



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE DISEÑO DE JARDINES EN LA
CIUDAD DE LOJA.**

TESIS PREVIA A OPTAR EL GRADO
DE INGENIERA EN BANCA Y
FINANZAS

AUTORA:

ADRIANA MARIBEL ENRIQUEZ LABANDA

DIRECTORA:

FANNY YOLANDA GONZALEZ VILELA MAE.

LOJA – ECUADOR

2016

*No todos ocupan los
mejores puestos, sino
los más preparados,
aunque no sean genios.*


CERTIFICACION

LIC. FANNY YOLANDA GONZALEZ VILELA, MAE., DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA DEL AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA, DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS. Y DIRECTORA DE TESIS.

CERTIFICO:

El trabajo de tesis titulado "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA DE DISEÑO DE JARDINES EN LA CIUDAD DE LOJA", realizado por la Srta. Adriana Maribel Enríquez Labanda, previo a optar el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, ha sido revisado tanto en su forma como en su estructura, por lo que autorizo la presentación y defensa ante el Honorable Tribunal de Grado.

Loja, 22 de Abril de 2016



LIC. FANNY YOLANDA GONZALEZ VILELA, MAE.

DIRECTORA DE TESIS

AUTORIA

Yo, Adriana Maribel Enríquez Labanda 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: Adriana Maribel Enríquez Labanda

Firma: 

Cedula: 1105575375

Fecha: Loja, 22 de Abril del 2016

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACION ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO

Yo, Adriana Maribel Enríquez Labanda declaro ser la autora de la tesis titulada "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE JARDINES EN LA CIUDAD DE LOJA" como requisito para optar el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la reproducción intelectual de la Universidad Nacional de Loja, 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 formación del país y de 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 veinte y dos días del mes de Abril de 2016.

Firma: 

Autora: Adriana Maribel Enríquez Labanda

Cedula: 1105575375

Dirección: Esteban Godoy

Teléfono: 2 545709

Celular: 0969460471

Datos complementarios:

Directora de Tesis: Lic. Fanny Yolanda González Vilela, MAE

Tribunal de Grado:

(Presidenta)

Ing. Neusa Cecilia Cueva J, Mgs.

(Vocal)

Ing. Silvana Hernández, Mg. Sc.

(Vocal)

Ec. Lenin Peláez Moreno, MGP.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de tesis a Dios por permitirme seguir con vida y salud para poder ver cristalizada mi meta. A mi madre Lida Labanda por enseñarme que con fe todo se puede lograr, por nunca permitir que me rindiera dándome sus consejos sabios y lecciones de vida tan valiosas por ser mi mejor amiga, mi apoyo incondicional y el pilar fundamental en mi vida. A la bendición tan grande que me regalo Dios mi hija Damaris Coronel que con sus travesuritas, su sonrisa cambio mi vida y es ella quien me impulsa a seguir luchando. A mis hermanas Ligia y Gemita por estar siempre en los momentos difíciles dándome ánimos de seguir adelante y por darme su cariño incondicional. A mi esposo Jairo Coronel por brindarme su apoyo para poder culminar mis estudios y apoyarme en cada paso. A Theo Fernández por brindarme su cariño sincero quien fue como un padre para mí y que desde el cielo estará orgulloso al ver cumplida mi meta.

Mis palabras no serían lo suficiente para agradecerles su apoyo, su comprensión, su paciencia, sus consejos en los momentos en que pensé decaer.

Adriana Maribel

AGRADECIMIENTO

Deseo expresar mis agradecimientos a la Universidad Nacional de Loja, por permitirme realizar mis estudios universitarios en tan prestigiosa institución de manera especial a la carrera de Banca y Finanzas y su planta docente por formarme académicamente.

De manera muy especial, a la Lic. Fanny Yolanda González Vilela, MAE. Directora de tesis quien me guio para que el proyecto resulte de la mejor manera.

A toda mi familia, y amigas por estar siempre apoyándome en cada paso de mi vida, a cada una de las personas que me incentivaron a seguir esforzándome día a día.

La Autora

a. TITULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE DISEÑO DE
JARDINES EN LA CIUDAD DE LOJA.”**

b. RESUMEN

Un proyecto de factibilidad resulta importante puesto que es la carta de presentación del proyecto en la que se muestra en forma resumida los resultados más relevantes para el o los posibles inversionistas o entidades de financiamiento.

Para lograr cada uno de los objetivos específicos fue necesario la aplicación de los métodos: científico, inductivo, deductivo, estadístico-matemático, y las respectivas técnicas como: observación, encuesta, entrevista y muestreo que facilitó el desarrollo de las diferentes fases del proyecto de inversión.

El estudio de mercado demostró que existe una demanda insatisfecha de 28796 en el año 2015 y para el año 2020 una demanda insatisfecha de 37527 personas, los que serían nuestros posibles clientes

En el estudio administrativo permitió conocer detalladamente la organización, administrativa como su misión, visión, objetivos: general y específicos de la empresa “Jardines Imperial”

Dentro del estudio económico-financiero con la finalidad de verificar si la empresa es rentable, se aplicó los indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN) que fue de \$40.306,73, la tasa Interna de Retorno (TIR) de 70,19% el Periodo de Recuperación que es de 1 año, 4 meses y 9 días, demostrando que el proyecto es viable.

Con la información alcanzada en cada etapa del proyecto se pudo establecer la factibilidad de la implementación de una empresa de diseño de jardines en la ciudad de Loja.

De tal manera se concluye que “El estudio financiero, permitió conocer cuál fue el monto que se necesita invertir, para ejecutar el proyecto presentado el cual fue de 18.161,63 además de conocer que por cada dólar invertido tendríamos 0,35ctvs.de rentabilidad” ante ello se recomienda “Implementar un vivero para que la empresa sea productora de plantas y no dependa de los diferentes proveedores, de tal manera que la rentabilidad aumentaría, puesto que se disminuirá una obligación frente a terceros.

ABSTRACT

A feasibility project is important because it is the letter of the project in which the most relevant results for potential investors or lenders or shown in summary form.

To achieve each of the specific objectives was necessary implementing methods: scientific, inductive, deductive, statistical and mathematical, and respective techniques such as observation, survey, interview and sampling facilitated the development of the different phases of the project investment.

The market survey showed that there is an unmet demand 28796 in 2015 and 2020 37527 personas unmet demand, which would be our potential customers

The study allowed a detailed knowledge of administrative organization, administrative as its mission, vision, objectives: general and specific company "Imperial Gardens"

The economic-financial study in order to verify whether the company is profitable, as the net financial indicators (NPV) Current value that was 40.306,73 was applied; The internal rate of return (IRR) of 17.19% the recovery period is 1 year, 4 months and 9 days demonstrating that the project is viable.

With the information attained at each stage of the project could establish the feasibility of implementing a landscaping company in the city of Loja.

The conclusions and recommendations made in the project stand out as conclusion.- The financial study, allowed to know what was the amount needed to invest, to implement the project which was presented 17371.65 besides knowing that for every dollar invested 0,17ctvs.de would like Recommendation.- profitability and establish the viability which was obtained by the calculations of the financial study is recommended to implement the presented project, since it will receive profitable profits for the company during the 5 years duration of the project will also generate employment.

c. INTRODUCCIÓN

Para emprender un proyecto es necesario realizar un estudio de factibilidad siendo un elemento clave para determinar si es factible el proyecto, ya que se realiza un análisis minucioso para establecer como se ofrecerá el determinado servicio.

En este contexto, el trabajo de Tesis titulado “**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE DISEÑO DE JARDINES EN LA CIUDAD DE LOJA,**” pretende dar a conocer una alternativa en cuanto al diseño de las diferentes áreas verdes creando espacios agradables y adaptados a los requerimientos de los clientes así mismo generar fuentes de trabajo el mismo que contribuirá con el desarrollo local con la finalidad de conocer la viabilidad y rentabilidad del trabajo.

