyecto es factible de desarrollarlo.

▪ **Relación Beneficio Costo**

Permite medir la utilidad que se obtiene por cada unidad monetaria invertida en el proyecto, se debe tomar en cuenta los siguientes escenarios en los que se puede incurrir:

- a. Si es mayor a uno se acepta el proyecto.
- b. Si es menor a uno no se acepta el proyecto.
- c. Si es igual a uno conviene o no conviene realizar el proyecto.

Se detalla el resultado en el siguiente cuadro:

CUADRO 103
RELACIÓN BENEFICIO COSTO (B ó C)

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO	FACT. ACT.	COSTO	INGRESO	FACT. ACT.	INGRESO
	ORIGINAL	12,00%	ACTUALIZADO	ORIGINAL	12,00%	ACTUALIZADO
0						
1	109873,27	0,89	98101,13	153753,6	0,89	137280,00
2	113110	0,80	90170,60	158235,99	0,80	126144,76
3	116466,8	0,71	82898,77	162957,91	0,71	115990,22
4	119987,92	0,64	76254,49	167824,76	0,64	106655,67
5	123597,73	0,57	70132,67	172859,09	0,57	98084,89
6	127353,88	0,51	64521,44	178176,35	0,51	90269,68
7	131278,18	0,45	59383,58	183666,47	0,45	83081,38
8	135301,9	0,40	54646,17	189315,15	0,40	76461,21
9	139473,47	0,36	50295,53	195260,58	0,36	70412,92
10	143845,04	0,32	46314,25	201246,41	0,32	64795,96
			692718,64			969176,70

Fuente: Cuadro 101.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Por lo que se tiene:

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizado}}{\sum \text{Costos Actualizado}} = \frac{969176,70}{692718,64} = 1,39$$

Con los valores obtenidos podemos inferir que la relación Beneficio-Costo para el proyecto es mayor que 1, por lo tanto es financieramente aceptable la ejecución del proyecto, lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá USD. 0,39 centavos de utilidad o ganancia.

▪ **Periodo de Recuperación de Capital**

En el periodo de recuperación del Capital, vamos a conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja, y el monto de la inversión.

CUADRO 104
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

PERIODO	INVERSIÓN	FLUJO NETO DE CAJA	F. ACUMULADO
0	67838,71		
1		25473,71	25473,71
2		26267,82	51741,53
3		27815,24	79556,77
4		25773,25	105330,02
5		28972,72	134302,74
6		29946,79	164249,53
7		28489,88	192739,41
8		31933,44	224672,85
9		33858,80	258531,65
10		32316,62	290848,27
			1527446,48

Fuente: Cuadro 101

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

$$\text{PRC} = \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo del año que supera la Inversión}}$$

$$\text{PRC} = 2 + \frac{67838,71 - 25473,71}{25773,25}$$

$$\text{PRC} = 2 + \frac{42365}{25773,25}$$

$$\text{PRC} = 2 + 1,64$$

$$\text{PRC} = 3,64$$

Entonces se tiene:

$$\text{PRC (Años)} = 3,64 \longrightarrow 3 \text{ años}$$

$$\text{PRC (Meses)} = 0,64 \times 12 = 7,68 \longrightarrow 7 \text{ meses}$$

$$\text{PRC (Días)} = 0,68 \times 30 = 20,4 \longrightarrow 20 \text{ días}$$

Significa que la inversión inicial del proyecto (\$67838,71) se recuperará en un lapso de tiempo de 3 años, 7 meses y 20 días.

▪ Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno es el porcentaje por la cual se expresa el beneficio neto de una inversión, en relación a un porcentaje nominal determinado por el mercado financiero en el que se desarrolla el proyecto, permitiendo igualar el valor actual de los beneficios y costos y por consecuencia el resultado del valor neto actual es igual a cero.

Se debe tomar en cuenta los diversos resultados que se pueden obtener de la TIR, así se tiene:

- a. Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- b. Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.
- c. Si la TIR es igual que el costo de capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.