De acuerdo, al artículo 150 del Reglamento del Régimen Académico de la Universidad Nacional De Loja que menciona la estructura del informe final de tesis se desglosa su contenido de la siguiente manera: **TITULO “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE DISEÑO DE JARDINES EN LA CUIDAD DE LOJA,”** el mismo que es la idea principal del trabajo de tesis. **RESUMEN,** el cual consta de una idea en general describiendo así el cumplimiento de cada uno de los objetivos planteados, metodología, conclusión y recomendación más relevante; **INTRODUCCION,** refleja la importancia que tiene el tema el aporte y la estructura del trabajo; **REVISION DE LITERATURA,** donde se

detallan los referentes teóricos sobre el tema como definiciones de las fases que compone el trabajo de tesis ; **MATERIALES Y METODOS**, se los utiliza en todo el proceso de estudio para acceder a la información pertinente que permita efectuar eficientemente el desarrollo del trabajo; **RESULTADOS** es todo lo referente a los estudios aplicados en el transcurso del desarrollo del trabajo como son: Mercado, Técnico, Administrativo Legal, y por último el Estudio Financiero; **DISCUSIÓN**, comprende el análisis y comparación de los resultados en base al trabajo realizado de tal manera que permitió llegar a las **CONCLUSIONES**, en donde se resaltara lo más importante de los resultados y sus **RECOMENDACIONES**, se detalla las sugerencias del trabajo consecutivamente la **BIBLIOGRAFIA** en la cual se detalla los referentes teóricos utilizados en la revisión de literatura y como final los respectivos **ANEXOS** que son todos los documentos necesarios que se utilizaron en el transcurso de todo el trabajo de tesis.

d. REVISION DE LITERATURA

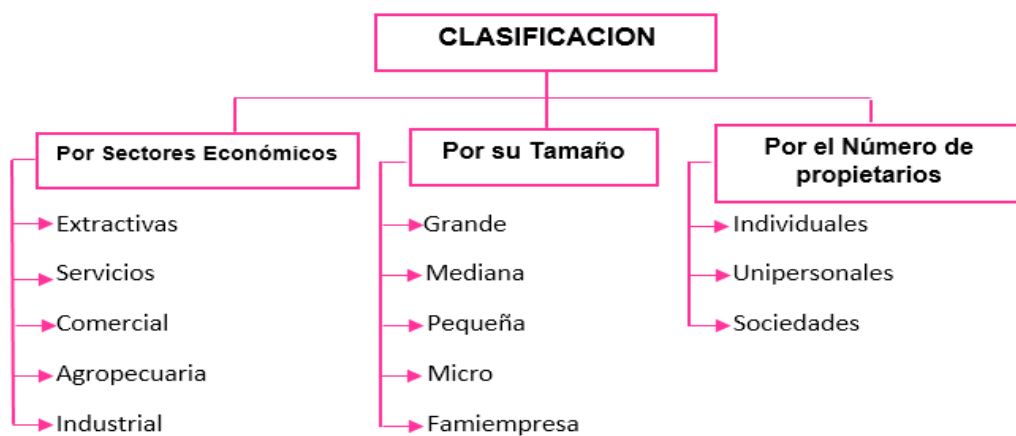
Empresa.

La empresa es una organización de personas o una unidad productiva, que realizan una actividad económica debidamente planificada orientada a brindar bienes y servicios a la colectividad y obtener un lucro o ganancia a través de la misma.

Importancia:

La empresa desempeña un papel importante en el progreso de la sociedad, porque por medio de esta se generan fuentes de trabajo y se producen bienes para satisfacer las necesidades de la sociedad en general.

(Vascones, 2004)



Adaptado por la autora de Guillermo Falconi (2000) "Organización Empresarial."

Empresa de Servicios

Si desarrollar una cultura es importante en cualquier empresa lo es aún más en las que prestan servicios, debido a que emplean intensivamente a personas, los valores claves correspondientes a la cultura de una empresa de servicios guardan relación con dos características de estos. Por una parte la forma en que se presta o se entrega el servicio y su resultado final y por otra su carácter de rutinario y no rutinario. En principio cualquier empresa de servicios los ofrece rutinario significa realizar las mismas actividades todos los días y no rutinario resulta ser cuando un cliente realiza un reclamo, o las actividades en los días posteriores varían.

El sector de servicios es considerado como el sector terciario de la economía en donde además se encuentra el sector primario y secundario del ámbito económico – empresarial de un país. (Grande, 2005)

PROYECTOS DE INVERSION

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente en el planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana.

En este sentido puede haber diferentes ideas, inversiones de monto distinto, tecnologías y metodologías con diverso enfoque pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas como puede ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etc. El proyecto de inversión es un plan que si se le asigna determinado

monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que esta sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social y de tal manera que asegure resolver a una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa. (Baca, 2010)

PROYECTO DE FACTIBILIDAD

Representa el primer apartado del estudio y consiste en un resumen del proyecto. Debe escribirse hasta que los estudios técnicos (perfil, pre factibilidad, factibilidad) hay sido terminados. Se utiliza como carta de presentación del proyecto y como instrumento para la venta ante las entidades de financiamiento o posibles inversionistas, de ahí la importancia de presentar en forma resumida los resultados más relevantes.

Algunos de los aspectos de su contenido son los siguientes:

- Descripción de la entidad o empresa promotora (campo de acción, experiencia, localización, situación legal, socios etc.

- Naturaleza y objetivos del proyecto.

- Mercado, meta, demanda efectiva y posición del mercado que cubrirá el proyecto.
- Macro y micro localización. (Baca, 2010)

Etapa de Pre-factibilidad

Se analizan las fuentes secundarias y primarias en investigación de mercado, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica d proyecto, y es la base en la que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión. (Baca, 2010)

ESTUDIO DE MERCADO

Un estudio consiste en un análisis del contexto del mercado llegarán los productos que genera el proyecto, con el propósito de brindar una idea al dueño del proyecto. El estudio de mercado debe verificar las potencialidades de consumo existentes en el mercado y reducir el grado de incertidumbre ligado al éxito del proyecto.

Las características de un estudio de mercado dependen de las características, naturaleza, y la magnitud del proyecto que se esté formulando y evaluando pero en términos generales puede determinarse los siguientes objetivos:

- ✓ Detectar y medir las necesidades actuales y futuras, de consumir un bien o un servicio así como las posibilidades del proyecto de satisfacer en forma total o parcial esta necesidad; por medio de la colocación de diversas cantidades de productos.
- ✓ Averiguar el número de individuos, empresas u otras entidades económicas en determinadas condiciones presentan una demanda de bienes o servicios.
- ✓ Esto permitirá estimar la cantidad de productos que el proyecto puede ofrecer al mercado, o sea determinar la magnitud del abastecimiento que será capaz de lograr el proyecto identificado; esa demanda justifica la puesta en marcha de un programa específico de producción en un cierto periodo.
- ✓ Estimar los precios o tarifas a los que serán vendidos u ofrecidos los bienes o servicios producidos por el proyecto.
- ✓ Determinar los mecanismos por medio de los que se comercializará la producción del proyecto.
- ✓ Establecer un plan de venta o un plan de prestación del servicio de los bienes o servicios que se producirán con el proyecto.
- ✓ Determinar la estrategia de mercadeo por seguir, considerando el entorno interno (Fortalezas y debilidades) y externo (oportunidades y

riesgos), que permita asegurar el éxito del proyecto en el mercado meta.
(Rosales, 2007)

Análisis De La Demanda

Los resultados de la demanda es uno de los puntos críticos en el estudio de viabilidad económica-financiera de un proyecto ya que es el punto de partida para conocer el nicho de mercado al que se va a satisfacer. Esta relevancia se ha demostrado a través de los resultados obtenidos en el cálculo de la rentabilidad con una marcada incertidumbre; de ahí la importancia que tiene el análisis de sensibilidad de la rentabilidad ante variaciones en los nichos de demanda. (Córdoba, 2011)

Tipos de Demanda

Demanda potencial.- Es la demanda futura, en la cual no es efectiva en el presente, pero que en algunas semanas, meses o años será real.

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

Pf = Población Futura

I = Tasa de crecimiento

N= numero de años

Demanda real.- Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.

$$Dr = Dp * i$$

Dr = Demanda real

Dp = Demanda potencial

I = Tasa de crecimiento

Demanda efectiva.- La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirían que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.

$$DE = DR * i$$

De = Demanda efectiva

DR = Demanda real

I = Tasa de crecimiento

Demanda insatisfecha.- Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad. (Errosa,2004)

$$D.inst = DE - OF$$

DE: demanda efectiva

OFT: oferta

Análisis de la Oferta

Que es la cantidad de bienes o servicios de un cierto número de diferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado (Baca, 2001, p. 64)

$$OF = OFT.ANUAL/2$$

$$O. Futura = OF (1+i)^n$$

OF= oferta

OFT.ANUAL=oferta anual (número de veces que presta el servicio)

O.FUTURA= oferta futura

I= tasa de crecimiento

N= número de años

Las 4 P's.

El mercado utiliza diversas herramientas a fin de permitir a las organizaciones satisfacer las necesidades de los consumidores. Las más difundidas se sintetizan en las cuatro P. que se definen por cuatro elementos de gran importancia: Producto, Promoción, Plaza, Precio.

El producto

Es cualquier objeto o servicio que tiene la capacidad de satisfacer una necesidad y que representa la oferta de la empresa.

Logo

El logo es de vital importancia dentro de una empresa puesto que este identificara a la empresa y el servicio que esta va a prestar.

Eslogan

Este debe ser un eslogan que llame la atención del cliente y desee adquirir el servicio el mismo.

Precio

Cantidad de dinero que debe pagar un demandante para obtener un producto o servicio disponible en el mercado. El análisis del precio es un factor de gran relevancia en lo que se refiere al marketing del servicio puesto que si se establecen precios justos se atraerá un mayor nivel de clientes todo ello sin descuidar la calidad del producto brindado.

Plaza.

Se refiere a los diferentes factores mediante los cuales se podrá desplazar un bien o servicio hasta el consumidor por medio de los canales de distribución, por lo tanto es importante que se establezca un canal de distribución apropiado de manera que la comercialización del producto o la prestación del servicio se efectúe de una forma eficiente.

Promoción.

La promoción es un conjunto de estrategias que se realizan para atraer más personas a la empresa y son de corta duración dirigida a los distribuidores prescriptores, vendedores y consumidores, orientadas al incremento de la

eficiencia y de la cifra de ventas, a través de incentivos económicos y propuestas afines. (Vadía & García, 2013).

ESTUDIO TÉCNICO.

El estudio Técnico busca responder a las interrogantes: ¿Cuándo, Dónde, Como y con que producirá mi empresa? Así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio.

Si el estudio de mercado indica que hay demanda suficiente de acuerdo a las características del producto o servicio, tamaño de la demanda y cuantificación del volumen de venta y precio de venta, hay necesidad de definir el producto en el estudio Técnico. Este determina la necesidad de capital y de mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto (Còrdova, 2011)

Tamaño del proyecto

El tamaño de la planta está definido por la cantidad a producir en función de la fracción del mercado que se desea satisfacer. Aquí se establece una conexión con el estudio de mercado en donde se definió la demanda efectiva del proyecto y el mercado objetivo del proyecto.

La definición del tamaño del proyecto se inicia con la elaboración de un diagrama de flujo de procesos, que muestre las diferentes etapas de

producción, cantidades de insumos y de producto terminado. Lo que se pretende es demostrar en toda su extensión el proceso productivo, donde quede clara la tecnología que más se ajusta al proyecto en los diferentes estados que irán convirtiéndolo los insumos en productos. (Fernandez, 2007)

Capacidad instalada

Por lo que la capacidad instalada corresponde a la capacidad máxima disponible de producción permanente de la empresa. Se llega a una conclusión final sobre la cantidad máxima que se puede producir por un turno de trabajo, estimado generalmente en ocho horas. (Flores, 2012)

Capacidad utilizada

Corresponde a la fracción de capacidad instalada que se está empleando y se mide en porcentaje. Se la define como la cantidad de producción que satisface la demanda.

Es aconsejable que las empresas no trabajen con un porcentaje de capacidad instalada superior al 90%, porque, en condiciones normales, no podrán atender pedidos extraordinarios y si lo hace, puede verse alterado significativamente su estructura de costos, especialmente por la participación de los costos fijos, salvo que acudan al proceso de maquila, que es contratar parte de la producción con otras personas o empresas,

solucionando parcialmente el problema de capacidad instalada. (Flores, 2012)

Macro localización.

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Esta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente. Además compara las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto.

La macro localización debe indicarse con un mapa del país o región, dependiendo del área de influencia del proyecto.

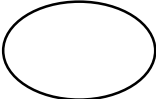
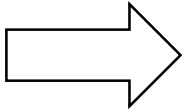
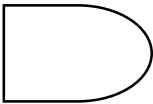
Micro Localización

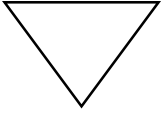
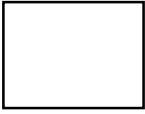
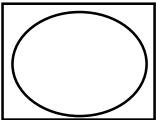
La micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la zona elegida. La misma abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plan o del sitio donde operara. (Còrdova, 2011)

Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto cuya disposición en planta con lleva a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras físicas o servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidos. También se ocupa del almacenamiento y distribución del producto, de métodos de diseño, de trabajos de laboratorio, de empaques de productos, de obras de infraestructura y de sistemas e distribución. (Fernandez, 2007)

Diagrama del proceso

	Operación	Indica que se está efectuando un cambio o transformación.
	Transporte	Acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento determinado
	Demora	Se representa cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente.

	Almacenamiento	Tanto de materia prima, de un producto en proceso o de producto terminado.
	Inspección	Acción de controlar que se efectuó correctamente una operación un transporte o verificar la calidad el producto.
	Operación combinada	Se efectúa simultáneamente

Adaptado por la autora de Baca Urbina Gabriel "Formulación y Evaluación de Proyectos" (2011)

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional, es el marco en el que se desenvuelve la organización, de acuerdo con el cual las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos.

Estructura Legal

Una organización debidamente registrada la cual cumple con los requerimientos que establece la ley.

Todos los negocios tienen la obligación de hacer los trámites necesarios para iniciar operaciones. Los requisitos cambian según el tipo de persona

física o moral y giro o actividad comercial, de la transformación, de servicios u otro (Fernandez, 2007)

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos:

1. La razón o denominación: nombre bajo el cual la empresa operara, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la ley.

2. Empresa Unipersonal: Para la organización jurídica se ha previsto la implementación de una, de conformidad con el Art. 93 de la Ley de Compañías, que en su parte pertinente dice:

Art. 1.- Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado.

Art. 4.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada deberá siempre pertenecer a una sola persona y no podrá tenerse en copropiedad, salvo el caso de la sucesión por causa de muerte a que se refiere el artículo 37 de esta Ley.

Art. 18.- Para la realización de su objeto empresarial la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, podrá ejecutar y celebrar toda clase de actos y contratos relacionados directamente con el mismo y todos los que tengan como finalidad ejercer los derechos o cumplir con las obligaciones derivadas de su existencia y de su actividad, así como los que tengan por objeto asegurar el cumplimiento de dichas obligaciones.

3. Permisos: Son las autorizaciones otorgadas por los respectivos organismos pertinentes para el adecuado funcionamiento de la empresa y que las mismas puedan prestar sus respectivos servicios.

Estructura Administrativa

Slogan: Parte principal de la publicidad que representa la frase o lema por la que la empresa se va caracterizar y se va a diferenciar de las demás empresas.

- **Logotipo:** Es una parte esencial de la publicidad para llegar al público que la identifican de las demás empresas, que comprende el diseño gráfico o “símbolo que utiliza normalmente una empresa para que la identifiquen con facilidad.
- **Visión** Es el conjunto de ideas generales, que proveen el marco de referencia de lo que una unidad de negocio quiere ser en el futuro,

señalando el rumbo dirección de la misma, lograr posesionarse en el mercado y lograr ser un centro reconocido.

- **Misión:** Es la razón de ser de una empresa, que describe el motivo y propósito del porqué de la existencia de la organización, definiendo los mercados a los que se dirige, los clientes a los que sirve y los productos que ofrece, esto se enfoca que el propósito de centro es brindar un servicio de calidad a través de la atención directa y profesional salvaguardando el bienestar de los infantes.

- **Objetivos:** Son aquellos resultados que desea obtener la empresa, que sirve como fuente de motivación de lo que se desea alcanzar; los mismos que deben ser claros, específicos y medibles (Staton & Walker,2004)

- **Organigrama:** Es una herramienta fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general. El organigrama señala la vinculación que existe entre los departamentos a lo largo de las líneas de autoridad principales.

Organigrama estructural: Los organigramas son la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran. (Gavilanes, 2012)

Manual de funciones

Quezada (1994), menciona que “Es el documento que contiene la descripción de actividades que deben seguirse en la realización de las funciones de una unidad administrativa, o de dos o más de ellas” (p.96)

ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.

Es el análisis de la capacidad de la una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo, es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión.

Inversiones del proyecto

Se detalla la inversión que va a tener el proyecto que se encuentra constituida por todos los activos fijo, diferidos para operar y el capital de trabajo. Las decisiones que se adoptan en el estudio técnico corresponden a una utilización que debe justificarse de diversos modos desde el punto de vista financiero.

Inicialmente se debe demostrar que los inversionistas cuentan con recursos financieros suficientes para hacer las inversiones y los gastos corrientes, que implican la solución dada a los problemas de proceso tamaño y localización. (Córdova, 2011)

Capital de trabajo.- La inversión en capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, esto es el proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar los insumos de la operación y finaliza cuando los insumos transformados en productos terminados son vendidos y el monto de la venta recaudado y disponible para cancelar la compra de nuevos insumos. (Fernandez, 2007, p. 46)

Activos fijos

Guzmán (2005) refiere que “Los activos fijos tienen en esencia dos características básicas son bienes y derechos que tiene la empresa con carácter de permanencia y están relacionados con el objeto social del negocio con la razón de ser el ente económico” (p.68)

Depreciaciones

Granados (2010), afirma que la “Depreciación es el gasto operacional del uso o del goce de un activo fijo en la organización.se supone que todo bien de este tipo tiene una vida útil o sea, un tiempo en el cual generara beneficios e ingresos a la empresa.” (p.207)

Costo: Son los desembolsos causados para el proceso de producción de un bien o servicio, como es la materia prima, insumos, mano de obra, entre

otras, evidentemente recuperables durante la actividad normal de la empresa.

Costo Fijo

Son los que se tienen que pagar sin importar si la empresa produce mayor o menor cantidad de productos, como ejemplo están los arrendamientos, que aunque la empresa este activa o no hay que pagarlos, así produzca 100 o 500 unidades siempre deberá pagar el mismo valor por concepto de arrendamiento.

Costo Variable

Son los que se cancelan de acuerdo al volumen de producción, tal como la mano de obra,(si la producción es baja, se contratan pocos empleados, si aumentan pues se contrataran más y si disminuye, se despedirán), (Sinisterra, 2006)

Estado de Pérdidas y Ganancia

Es un documento complementario y anexo al balance general donde nos informa en forma detallada y ordenadamente si la empresa obtuvo utilidad o pérdida durante el ejercicio contable. Es uno de los documentos más importantes ya que del resultado que arroje el mismo nos dará la pauta de como opero la empresa en un periodo determinado. (Villalta, 1998).