Con estos antecedentes se procede a determinar la TIR del Proyecto:

CUADRO 105
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACT. ACTUALIZ.	VAN	FACT. ACTUALIZ.	VAN
		38,40%	MENOR	38,50%	MAYOR
0					
1	25473,71	0,7225434	18405,86	0,7220217	18392,57
2	26267,82	0,5220689	13713,61	0,5213153	13693,82
3	27815,24	0,3772174	10492,39	0,3764009	10469,68
4	25773,25	0,2725559	7024,65	0,2717696	7004,39
5	28972,72	0,1969335	5705,70	0,1962236	5685,13
6	29946,79	0,1422930	4261,22	0,1416777	4242,79
7	28489,88	0,1028128	2929,13	0,1022943	2914,35
8	31933,44	0,0742867	2372,23	0,0738587	2358,56
9	33858,80	0,0536754	1817,38	0,0533276	1805,61
10	32316,62	0,0387828	1253,33	0,0385037	1244,31
	SUMATORIA		67975,50		67811,21
	INVERSIÓN INICIAL		67838,71		67838,71
	VAN		136,79		-27,50

Fuente: Cuadro 101

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

$$TIR = 38,40 + 0,1 \left(\frac{VAN \text{ Menor}}{VAN \text{ Menor} - VAN \text{ Mayor}} \right)$$

$$TIR = 38,40 + 0,1 \left(\frac{136,79}{136,79 - 27,50} \right)$$

$$TIR = 38,40 + 0,1 \left(\frac{136,79}{164,29} \right)$$

$$TIR = 38,40 + 0,1 \left(0,83 \right)$$

$$TIR = 38,40 + 0,083$$

$$TIR = 38,48\%$$

La TIR del proyecto es 38,48%; de esta manera se considera que es mayor a la tasa de oportunidad del mercado (12%), por lo cual se ratifica la factibilidad del proyecto.

▪ **Análisis de Sensibilidad**

Permite determinar hasta qué punto el proyecto es rentable frente a las posibles variaciones de los ingresos y los costos del proyecto, influyendo en forma directa a los precios del producto.

En un proyecto, es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad, porque se trata de medir si le afectan o no a un proyecto, dos situaciones que se dan en una economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos. Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos, por ello el análisis se lo efectúa tomando como parámetros un aumento del **22,55%** en los costos y una disminución del **16,13%** en los ingresos. Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

CUADRO 106

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 19,64% EN LOS COSTOS

PERIODO	COSTO	COSTO TOTAL	INGRESO	ACTUALIZACIÓN				
	TOTAL	INCREMENTADO	TOTAL	FLUJO	FACT. ACTUALIZ.	VAN	FACT. ACTUALIZ.	VAN
	ORIGINAL	22,55%	ORIGINAL	NETO	27,80%	MENOR	27,90%	MAYOR
0								
1	109873,27	134649,69	153753,6	19103,91	0,78247261	14948,28	0,781860829	14936,60
2	113110	138616,31	158235,99	19619,69	0,61226339	12012,41	0,611306356	11993,64
3	116466,8	142730,06	162957,91	20227,85	0,47907934	9690,74	0,477956494	9668,03
4	119987,92	147045,20	167824,76	20779,56	0,37486646	7789,56	0,373695460	7765,23
5	123597,73	151469,02	172859,09	21390,07	0,29332274	6274,19	0,292177842	6249,71
6	127353,88	156072,18	178176,35	22104,17	0,22951701	5073,28	0,228442410	5049,53
7	131278,18	160881,41	183666,47	22785,06	0,17959077	4091,99	0,178610172	4069,64
8	135301,9	165812,48	189315,15	23502,67	0,14052486	3302,71	0,139648297	3282,11
9	139473,47	170924,74	195260,58	24335,84	0,10995686	2675,89	0,109185533	2657,12
10	143845,04	176282,10	201246,41	24964,31	0,08603823	2147,89	0,085367892	2131,15
				SUMATORIAS		68006,96		67802,75
				INVERSIÓN INICIAL		67838,71		67838,71
				VAN		168,25		-35,96

Fuente: Cuadro 101.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

$$\text{NTIR} = 27,80 + 0,10 \left(\frac{\text{VAN Menor}}{\text{VAN Menor} - \text{VAN Mayor}} \right)$$

$$\text{NTIR} = 27,80 + 0,10 \left(\frac{168,25}{168,25 + 35,96} \right)$$

$$\text{NTIR} = 27,80 + 0,10 (0.82)$$

$$\text{NTIR} = 27,88 \%$$

TIR DEL PROYECTO =38,48%

1) DIFERENCIA DE TIR	2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN	3) SENSIBILIDAD
DIF. TIR.= 38,48 - NUEVA TIR	% VAR.= (DIF. TIR ÷ TIR PROY)*100	Sensibilidad=%VAR ÷ N TIR
DIF. TIR.= (38,48 – 27,88)%	% VAR.= (10,6% ÷ 38,48%)*100	Sensibilidad= 27,54% ÷ 27,88%
DIF. TIR.= 10,6%	% VAR.= 27,54%	Sensibilidad = 0.99

Fuente: Cuadro 106.

Elaborado: Verónica Ríos Merchán

Análisis: En el presente caso se considera que el porcentaje máximo en el incremento de los costos que podrá soportar la empresa para obtener flujos netos positivos es de 22,55%.

CUADRO 107

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 16,13% EN LOS INGRESOS

PERIODO	INGRESO	INGRESO	COSTO	ACTUALIZACIÓN				
	TOTAL	DECREMENTADO	TOTAL	FLUJO	FACT. ACTUALIZ.	VAN	FACT. ACTUALIZ.	VAN
	ORIGINAL	16,13%	ORIGINAL	NETO	27,80%	MENOR	27,90%	MAYOR
0								
1	153753,60	128953,14	109873,27	19079,87	0,78247261	14929,48	0,781860829	14917,81
2	158235,99	132712,52	113110,00	19602,52	0,61226339	12001,91	0,611306356	11983,15
3	162957,91	136672,80	116466,80	20206,00	0,47907934	9680,28	0,477956494	9657,59
4	167824,76	140754,63	119987,92	20766,71	0,37486646	7784,74	0,373695460	7760,42
5	172859,09	144976,92	123597,73	21379,19	0,29332274	6271,00	0,292177842	6246,53
6	178176,35	149436,50	127353,88	22082,62	0,22951701	5068,34	0,228442410	5044,61
7	183666,47	154041,07	131278,18	22762,89	0,17959077	4088,00	0,178610172	4065,68
8	189315,15	158778,62	135301,90	23476,72	0,14052486	3299,06	0,139648297	3278,48
9	195260,58	163765,05	139473,47	24291,58	0,10995686	2671,03	0,109185533	2652,29
10	201246,41	168785,36	143845,04	24940,32	0,08603823	2145,82	0,085367892	2129,10
				SUMATORIAS		67939,66		67735,66
				INVERSIÓN INICIAL		67838,71		67838,71
				VAN		100,95		-103,05

Fuente: Cuadro 101.

Elaborado: Verónica Ríos Merchán

$$\text{NTIR} = T_m + D_t \left(\frac{\text{VAN Menor}}{\text{VAN Menor} - \text{VAN Mayor}} \right)$$

$$\text{NTIR} = 27,80 + 0,10 \left(\frac{100,95}{100,95 - 103,05} \right)$$

$$\text{NTIR} = 27,80 + 0,10 (0,49)$$

$$\text{NTIR} = 27,80 + 0,049$$

$$\text{NTIR} = 27,85 \%$$

TIR DEL PROYECTO = 38,48%

1) DIFERENCIA DE TIR	2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN	3) SENSIBILIDAD
DIF. TIR.= TIR PROY - NUEVA TIR	% VAR.= (DIF. TIR ÷ TIR PROY)*100	Sensibilidad=%VAR ÷ N TIR
DIF. TIR.= (38,48 – 27,85)%	% VAR.= (10,63% ÷ 38,48%)*100	Sensibilidad= 27,62% ÷ 27,85%
DIF. TIR.= 10,63%	% VAR.= 27,62%	Sensibilidad= 0,99

Fuente: Cuadro 101.

Elaborado: Verónica Ríos Merchán

ANÁLISIS: En el presente caso se considera que el porcentaje en la disminución de los ingresos que podría soportar la empresa para obtener flujos netos positivos puede de 16,13%.