EMPRESA “JARDINES IMPERIAL”
ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS
AL AÑO 2016

INGRESOS					
Ventas					
Total Ingresos					
EGRESOS					
Costo de servicio					
(+) Costo de Operación					
Total Egresos					
Utilidad Operativa = (1-2)					
(-) 15% Ut. a trabajadores					
Utilidad antes de Imp. a la renta					
(-) Impuesto a la renta					
(=) Utilidad Neta					

Fuente: Córdova (2011) "Evaluación de Proyectos"

Punto de Equilibrio.

Es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como punto muerto por que en el no hay ni perdidas ni ganancias. Cuando los ingresos y gastos son iguales se produce el punto de equilibrio cuyo significado es que no existen utilidades ni perdidas es decir si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos perdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio tendremos utilidades. (Córdova, 2011)

$$P.E. = \frac{C.F.T}{1 - \frac{C.V.T}{V.T}}$$

Fuente: Córdova Padilla Marcial, 2011

Formulación y Evaluación de Proyectos pág. 223

Flujo de Caja.

El flujo de caja es de gran importancia en la ciudad de un proyecto por lo tanto se debe dedicar la mayor atención en su elaboración. Es un estado financiero que mide los movimientos de efectivo.

La proyección del flujo de caja forma uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que se determinen en ella. La información básica para realizar esta proyección está contenida tanto en los estudios de mercado, técnico y organizacional. El objetivo de este flujo de efectivo es canalizar la viabilidad financiera de la empresa o del proyecto desde el punto de vista de la generación suficiente de dinero para cumplir sus obligaciones financieras. (Córdova, 2011)

EMPRESA "JARDINES IMPERIAL" FLUJO DE CAJA AL AÑO 2016

Ingresos por servicios						
Total de Ingresos						
Egresos						
Costos de operación						
Gastos de Servicio						
Total Egresos						
Utilidad bruta						
15% Partic. A Trabajadores						
Utilidad Neta						
(+) Depreciación de Activos fijos						
Flujo de Efectivo Operacional						
(-) Inversión						
valor rescate						
FLUJO NETO						

Fuente: Córdova (2011) "Evaluación de Proyectos"

Valor Presente Neto (VAN).

Se define como la sumatoria de los flujos netos multiplicados por el factor de descuento, significa se trasladan al año cero los gastos del proyecto para asumir el riesgo de la inversión.

La fórmula del valor actual neto es

$$VAN = \sum_{t=0}^n \left(\frac{vt}{1+k} \right)^t - I_0$$

La tasa de descuento es aquella medida de rentabilidad mínima exigida por el proyecto y que permite recuperar la inversión inicial.

La tasa de descuento representa la tasa de interés a la cual los valores futuros se actualizan al presente.

Los criterios para la toma de decisión son:

- VAN > 0, el proyecto es rentable
- VAN = 0, es indiferente realizar
- VAN < 0, el proyecto no es rentable (Sapag, 2000)

Tasa Interna de Retorno (TIR).

El criterio de la tasa interno de retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

La TIR representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomaran prestados y el préstamo (principal e interés acumulado) se pagara con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo. Si la TIR es igual o mayor que esta, el proyecto debe aceptarse, y si es menor, debe rechazarse. La tasa interna de retorno puede calcularse aplicando la siguiente ecuación: (Nassir& Sapag Reinaldo, 2001)

$$TIR = r_1 + ((r_2 - r_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2})$$

Relación Beneficio Costo.

La relación entre beneficio y costo muestra la cantidad de dinero actualizado que recibirá el Proyecto por cada unidad monetaria invertida.

Se determina dividiendo los ingresos brutos actualizados (beneficios) entre los costos actualizados. Para el cálculo generalmente se emplea la misma tasa que la aplicada en el VAN.

$$RBC = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}} - 1$$

Este indicador mide la relación que existe entre los ingresos de un Proyecto y los costos incurridos a lo largo de su vida útil incluyendo la Inversión total (Gallardo, 2002)

Periodo Recuperación del Capital.

Permite determinar el tiempo que se tarda en recuperar la inversión inicial de un proyecto desde que se pone en marcha, basándose en los flujos de caja previstos que concibe en cada uno de los periodos de su vida útil. La inversión se recupera en el año en el cual los flujos de caja acumulados sean iguales o superen a la inversión inicial. (Pasaca, 2004)

$$PRI = \frac{\text{Inversion Inicial}}{\text{Ingresos Promedios}}$$

Análisis de sensibilidad.

Este análisis es el último de la variación del proyecto donde se mide la rentabilidad solo evalúa el resultado de uno de los escenarios proyectados,

el cual es elegido por el analista con un criterio distinto (muchas veces) al que tendrá el inversionista, porque la aversión al riesgo de ambos y la perspectiva desde donde se analizan los problemas es diferente. (Sapag & Sapag, 2011)

$$\textit{Análisis de Sensibilidad} = \frac{VAN_n - VAN_e}{VAN_e}$$

e. MATERIALES Y METODOS

Los materiales que se utilizaron para realizar el proyecto fueron: Computadora, Impresora, Cartuchos, Flash memory; Útiles de oficina.- Resmas de hojas, Carpetas, Anillados, Calculadora.

METODOS.

CIENTIFICO: Permitió el desarrollo del trabajo de tesis mediante la exploración de conocimientos tanto teóricos como prácticos en forma oportuna sobre los estudios que se aplicaron en cada una de las fases del proyecto de factibilidad.

DEDUCTIVO: Ayudó a conocer los problemas desde el ámbito general, hasta llegar a conocerlos específicamente en el aspecto local como son los gustos y preferencias en cuanto al servicio que se va a prestar.

INDUCTIVO: Facilitó la observación a los problemas de la ciudad de Loja mediante la recopilación de información básica, para conocer la necesidad de adquirir el servicio de Diseño de Jardines.

ANALITICO: se empleó para el análisis cuantitativo y cualitativo de la información recolectada de las encuestas realizadas en el proceso investigativo y poder establecer las conclusiones y recomendaciones que lleven a la ejecución del proyecto de factibilidad.

MATEMATICO - ESTADISTICO: Se lo aplicó en la presentación de cuadros y gráficos estadísticos que ayuden a visualizar en porcentaje la tendencia de la necesidad del servicio que se va a implementar.

TECNICAS:

Encuesta: Se la realizó a un total de 382 propietarios de viviendas de la ciudad de Loja, que poseen áreas verdes o lugares estratégicos para realizar un diseño como lo son terrenos pequeños vacíos, con un banco de preguntas previamente elaboradas y dirigidas a obtener información que ayudo a la creación de la empresa de Diseño de Jardines, esto con el fin de conocer a breves rasgos las necesidades actuales de cada uno de los dueños de viviendas. (Ver, Anexo N° 4)

Entrevista: Se la aplico en los diferentes locales donde la competencia ofrece sus servicios, con la cual se pudo obtener información directa respecto del servicio de diseño de jardines, la misma que permitió conocer el posicionamiento en el mercado de dichas empresas. (Ver, Anexo N°1)

Observación: Facilitó el estudio del entorno y lugar idóneo para el posible funcionamiento de la empresa de servicio “Jardines Imperial”

Fuentes Bibliográficas: Sirvió para poder sostener los conceptos que forman parte de la Revisión de Literatura, para el desarrollo del trabajo de tesis.

Muestreo: Esta técnica permitió determinar el tamaño de la muestra a partir de una población específica.

Calculo de la Proyección

$$PF=PA(1+i)^n$$

Donde:

PF: Población futura (viviendas de la ciudad de Loja)

PA: Población del último censo 2010 de viviendas

I: tasa de crecimiento

n: número de años

Proyección de Viviendas

Cuadro 1

Años	Nº de Viviendas	Crecimiento
2010		55390
2011	55390	56858
2012	56858	58365
2013	58365	59911
2014	59911	61499
2015	61499	63129
2016	63129	66519
2017	66519	70091
2018	70091	73855
2019	73855	77821
2020	77821	82000

Fuente: INEC censo de población y vivienda 2010

Desarrollo

$$PF: 55.390(1+2.65\%)^5$$

PF: 63.129 (viviendas de la ciudad de Loja)

Para conocer la población se tomó en cuenta el número de viviendas que hay en la ciudad de Loja según el último censo realizado por el INEC censo de población y vivienda 2010 que fue de 55.390. Cabe destacar que se tomó en cuenta el índice de crecimiento poblacional puesto que no se encontraron valores referentes al índice de crecimiento de viviendas de la ciudad de Loja.

$$x = \frac{z^2 * p * q * N}{N * e^2 + z^2 * p * q}$$

Fuente: Baca Urbina Gabriel, 2010
Evaluación de Proyectos, p.29

z= nivel de confianza (1,96)
p= probabilidad a favor (0,5)
q= probabilidad en contra (0,5)
e= margen de error(0,05)
n= tamaño muestral
N=universo proyectado

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5 * 63129}{63129(0,05)^2 + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,25 * 63129}{63129 * 0,0025 + 3,8416 * 0,25}$$

$$n = \frac{606290,92}{157,82 + 0,9604}$$

$$n = 382$$

El número de encuestas fueron de 382, que se aplicaron a los dueños de las viviendas propias de la ciudad de Loja, la misma que se hizo de una forma aleatoria es decir recorriendo los barrios de la ciudad.

f.) RESULTADOS.

INTERPRETACION DE DATOS DE LA ENCUESTA

1. ¿Le gustaría que el área verde de su casa tenga un diseño de jardín?

Cuadro 2

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	
Si	260	68	%
No	122	32	%
TOTAL	382	100	%

Fuente: encuestas aplicadas a los ciudadanos de Loja

Interpretación:

De los encuestados el 68% le gustaría poseer un diseño de jardín ya que sus áreas verdes se encuentran abandonadas, sin ninguna planta o simplemente con plantas silvestres, mientras que un 32% no les gustaría, puesto que ya poseen un diseño en sus áreas verdes realizados por ellos mismos y no les gustaría cambiarlo.

2. ¿Usted ocupa el servicio de diseño de jardines o ha decorado el área verde de su casa?

Cuadro 3

DATOS	FRECUENCIA	PORCNTAJE	
Si	78	30	%
No	182	70	%
TOTAL	260	100	%

Fuente: encuestas aplicadas a los ciudadanos de Loja

Interpretación:

De los ciudadanos encuestados un 30% han ocupado el servicio de diseño de jardín, mientras que un 70% no han ocupado dicho servicio, esto es importante ya que este porcentaje representara la demanda real.

3. ¿Qué servicio a más del diseño de jardín necesita en su casa?

Cuadro 4

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	
Implementación de césped	15	5	%
Mantenimiento de jardín	43	13	%
Diseño de jardín	260	80	%
Poda de arbustos	8	2	%
TOTAL	326	100	%

Fuente: encuestas aplicadas a los ciudadanos de Loja

Interpretación:

Las personas tienen diferentes necesidades a más de no tener un diseño de jardín algunas para poder tener un diseño primeramente necesitan una implementación de césped el cual representa un 5%, en otros casos existen personas que requieren solamente el mantenimiento de sus jardines el mismo que tiene un porcentaje del 13% , también existe personas que

desean que se les diseñen las áreas verdes q poseen abandonadas esto representa un 80%, y por ultimo personas que necesitan la poda de sus arbustos esto con un 2%.

4. ¿Actualmente conoce Ud. alguna empresa dedicada al diseño de jardines?

Cuadro 5

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	
Si	75	29	%
No	185	71	%
TOTAL	260	100	%

Fuente: encuestas aplicadas a los ciudadanos de Loja

Interpretación

De los encuestados el 29% conocen empresas que se dedican a prestar el servicio de diseño de jardines y un 71% desconocen que existan empresas que se dediquen a prestar el mencionado servicio.

5. ¿Cuánto está pagando por un servicio de diseño de jardines?

Cuadro 6

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	
90,00	5	6	%
100,00	30	38	%
130,00	20	26	%
150,00	18	23	%
Otros valores	5	6	%
TOTAL	78	100	%

Fuente: encuestas aplicadas a los ciudadanos de Loja

Interpretación

Las personas que han accedido a un diseño de jardín saben en cuanto oscila el precio de un diseño de jardín, \$90,00 con el 6%, \$100,00 con 38%, \$130 con 26% y \$150,00 con un 23% y por último otros valores con un 6% puesto que este porcentaje representa a valores más altos que han sido pagados.

6. ¿Qué le gustaría encontrar en una empresa de diseño de jardines?

Cuadro 7

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	
Rapidez	60	15	%
Responsabilidad	110	27	%
Seguridad	40	10	%
Garantía	83	20	%
Personal capacitado	120	29	%
TOTAL	413	100	%

Fuente: encuestas aplicadas a los ciudadanos de Loja

Interpretación

En esta pregunta fue muy representativa para los encuestados ya que ellos necesitan de muchas condiciones para contratar una empresa un 15% rapidez pues les gusta un servicio rápido independientemente de cómo lo entreguen, 27% responsabilidad, pues esto es lo primordial un cualquier

trabajo, 10% seguridad ya que es importante porque se debe entregar el servicio como el cliente lo ha solicitado, 20% garantía puesto que si el diseño no resulta como lo planeado el trabajador lo volviera a realizar sin remuneración a cambio, 29% personal capacitado esencial para prestar el servicio de diseño ya que se necesita tener un amplio conocimiento en cuanto a la variedad de plantas y terrenos que existen.

7. ¿Cada que tiempo le da mantenimiento al área verde de su casa?

Cuadro 8

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	
Un mes	25	32	%
Dos meses	20	26	%
Tres meses	18	23	%
Cuatro meses	12	15	%
Cinco meses	3	4	%
TOTAL	78	100	%

Fuente: encuestas aplicadas a los ciudadanos de Loja

Interpretación:

Algunas personas les dan mucha importancia a sus áreas verdes por lo tanto un 32% le da mantenimiento al mes, un 26% en dos meses, un 23% en tres meses, mientras que algunas personas no les dan importancia a sus áreas verdes esto con un 15% en cuatro meses y un 4% en cinco meses.

8. ¿En caso de que se creara una empresa de diseño de jardines Usted adquiriría el servicio?

Cuadro 9

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	
Si	252	97	%
No	8	3	%
TOTAL	260	100	%

Fuente: encuestas aplicadas a los ciudadanos de Loja

Interpretación.

Un 97% estuvieron de acuerdo en adquirir el servicio de la empresa en caso de que se creara y un 3% no estuvieron de acuerdo.

9. ¿Cómo le gustaría que sea el medio de pago?

Cuadro 10

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	
Efectivo	172	68	%
Crédito	80	32	%
TOTAL	252	100	%

Fuente: encuestas aplicadas a los ciudadanos de Loja

Interpretación.

Al momento de cancelar el servicio tienen varias alternativas para lo cual la mayoría prefieren que el pago sea en efectivo con un del 68%, ya que les resulta más práctico, un 32% corresponde a crédito puesto que esta forma de pago es más cómoda para aquellos que no poseen dinero al momento de cancelar el servicio.

10. ¿Cómo le gustaría contratar nuestros servicios?

Cuadro 11

DATOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Página web	68	27 %
Teléfono	124	49 %
Oficinas	60	24 %
TOTAL	252	100 %

Fuente: encuestas aplicadas a los ciudadanos de Loja

Interpretación: Existen diversos medios de contactar los servicios de una empresa en este caso los encuestados tuvieron sus preferencias entonces tenemos un 27% en cuanto a página web, el 49% corresponde al medio telefónico puesto que a algunos les resulta más conveniente solo llamar y por último un 24% le gustaría contactarse por medio de oficinas ya que les facilita contactarse directamente con el empresario.

11. ¿Porque medio de comunicación le gustaría recibir la publicidad?

Cuadro 12

Medio	Total
Radio	62
Televisión	37
Redes sociales	74
Prensa escrita	79
TOTAL	252

Cuadro 13

RADIO						
Emisoras	Mañana	Tarde	Noche	Total	Porcentaje	
Loja	17			17	27	%
Hechicera	13	2		15	24	%
San Antonio	10	1		11	18	%
Matovelle	8	1		9	15	%
Luz y Vida	10			10	16	%
TOTAL				62	100	%

Fuente: encuestas aplicadas a los ciudadanos de Loja

Interpretación

La emisora más escuchada por los ciudadanos es la radio Loja con un 27% seguidamente la radio Hechicera con un 24% en la mañana, un 18% en cuanto a la radio San Antonio en el horario de la mañana, la radio Luz y vida con un 16% en el horario de la mañana, y un 15% es para la radio Matovelle en la mañana.

Cuadro 14

TELEVISION						
Canales	Mañana	Tarde	Noche	Total	Porcentaje	
Ecotel	5		18	23	62	%
UV Televisión			14	14	38	%
TOTAL	5	0	32	37	100	%

Fuente: encuestas aplicadas a los ciudadanos de Loja

Interpretación

Ecotel¹ representa un 62% en el horario de la mañana y noche puesto que la ciudadanía cree que este medio tiene mejor programación, vale mencionar que dicho medio de comunicación ha dejado de transmitir en señal abierta y en su lugar, los ciudadanos podrán contar con el canal del municipio de la ciudad de Loja, UV Televisión con un 38% en la noche ya que este medio casi no tiene programación relevante según los encuestados.

Cuadro 15

REDES SOCIALES						
Nombre	Mañana	Tarde	Noche	Total	Porcentaje	
Facebook	7	8	17	32	43	%
Twitter			4	4	5	%
Whatsapp	20	18		38	51	%
TOTAL	27	26	21	74	100	%

Fuente: encuestas aplicadas a los ciudadanos de Loja

Interpretación

Facebook tiene un porcentaje del 43% puesto que ha este medio lo utilizan de mañana , tarde y noche puesto que lo tienen en sus celulares seguido por el Whatsapp con un porcentaje del 51% en la mañana y tarde por ultimo Twitter con un 5% en la noche puesto que solo existieron 2 personas que utilizan este medio.

¹ La encuesta se la realizo en Mayo de 2015, año en el que ECOTEL TV transmitia en señal abierta con normalidad.