Podemos concluir sobre el presente análisis, los valores de sensibilidad son menores a 1, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los costos incrementados en un 22,55% y los ingresos disminuidos en un 16,13%; por lo tanto el proyecto no es sensible a estos cambios como quedó demostrado al calcular los demás índices, por lo que el proyecto es conveniente.

h. CONCLUSIONES

Basado en los resultados obtenidos me permito establecer las siguientes conclusiones y recomendaciones obtenidas de las distintas etapas del proyecto de inversión:

- ✚ En el Estudio de Mercado se estableció que la demanda potencial para el año base de la empresa es de 104.500 ciudadanos; siendo la demanda real el 40% (41800), la demanda efectiva el 56%, (23408), y la demanda esperada de 795872 plantas ornamentales. De igual manera el promedio de consumo per cápita de plantas ornamentales es de 34 plantas anuales.
- ✚ En lo referente a la oferta anual de plantas ornamentales en la Provincia de Sucumbíos, es de 93960 plantas ornamentales y la demanda insatisfecha anual que no está cubierta por la competencia es de 701912 plantas ornamentales.
- ✚ Con referencia al Estudio Técnico, podemos indicar que el tamaño del proyecto contará con una capacidad instalada para producir 26400 plantas ornamentales en forma anual, para lo cual tiene previsto contar con 4 Obreros que realizarán el manejo de la maquinaria y herramientas en el sector de los invernaderos; seguidamente se corroboró que el lugar más conveniente para la ubicación de la empresa es el terreno ubicado en el ingreso a la ciudad de Nueva Loja, en las calles Ecuador y Rio Aguarico, por cuanto el lugar cumple con los requerimientos necesarios para su implementación, específicamente en lo referente a acceso a mercado, vías de comunicación, servicios básicos, facilidad de transporte, seguridad,

servicios médicos, servicios básicos y más factores detallados en la matriz ponderada realizado para el análisis respectivo.

- ✚ Con respecto al Estudio Organizacional, se pudo determinar que el proyecto contará con tres propietarios y la razón social con la que operará la empresa será: Empresa Productora de Plantas Ornamentales “LAGOPLANT”, Así mismo se estableció 3 tipos de organigramas: Estructural, Funcional y Posicional, además se propuso un Manual de Funciones para los cargos existentes en la empresa.

- ✚ En el Estudio Financiero se reveló que la inversión inicial del proyecto es de USD. 67838,71; de los cuales, el 63,15% correspondientes a USD. 42838,71 será la aportación de los tres socios y propietarios de la empresa; y el 36,85% restante, correspondiente a USD. 25.000,00 será financiado a través de un crédito a través del Banco Nacional de Fomento, con el 10,00% de interés, con una amortización semestral, pagadero a 10 años plazo. Además la sumatoria de los costos fijos y variables para el año base es de USD. 109873,27; mientras que sus ingresos generados por las ventas de las plantas ornamentales corresponden a USD. 153753,60. Así mismo se encontró que el Estado de Pérdidas y Ganancias es positivo para los 10 años, tiempo de vida del proyecto; en el año base se determina una utilidad líquida de USD. 25176,34.

- ✚ Finalmente en la Evaluación Financiera, se pudo determinar que el VAN es de 92035,46; la TIR es del 38,48%, siendo mayor a la tasa de mercado

obtenida; además en la Relación Costo Beneficio se determinó que por cada dólar invertido se obtendrá USD. 0,39 centavos de utilidad o ganancia; la inversión inicial del proyecto se recuperará en el lapso de 3 años, 7 meses y 20 días; de igual forma en el Análisis de Sensibilidad se demostró que el proyecto puede soportar un aumento del 22, 55% de incremento en sus costos, y, un 16,13% de disminución en sus ingresos para no obtener flujos netos negativos.

- ✚ Por los resultados obtenidos y tomando como referencia el análisis realizado en el desarrollo del presente proyecto, se puede concluir de forma general que el presente proyecto obtiene una buena rentabilidad con saldos positivos en todas las etapas de su desarrollo, por lo que se considera como factible la creación de una planta productora y comercializadora de plantas ornamentales en la Provincia de Sucumbíos.

I. RECOMENDACIONES

Por lo expuesto anteriormente en las conclusiones me permito recomendar lo siguiente:

- ✚ Con los logros obtenidos del sector florícola en los últimos años y la tecnología desarrollada en nuestro país; los ciudadanos deben aprovechar y materializar este tipo de proyectos, que no solamente van encaminados a mejorar el bien individual sino que también contribuiría en el desarrollo social y económico de la Provincia de Sucumbíos.
- ✚ Hoy en día la facilidad de obtención de créditos para este tipo de emprendimientos, motiva para que los ecuatorianos, inviertan y a su vez aprovechen este potencial de biodiversidad que existe en la Provincia de Sucumbíos, para iniciar el cultivo de plantas ornamentales.
- ✚ Se debe realizar el presente proyecto en varias localidades del país, de esta manera se podría obtener una base de datos que contribuya a que los inversionistas tengan una visión más amplia de la realidad y el presente trabajo investigativo sea aprovechado en forma eficiente.
- ✚ La Universidad Nacional de Loja, debe difundir y continuar con el presente trabajo, ya que según el presente estudio es factible que se realice una empresa productora de plantas ornamentales en la Provincia de Sucumbíos.