Cuadro 16

PRENSA ESCRITA						
Nombre	Diario	Días feriados	Fin de semana	Total	Porcentaje	
La Hora	71			71	90	%
Crónica				0	0	%
Centinela	8			8	10	%
TOTAL	79	0	0	79	100	%

Fuente: encuestas aplicadas a los ciudadanos de Loja

Interpretación

Son un medio escrito que tiene mucha circulación en nuestro medio consiguiente tenemos un 90% para diario la hora el cual prefiere comprar la ciudadanía todos los días y un 8% para diario Centinela el cual es adquirido por pocos ciudadanos.

ESTUDIO DE MERCADO

La propuesta de efectuar una empresa en la ciudad de Loja permite constituir un estudio de mercado para conocer los gustos y preferencias de las personas por las decoraciones de las distintas áreas verdes de los hogares de la ciudad de Loja.

Objetivos del Estudio de Mercado

- Determinar los consumidores potenciales en las Parroquias urbanas de la ciudad de Loja, con el propósito de mejorar el servicio que posee la competencia.

- Establecer los diferentes tipos de demanda

- Conocer la demanda insatisfecha

- Realizar las estrategias de mercado mediante las 4Pe's (producto, plaza, precio, promoción)

Identificación del Producto o Servicio

La empresa está dirigida al servicio de diseñar y dar mantenimiento a los jardines que poseen en sus hogares la ciudadanía Loja.

Estudio de la demanda

Conocer la demanda es uno de los requisitos de un estudio de mercado, puesto que se debe saber cuántos compradores están dispuestos a adquirir el servicio de diseño y mantenimiento de jardines. Cabe destacar, para el desarrollo del análisis de la demanda se tomó en cuenta los resultados de las 382 encuestas aplicadas a los habitantes de la ciudad de Loja.

Demanda potencial

Para la demanda potencial se utilizó el porcentaje de la pregunta **Nº1 ¿Le gustaría que su casa tenga un diseño de jardín?**

Cuadro 17
Demanda Potencial

Años	Total Viviendas	Demanda Potencial (68%)
2015	63129	42927
2016	66519	45233
2017	70091	47662
2018	73855	50221
2019	177821	52918
2020	82000	55760

La demanda potencial permitió determinar cuántas viviendas existen en la ciudad de Loja, por lo que se realizó la proyección en la cual se tomó como datos el número de viviendas que existen en la ciudad según el último censo de población y vivienda 2010, para el año 2015, 63129 viviendas de tal forma que la proyección con el 68% de la demanda potencial es de 42927 para el año 2015 y para el año 2020 de 55760.

Demanda real

Para realizar la demanda real se toma en cuenta los datos que se obtuvo de la pregunta **Nº 4 ¿Actualmente está utilizando el servicio de decoración en el área verde de su casa?**

Desarrollo de Calculo:

Donde: DR= Demanda Real

DP= Demanda Potencial

i = Índice de Crecimiento

$$DR = DP * i$$

$$DR = 42927 * 71\%$$

$$DR = 30478$$

Cuadro 18

Demanda Real

Años	Demanda Potencial	Demanda Real (71%)
2015	63129	30478
2016	64802	32115
2017	66519	33840
2018	68281	35657
2019	70091	37572
2020	71948	39590

Fuente: cuadro N° 14

En la demanda real se tomó en cuenta el 71% de las personas que les gustaría tener un diseño de jardín en sus hogares para el año 2015 un total de 30478 y para el año 2020 un total de 39590, cabe destacar que se tomó en cuenta las personas que aún no han accedido a un diseño de jardín de tal manera que ellas serán nuestros futuros clientes.

Demanda efectiva

Para poder determinar la demanda efectiva es necesario utilizar el resultado de la pregunta número **N°8 ¿En caso de que se creara una empresa de diseño de jardines usted. Adquiriría el servicio?**

Desarrollo de cálculo:

Dónde: De= Demanda Efectiva

Dr= Demanda Real

i = Índice de Crecimiento

$$De = Dr * i$$

$$De = 30478 * 97\%$$

$$De = 29564$$

Cuadro 19

Demanda Efectiva

Años	Demanda Potencial (68%)	Demanda Real (71%)	Demanda Efectiva (97%)
2015	63129	30478	29564
2016	64802	32115	31152
2017	66519	33840	32825
2018	68281	35657	34587
2019	70091	37572	36445
2020	71948	39590	38402

Fuente: cuadro N° 15

La demanda efectiva permitió verificar el volumen total de quienes serían nuestros futuros clientes, la cual muestra un 97% de quienes estarían de acuerdo en adquirir el servicio para el año 2015 es de 29564 personas hasta llegar al 2020 con 38402 futuros posibles clientes.

Oferta

Análisis de la Oferta

Mediante el análisis de la oferta se pretende medir las cantidades y condiciones en que una economía dentro del mercado quiere poner a disposición un bien o servicio.

En cuanto a la empresa de diseño de jardines para realizar el análisis de la oferta se tomó como base a los principales lugares en donde se presta el servicio de diseño de jardines dentro de la ciudad de Loja, como lo es la empresa “Center Garden el paraíso de las plantas” y “Ceibos paisajismo y jardinería”, de tal forma que permitió conocer cómo actúa la competencia frente a los clientes y como efectúa el servicio.

Grafico 1



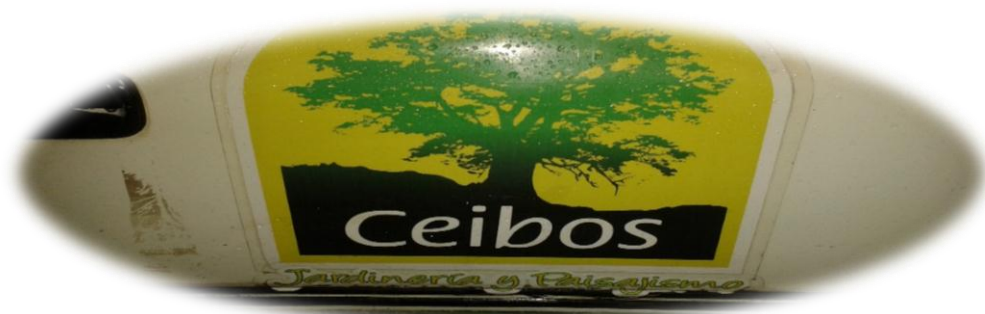
La empresa de Center Garden “El Paraíso de las Plantas” se encuentra ubicada en el Km vía a Zamora tiene en el mercado 20 años de

funcionamiento, la actividad principal que realiza es la producción y comercialización de plantas ornamentales y como actividad secundaria se dedican al diseño de jardines se caracterizan por cumplir a tiempo con su servicio. (Ver, Anexo N° 2)

El precio fluctúa entre 40 y 50 dólares por metro cuadrado, los proveedores con las que cuenta esta empresa son de la provincia del guayas del cantón Milagro

El servicio que presta es de 8 diseños por mes y su publicidad la presenta por medio de una valla publicitaria y tarjetas de presentación.

Grafico 2



La empresa “Ceibos Paisajismo” tiene dos localidades en las que ofrece sus servicios cuenta con un vivero en el Km5 vía malacatos en la cual tiene un vivero en donde cultiva y mantiene las plantas en óptimas condiciones, y la segunda encuentra ubicada en las calles Bernardo Valdivieso 05-32 entre colon e Imbabura. Tiene en el mercado 11 años de funcionamiento,

la actividad principal que realiza son dos decoración de jardines y mantenimiento de los mismos y áreas verdes y como actividad secundaria tiene varias como lo es venta de bonsái, orquídeas, y plantas ornamentales, instalación de plantas de futbol, macetas de cerámica, tierra de cultivos y abonos orgánicos servicio de Dron (fotografía y servicio aéreo).

El éxito que ha tenido esta empresa es sin duda alguna la perseverancia puesto que inicio con muy pocos recursos hasta convertirse hoy en día en una de las empresas más destacadas en cuanto al diseño de jardines, cuenta con personal con experiencia con el que lleva trabajando 10 años, el precio de cada uno de los diseños que realiza es de 5 a 10 dólares por lamina y un diseño ejecutado oscila entre los 100 dólares, no cree que en la ciudad de Loja exista competencia puesto que algunos solamente realizan el servicio con conocimientos empíricos, el tipo de proveedores con los que cuenta son de la costa para traer plantas como lo son palmeras y otras plantas el mismo se encarga de cultivarlas.

El servicio que presta es de 8 diseños por mes, no cuenta con publicidad puesto que los mismos clientes con los que cuenta le dan publicidad con las diferentes amistades. (Ver, Anexo N° 2)

Proyección de la oferta

Para realizar la proyección de la oferta se tomó como base el número de veces que solicitan el servicio.

Cuadro 20

Empresas Ofertantes del servicio de Diseño de Jardines

OFERTA			
EMPRESAS	OFERTA MENSUAL	OFERTA ANUAL	Nº aproximado de empresas
Center Garden	8	96	8
Ceibos	8	96	
TOTAL	16	192	

FUENTE: Investigación de campo / www.SRI.gog.ec

Desarrollo de cálculo:

$$OF = OFT.ANUAL / 2$$

$$OF = 192 / 2$$

$$OF = 96 * 8$$

$$OF = 768$$

$$O. Futura = OF (1+i)^n$$

$$PF = 768 (1+2,65\%)^1$$

$$PF = 788$$

Cuadro 21

Proyección de la Oferta

Secuencia	Años	Oferta de Diseño de Jardines
0	2015	768 (diseños)
1	2016	788 (diseños)
2	2017	809 (diseños)
3	2018	831 (diseños)
4	2019	853 (diseños)
5	2020	875 (diseños)

FUENTE: Entrevista

Para el análisis de la oferta se realizó una entrevista a 2 propietarios de empresas de Diseño de Jardines de la ciudad de Loja y su capacidad instalada es de 8 diseños por mes dando un total de 96 diseños anuales. La proyección de la oferta se realizó con el número diseños anuales que es de 96 y se lo multiplicó por 8 empresas aproximadamente que existen en la ciudad de Loja, para cual se obtuvo un resultado de 788 veces que se prestara el servicio en el año 2015 y para el año 2020 una oferta de 875; cabe indicar que esta fórmula tiene un límite puesto que la oferta no crecerá de acuerdo a la población, se tomó este índice poblacional ya que no se encontró un porcentaje relevante para poder aplicarlo a la fórmula de la oferta.

Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha es la diferencia entre la demanda efectiva y la oferta. Para proyectar la demanda insatisfecha se utiliza la siguiente formula:

Desarrollo de cálculo:

$$D.inst = 29564 - 768$$

$$OF = 28.796$$

Donde:

D.Inst= Demanda Insatisfecha

OF = Oferta

Cuadro 22

Demanda Insatisfecha

Secuencia	Años	Demanda Insatisfecha
0	2015	28796
1	2016	30363
2	2017	32015
3	2018	33757
4	2019	35592
5	2020	37527

FUENTE: Cuadro N° 16 y 18

La demanda insatisfecha para el año 2015 es de 28.796 mientras que para el año 2020 una demanda de 37.527 dichos valores representan el mercado que tendremos que cubrir puesto que estas personas no han accedido aun al servicio de diseño de jardín.

LAS 4P DEL MERCADO

Producto.

El producto es un elemento fundamental para el estudio de mercado en este caso, es el Servicio de Diseño de Jardines, por tanto las distintas especies de plantas son la parte principal del servicio. Para el cual se ofrece una gran variedad de estilos, dependiendo los gustos del consumidor la ventaja de la empresa de Diseño de Jardines frente a la competencia es ofrecer una garantía, si el servicio no es de su agrado el obrero volverá a realizar la decoración del área verde.

Logo



Eslogan

SU HOGAR CON UN AMBIENTE SANO PARA RESPIRAR

Precio

La empresa de Diseño de Jardines tendrá los siguientes precios de acuerdo al cálculo de los ingresos, por lo que el precio será de 357,35 el mismo que será para dos tamaños promedios que son de 15m² por 15m² y de 40m² por 40m² que existen en la ciudad de Loja por consiguiente, tendrá plantas que realzan un jardín como lo son palmeras pequeñas y durantas etc. Finalmente se cobrara 2,50 por cada metro cuadrado de césped que se vaya a implementar.

Plaza

La empresa estará ubicada en la ciudad de Loja para satisfacer las necesidades del consumidor, ya que nuestra empresa ofrecerá el servicio directamente al demandante.

Publicidad

La publicidad será realizada en medios escritos como lo es Diario la Hora y redes sociales como Facebook, debido a que son los más representativos dentro de la encuesta realizada la misma que hará referencia a la ventaja de tener un diseño de sus jardines los mismo que proporcionan una mejor vista de su casa con un área verde.

Prensa Escrita:



Marketing Directo:



PRECIOS ACORDE A SU BOLSILLO EN DISEÑO DE JARDINES

JARDINES IMPERIAL
Diseño y Paisajismo

Dirección: Av. Pio Jaramillo Alvarado y Einstein
Celular: 0969460471
E-mail: Adryta03@gmail.com

ESTUDIO TECNICO

En el tamaño del proyecto inciden varios factores tales como el proceso productivo y la tecnología ya que se estima la capacidad instalada en función del tiempo con que lleva realizar cada actividad.

Tamaño del proyecto.

El tamaño del proyecto resulta ser la capacidad instalada expresada en unidades de producción por año, se debe considerar el número de personas que se encargan de prestar el servicio y el número de días laborables al año tal estimación se basara en el uso de tecnologías apropiadas para minimizar tiempos y reducir costos.

Capacidad instalada.

Para la empresa de diseño de jardines su producción será para 5 años tomando en cuenta los recursos que se utilizan como lo son las maquinas necesarias, tecnología y recursos humanos etc.

Capacidad utilizada.

Es parte de la capacidad instalada la cual se va a utilizar en el proyecto.

Cuadro 23

Capacidad Instalada por año = 8 decoraciones mensuales x12
= 96 decoraciones al año

Cuadro 24

Capacidad instalada y utilizada en el año 2015	
Capacidad insatisfecha por mes	8
Meses del año laborados	12
Capacidad instalada	96

Fuente: cuadro N° 23

CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA

Cuadro 25

Secuencia	Años	Capacidad instalada	Porcentaje de capacidad a utilizar	Capacidad utilizada por año	Capacidad utilizada por mes
0	2015	96	50%	48	4
1	2016	96	60%	58	5
2	2017	96	70%	67	6
3	2018	96	80%	77	6
4	2019	96	90%	86	7
5	2020	96	100%	96	8

Fuente: cuadro N° 24

La capacidad instalada de la empresa de diseño de jardines será de 96 servicios de decoración de jardines de un tamaño promedio, al año de tal forma que para la capacidad a utilizar se iniciara con un 50% que posteriormente se irá incrementando conforme los años hasta llegar al 2020 con un 100%.

La capacidad utilizada dependerá del rendimiento del personal que trabajara en la empresa, para el primer año se cuenta con 48 diseños de jardines los mismos que se incrementaran hasta llegar al año 2020 con un monto de 96 diseños de jardines lo cual se convertirá en el mercado meta,

en cuanto a la capacidad utilizada por mes se tiene que, para el primer año se realizaran 4 diseños, se calcula por mes por cuanto este servicio toma su tiempo en realizarlo por la dificultad de preparar el terreno y como se ubicaran cada una de las plantas a instalar y para el año 2020 con un total de 8 diseños por mes. Cabe destacar que el tamaño de los jardines promedio en la ciudad de Loja es de 15m² por 15m², un tamaño ideal para que el obrero pueda realizar un diseño de jardín en 4 horas, existen también jardines más amplios de 40m² por 40m² este tipo de jardín se lo realiza en un día normal de trabajo entre dos trabajadores.

Localización del proyecto.

La localización es parte esencial del proyecto ya que de ello depende el éxito de la empresa para lo cual debe ser un lugar estratégico en donde llame la atención del cliente, por tal motivo la empresa de diseño de jardines estará ubicada en el sector la Argelia entre las calles Av. Pio Jaramillo e Einstein.

Macro Localización.

El proyecto estará ubicado al sur del Ecuador en la provincia y ciudad de Loja.

Mapa de la Ciudad de Loja

Grafico 3



Fuente: Ilustre Municipio de Loja

Micro Localización.

La micro localización, permitirá indicar cuál es la mejor alternativa para ubicar el proyecto dentro de la macro zona elegida, por tal razón el lugar en donde estará ubicada la empresa de diseño de jardines será en el sector la Argelia puesto que existe un lugar amplio y con un amplio jardín el cual servirá para mostrar un diseño de jardín que sea referente para los clientes.

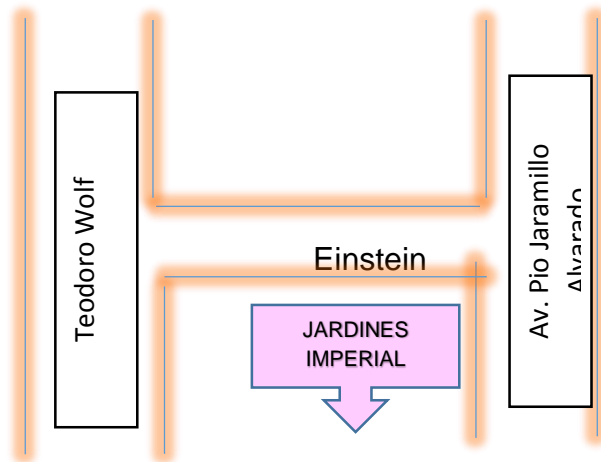
Grafico 4

Mapa de la Localización ciudadela la “Argelia”



Fuente: Google Maps

CROQUIS







Ingeniería del Proyecto.



El estudio de la ingeniería del proyecto permitirá determinar la necesidad de la maquinaria y herramientas así como equipos tecnológicos que serán parte fundamental para el desarrollo de los servicios a prestar por parte de la empresa de diseño de jardines.