j. BIBLIOGRAFÍA

Se utilizó la siguiente bibliografía:

- Revista Ecuador Exporta.
- FERNÁNDEZ, Gabriela y otros. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Primera Edición, Editorial Instituto Politécnico Nacional, México, 2010. Pág. 09.
- SAPAG CHAIN, Nassir y Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición. McGraw-Hill, Chile, 2000. Pág. 35.
- PASACA, Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Universidad Nacional de Loja. s.f. Pág. 44.
- SALVATORE, Dominick. Economía y Empresa. Primera Edición. McGraw-Hill, 1993. Pág. 45.
- HERNÁNDEZ OROZCO, Carlos. Análisis Administrativo. Primera Edición. Editorial EUNED, Costa Rica, 2007. Pág. 87.
- BRAVO, Mercedes. Contabilidad General. Novena Edición. Editorial NUEVODIA. Ecuador, 2009, Pág. 191.
- HERRERA, Fabio y Otros. Fundamentos de Análisis Económico. Primera Edición. Editorial CATIE, Costa Rica, 1994. Pág. 54.
- FLOREZ URIBE Juan. Proyecto de Inversión para las Pyme. Primera Edición. Editorial Kimpres Ltda., Colombia, 2007. Pág. 119.
- www.floresyplantasornamentales.com.

k. ANEXOS

FICHA DE RESUMEN DEL PROYECTO DE TESIS

TEMA: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PLANTAS ORNAMENTALES EN EL CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS”.

PROBLEMÁTICA: En los últimos años en el Ecuador, especialmente en la Provincia de Sucumbíos, ciudad de Nueva Loja una gran cantidad de empresas, microempresas, pequeños negocios dedicados a la venta de bienes y (o) servicios, se han ido expandiendo con un crecimiento empresarial acelerado, se escoge este tema al tomar en cuenta que en la actualidad, el sector económico agrícola es el de mayor importancia y trascendencia, después del sector petrolero.

Los principales recursos naturales pertenecientes al sector agrícola y pecuario explotado en el país son: banano, plátano, camarón, flores naturales, cacao, pescado, madera, atún, café y abacá.

La mayoría de habitantes son pequeños y medianos productores de productos como; café, cacao, palma africana, plátano, maíz, malanga, uno de sus problemas fundamentales en el sector agrícola es la falta de viveros, especialmente de plantas ornamentales, los pobladores de este Cantón no cuentan con un lugar donde puedan adquirir plantas ornamentales.

La situación de estudio se forma de la idea de vender algo nuevo; el Cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos, asienta su estructura económica en el sector agrícola.

Los principales afectados por la no existencia de una comercializadora de plantas ornamentales son: las familias que buscan plantas para adornar sus casas, los estudiantes a quienes se les imparte una cultura de conservación ecológica y siembra de plantas, pero no se la puede poner en práctica por la falta de las mismas y los Gobiernos Autónomos Descentralizados, organizaciones sociales, organizaciones campesinas, empresas petroleras, empresas de la localidad, los mismos que tienen programas de preservación, conservación, mitigación y remediación de la naturaleza por medio de la siembra de plantas o reforestación; estas actividades no pueden ser ejecutadas con facilidad por la no existencia de plantas ornamentales en la localidad, cada uno de estos actores se ven obligados a visitar otras provincias para adquirir la variedad y cumplir con estas actividades establecidas.

Con la creación de una empresa comercializadora de plantas ornamentales se busca satisfacer la demanda de los habitantes del Cantón Lago Agrio, de esta manera se determina el siguiente problema.

“LA FALTA DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PLANTAS ORNAMENTALES DIFICULTA LA ADQUISICION DE LAS MISMAS, LOS CONSUMIDORES SE VEN OBLIGADOS A TRAER PLANTAS DE OTRAS PROVINCIAS PARA SATISFACER SU PROPIA DEMANDA, LO QUE HA

OCACIONADO UN ESTANCAMIENTO EN EL DESARROLLO DEL SECTOR COMERCIAL ORNAMENTAL EN EL CANTON LAGO AGRIO”

OBJETIVOS

Objetivo General

- Realizar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de plantas ornamentales en el Cantón Lago Agrio, provincia de Sucumbíos.

Objetivos Específicos

- Realizar el estudio de mercado, oferta, demanda, competencia y precios.
- Establecer el estudio técnico del proyecto, macrolocalización, microlocalización, croquis y distribución del espacio.
- Establecer la organización de la empresa.
- Realizar el estudio económico para la creación de una empresa comercializadora de plantas ornamentales.
- Realizar la evaluación financiera del proyecto, atreves de la evaluación financiera y económica: VAN; TIR; PRC; relación de beneficio/costo; Análisis de Sensibilidad.

METODOLOGÍA

Para la presente investigación será necesario recurrir a la utilización de los siguientes métodos, técnicas y procedimientos:

METODOS

Método deductivo

Este método nos proporcionara la información acerca del mercado en estudio para determinar el tamaño de la muestra, además nos ayudara en la recopilación de información de las necesidades colectivas y afirmaciones generales de mercado de plantas ornamentales que deberían ser particularizadas para establecer el estudio de mercado, técnico, financiero y otros que requiera del proyecto para determinar la viabilidad de la inversión, así como, en elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

Método Analítico

A través de este método se descubrirá las causas y efectos de la problemática existente en el sector agrícola en especial en el área de las plantas ornamentales, en el cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos.

Método descriptivo

Este método nos permitirá analizar y la determinación de las demandas potencial, real, y efectiva, así como la demanda insatisfecha. Así mismo será utilizado para la determinación de las conclusiones y recomendaciones de toda la investigación.

TECNICAS DE LA INVESTIGACION

La observación y la Encuesta

Estas técnicas permitirán realizar la observación y la aplicación atentamente de los sentidos a un objeto o a un fenómeno, para estudiarlos tal como se presentan, la aplicación de esta técnica permitirá tener una previa información objetiva acerca del caso de estudio. En fin permitirán obtener datos cuantitativos que ayudaran a determinar aspectos que tiene que ver con la distribución y comercialización del producto, la oferta y la demanda del producto como es la comercialización de plantas ornamentales

Segmentación de la población

Considerando que la ciudad de Nueva Loja del cantón Lago Agrio, de acuerdo al censo del INEC del año 2010, existían 91.744 habitantes entre hombres y mujeres de la zonas urbana y rural. Además se consideró un crecimiento poblacional del 5,2%. Se detalla a continuación los aspectos pormenorizados de la formula que se aplicó para conseguir la actualización de los mencionados datos:

Proyección de la población Año 2014

Pf	=	$Pa (1+i)^n$
Pf	=	Población futura
Pa	=	Población actual
i	=	Tasa de crecimiento
1	=	Valor nominal
n	=	Números de años
Pf	=	$Pa (1+i)^n$
Pf	=	112366 habitantes Año 2014

Años	Población.	Nº de Familias
2010	91744	22936
2011	96514	24129
2012	101533	25383
2013	106812	26703
2014	112366	28092

Fuente: INEC Censo 2010.

Elaboración: Verónica Ríos Merchán

Según el INEC, la población económicamente activa para el año 2014 es de 112366, con estos datos se determinó la muestra de la población, utilizando la siguiente fórmula:

n = Tamaño de la muestra = ?

Z = Nivel de confiabilidad = 1,96

P = Probabilidad de ocurrencia = 0,50

Q = Probabilidad de no ocurrencia = 0,50

N = Población económicamente activa = 112.266

E = Error de muestreo = 5%

PARA LA MUESTRA DE POBLACIÓN FINITA							
$n=$	$\frac{Z^2PQN}{Z^2PQ+Ne^2}$						
$n=$	Tamaño de la muestra	=	?				
$Z=$	Nivel de confiabilidad	=	1,96				
$P=$	Probabilidad de ocurrencia	=	0,50				
$Q=$	Probabilidad de no ocurrencia	=	0,50				
$N=$	Población	=	112.366				
$e=$	Error de muestreo	=	0,05				
$n=$	$\frac{3,8416}{3,8416}$	*	0,50	*	0,50	*	$\frac{112.366}{112.366}$
$n=$	$\frac{107.916,30}{0,2833}$						$+ 112.366 * 0,0025$
$n=$	380,92	\leftrightarrow	381				

Fuente: Calculo formula de la Muestra

Elaborado por: Verónica Ríos Merchán.

Distribución Muestral

Cuadro Nº 4

Parroquias	Población/ familia	Porcentaje	# de encuestas
Nueva Loja	14.327	51%	194
Santa Cecilia	1.966	7%	27
El Eno	2.247	8%	30
General Farfán	3.090	11%	42
Pacayacu	3.371	12%	46
Jambelí	1.405	5%	19
Dureno	1.686	6%	23
Total	28.092	100%	381

FUENTE: Muestra Población.

ELABORACIÓN: Verónica Ríos Merchán

FORMATO DE LA ENCUESTA PARA DETERMINAR LA DEMANDA DE PLANTAS ORNAMENTALES EN EL CANTON LAGO AGRIO PROVINCIA DE SUCUMBOS.

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Como estudiante del Décimo Módulo de la carrera de Administración de Empresas me encuentro empeñado en elaborar un **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PLANTAS ORNAMENTALES EN EL CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS”**, para lo cual le pido de la manera más comedida y respetuosa se digne contestar las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es el ingreso mensual que usted recibe?

Marque con una (x) la respuesta que se ajuste a su ingreso

- 1 – 318 ()
320 – 600 ()
600 – 800 ()
800 – 1000 ()
1000 en Adelante ()

2. ¿A usted le gustan las plantas ornamentales?

Marque con una (x) la respuesta que usted estime conveniente

- SI ()
NO ()

Cuáles:.....

3. ¿Conoce usted las ventajas que le brinda el tener plantas ornamentales en su casa?

Marque con una (x) la respuesta que usted estime conveniente

- SI ()
NO ()

4. En su casa u oficina Le gustaría tener plantas ornamentales?

Marque con una (x) la respuesta que usted estime conveniente

- SI ()
NO ()

5. ¿Determine Ud. cuantas veces le gustaría adquirir plantas ornamentales?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

- | | | | |
|-----------------------|-----|------------------------|-----|
| Todos los días | () | Una vez a la semana | () |
| Dos veces a la semana | () | Tres veces a la semana | () |
| Mensual | () | Semestral | () |
| Anual | () | Nunca | () |

6. ¿Al momento de adquirir el producto cuál de las siguientes características es de mayor relevancia para usted?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

- Agro Calidad ()
 Tamaño de la ()
 planta
 Precio ()
 Macetero ()
 Presentación ()
 Otro
 Mencione:

7. ¿Cuál sería el tipo de recipiente que más le gustaría que tenga la planta?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

- Fundas de Polietileno ()
 Macetas de plástico ()
 Macetas de losa ()
 Maceta de barro ()
 Otros ()

Explique:

8. ¿Cuáles con las plantas que usted adquiere?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

FLORES:

- Silvestres (orquídeas, amapolas, campanas) ()
 Ornamentales (rosas, claveles, violetas) ()
 De Campo (geranios, margaritas) ()
 Para Jardín (tulipanes, crisantemos) ()

PLANTAS:

- Ornamentales (pinos, palmeras) ()
 Árboles y Arbustos ()
 De Asfalto (Césped) ()

9. ¿Existe variedad de plantas ornamentales donde usted las adquiere?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

- A veces ()
 Casi siempre ()
 Siempre ()
 No hay variedad ()
 Otros ()

10. ¿En dónde preferiría adquirir las plantas ornamentales?

Marque con una (x) la respuesta que usted estime conveniente

Autoservicios	()	Supermercados	()
Viveros	()	Mercados	()
A domicilio	()	Otros	()

11. ¿Cuáles serían los medios de publicidad que preferiría que se promocióne el producto?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

Televisión	()
Radio	()
Prensa Escrita	()
Gigantografías	()
Vallas Publicitarias	()
Redes sociales	()

12. ¿Qué emisora de Radio o canal de Televisión Ud. sintoniza?

.....

13. ¿En qué horario sintoniza Ud. la Radio o Televisión?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

Mañana	()
Mediodía	()
Tarde	()
Noche	()

14. ¿Le gustaría recibir algún tipo de promoción por parte de la empresa?

Marque con una (x) la respuesta que usted estime conveniente

SI	()
NO	()

Cuáles:

.....

15. ¿Conoce alguna empresa o vivero que brinde este servicio en el cantón Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos?

Marque con una (x) la respuesta que usted estime conveniente

SI	()
NO	()

Indique:

.....

16. ¿Cuántas plantas ornamentales compraría usted a la semanal?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

- | | | | |
|-----------------|-----|-------------------|-----|
| 1 a 5 plantas | () | 15 a 20 plantas | () |
| 5 a 10 plantas | () | 20 a 25 plantas | () |
| 10 a 15 plantas | () | Más de 25 plantas | () |

17. ¿Cuánto está dispuesto a pagar usted por una planta ornamental?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

- | | | | |
|---------|-----|---------|-----|
| \$ 1,25 | () | \$ 2,50 | () |
| \$ 1,50 | () | \$ 3,00 | () |
| \$ 2,00 | () | \$ 3,50 | () |
| \$ 4,00 | () | \$ 4,50 | () |
| \$ 5,00 | () | \$ otro | () |

18. ¿En caso de crear empresa comercializadora de plantas ornamentales en el cantón lago agrio, provincia de sucumbíos, le gustaría comprar su producto?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

SI ()

NO ()

Por qué:

.....

.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

FORMATO DE LA ENCUESTA REALIZADA A LOS DUEÑOS Y/O ADMINISTRADORES DE PRODUCTORAS DE PLANTAS ORNAMENTALES EN LA PROVINCIA DE SUCUMBIOS.

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Como estudiante del Décimo Módulo de la carrera de Administración de Empresas me encuentro empeñado en elaborar un **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PLANTAS ORNAMENTALES EN EL CANTÓN LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS”**, para lo cual le pido de la manera más comedida y respetuosa se digne contestar las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles de los siguientes productos ofrece su empresa?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

FLORES:

- | | |
|--|-----|
| Silvestres (orquídeas, amapolas, campanas) | () |
| Ornamentales (rosas, claveles, violetas) | () |
| De Campo (geranios, margaritas) | () |
| Para Jardín (tulipanes, crisantemos) | () |

PLANTAS:

- | | |
|--------------------------------|-----|
| Ornamentales (pinos, palmeras) | () |
| Árboles y Arbustos | () |
| De Asfalto (Césped) | () |

2. ¿Cuáles de los siguientes productos tiene mayor acogida?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

FLORES:

- | | |
|--|-----|
| Silvestres (orquídeas, amapolas, campanas) | () |
| Ornamentales (rosas, claveles, violetas) | () |
| De Campo (geranios, margaritas) | () |
| Para Jardín (tulipanes, crisantemos) | () |

PLANTAS:

- | | |
|--------------------------------|-----|
| Ornamentales (pinos, palmeras) | () |
| Árboles y Arbustos | () |

De Asfalto (Césped) ()

3. ¿Qué cantidad aproximada de plantas ornamentales en forma diaria usted vende en su empresa?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

De 1 a 10 ()
 De 11 a 20 ()
 De 21 a 30 ()
 De 31 a 50 ()
 Más de 50 ()

4. ¿Qué medio publicitario usted utiliza para la promoción de las plantas ornamentales?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

Radio ()
 Televisión ()
 Mallas publicitarias ()
 Medios Impresos ()
 Internet ()

5. ¿Realiza Usted, promociones en su empresa?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

SI ()
 NO ()

6. ¿Qué tipo de promociones realiza?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

Plantas adicional ()
 Descuentos ()
 Maceteros ()
 Instructivos ()
 Asesoramiento ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN.....	II
AUTORÍA.....	III
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	IV
AGRADECIMIENTOS	V
DEDICATORIA	VI
A. TÍTULO	1
B. RESUMEN	2
SUMMARY.	6
C. INTRODUCCIÓN	9
D. REVISIÓN DE LITERATURA.....	11
E. MATERIALES Y MÉTODOS	24
F. RESULTADOS	29
G. DISCUSIÓN.....	55
H. CONCLUSIONES	178
I. RECOMENDACIONES	181
J. BIBLIOGRAFÍA	182
K. ANEXOS	183
FICHA DE RESUMEN DEL PROYECTO DE TESIS.....	183
ÍNDICE.....	196