Cuadro 26



HERRAMIENTAS				
SECUENCIA	EQUIPO	CANTIDAD	CARACTERÍSTICAS	DISEÑO
1	Rastrillo	1	Permite acumular el césped cortado	
2	Pala	1	Sirve para juntar tierra, abono , piedras	
3	Pico	1	Necesario para labrar la tierra y de tal forma poder sembrar las plantas	
4	tijera de mano	1	Sirve para podar los tallos gruesos de las plantas o arboles	
5	Barreta	1	Sirve para realizar los hoyos para sembrar las plantas	

6	Lampa	1	Sirve para juntar la tierra en pequeñas cantidades	
7	bomba de fumigar recargable	1	Permite fumigar los espacios verdes para evitar los daños en las plantas.	
8	tijera de follaje	1	corta y podar los arbustos gruesos	
14	Carretilla	1	Traslada la tierra abonada y las plantas al jardín a decorar	

Cuadro 27

EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
seccuencia	equipo	Cantidad	Características	Diseño
1	Computadora	1	DELL INSP 5558 CI7-5500U 2-40GH 6GB 1TB 15-6IN DVDWR BT WIN10 TEC INGELS+NUM68C / Permite realizar diseños por su amplia tecnología	
2	Impresora	1	Impresora Epson L365 AIO / Permite realizar impresiones	

Cuadro 28

MAQUINAS				
SECUENCIA	EQUIPO	CANTIDAD	CARACTERÍSTICAS	DISEÑO
1	desbrozadora de césped	1	Corta el césped mediante un nilón que posee la maquina	
2	corta setos para arbustos	1		

PROCESO DEL DISEÑO DE JARDINES.

1. Se inicia la entrevista con el cliente para conocer la información necesaria.



2. Luego se procede a conocer el área verde a diseñar por parte del experto en diseño de jardines ya sea por fotos o de manera directa.



3. Se establece el tamaño del área verde para observar como irían distribuidas las plantas



4. Luego se analizara el número de plantas que serán necesarias en el espacio a diseñar



5. Se elabora un presupuesto dependiendo la cantidad de plantas a instalar.



6. Se procede a preparar el terreno.



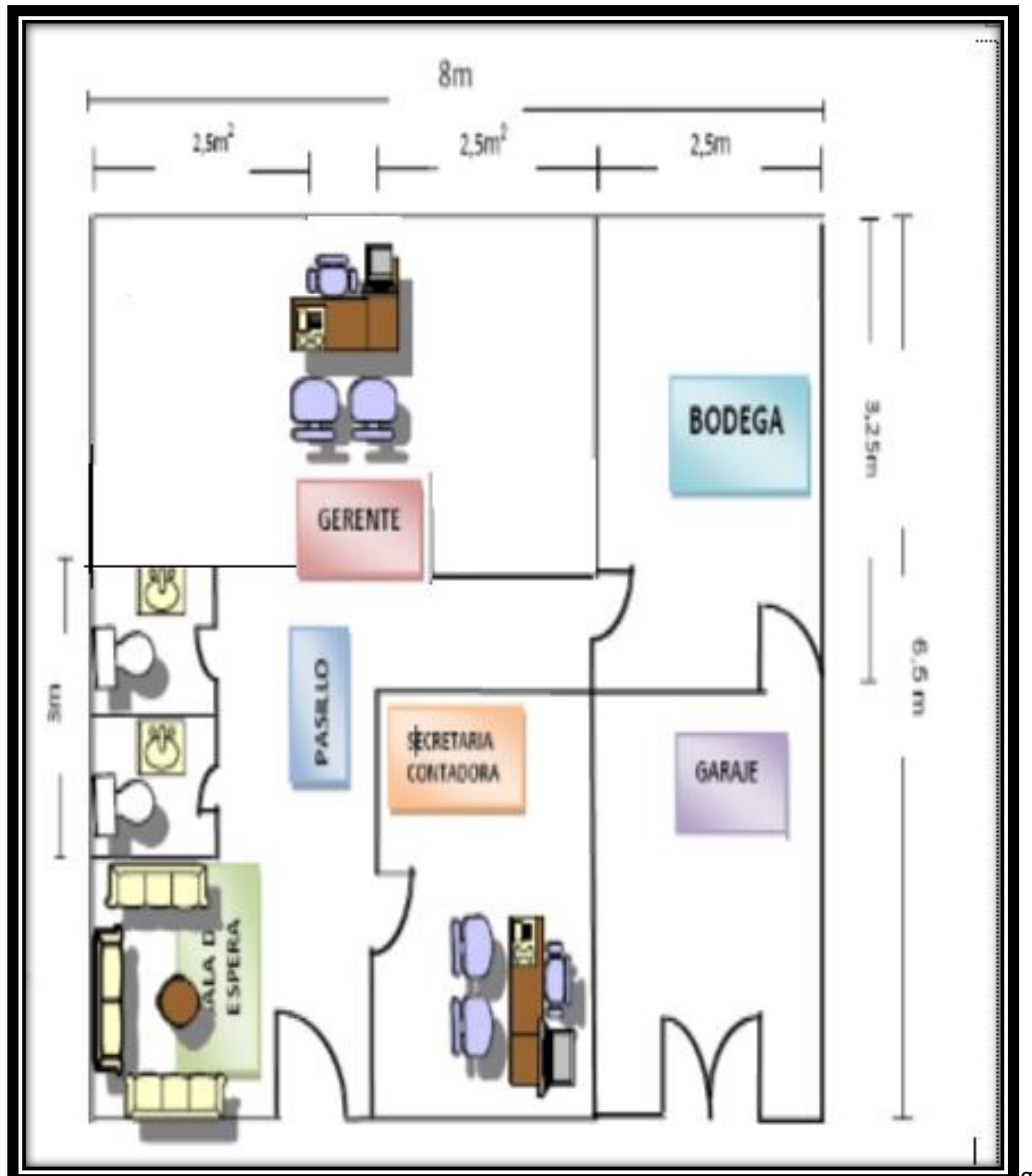
7. Se traslada las plantas al área a decorar para su posterior sembrado



8. Una vez realizado el diseño se procede al pago final por parte del cliente.



INSTALACION FISICA



Elaborado: Jonathan Villacis

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

El estudio administrativo es uno de los aspectos más importantes dentro del proyecto puesto que la parte administrativa debe estar correctamente estructurada, para que la empresa obtenga el mayor éxito posible.

Organización Administrativa

DESARROLLO DE LA PROPUESTA PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE JARDINES EN LA CIUDAD DE LOJA



Presentación

El desarrollo de esta propuesta va hacia todas las personas que les guste tener un espacio agradable y atractivo visualmente que identifique su personalidad y estilo de vida.

MISION

"Jardines Imperial" es una empresa, dedicada exclusivamente al sector de la jardinería, en donde la creatividad e innovación son los aliados perfectos, nuestros servicios se desmarcan de la competencia procurando satisfacer la demanda insatisfecha, nos preocupamos en prestar servicios de alta calidad respetando el ambiente y la armonía entre lo artificial y lo natural, donde un equipo profesional procura en todo momento aproximarse al máximo posible de la perfección.

VISION

En el año 2020 "Jardines Imperial" será Líder en el mercado de diseño de jardines en la ciudad de Loja, con profesionales éticos que se caractericen por poseer valores personales y responsables en cada una de sus tareas y respaldar la excelencia en el servicio, logrando ser un referente en nuestra ciudad y país

Objetivos de la empresa

Objetivo General

Brindar un servicio de calidad a los clientes y crear soluciones decorativas de carácter único que resuelven íntegramente las necesidades de cada cliente.

Objetivos Específicos

- Ofrecer proyectos de diseños innovadores y creativos.
- Brindar un servicio personalizado y eficaz mediante reinversiones continuas de los jardines realizados, durante y después.
- Se prestara un diseño único e individualista para cada cliente.
- Se garantizara el cumplimiento de los plazos de entrega, evitando de esta forma la inconvenientes con los clientes.

Valores

- **Esfuerzo:** Disponer de todos los recursos físicos e intelectuales de la empresa para lograr los objetivos propuestos.
- **Puntualidad:** Cumplir con los compromisos y obligaciones en el tiempo acordado, valorando y respetando el tiempo de los demás.
- **Responsabilidad:** Asumir las obligaciones frente terceros con compromiso; obrar de manera que se contribuya al logro de los objetivos de la empresa.

Requisitos para la obtención del RUC

Personas naturales

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral.
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

Registros, permisos de funcionamiento y patentes

Paso para obtener los permisos de funcionamiento del cuerpo de bomberos de Loja.

1. Deberá acercarse a las ventanillas de recaudación del Municipio de Loja.
2. Comprar un formulario de 50 centavos de declaración de Activos Totales.
3. Llenarlo y registrarlo en las ventanillas municipales.
4. Acudir con este formulario a las oficinas de Recaudación del Cuerpo de Bomberos de Loja para proceder al pago correspondiente.
5. Llevar un Extintor para la revisión correspondiente.
6. Solicitar la respectiva Inspección del local por parte de los señores inspectores de Bomberos.

Pago de Patente Municipal

Requisitos Para Obtener Patente De Personas Naturales

1. Registro Único de contribuyentes actualizado
2. Fotocopia de la cédula de identidad y certificado de votación.
3. Formulario debidamente llenado de patente (Ventanilla #12 de recaudaciones).
4. Copia de declaración del impuesto a la Renta (sino está obligado, solo el pago del IVA, de Noviembre y Diciembre del ejercicio económico que se adeude).

Permiso Anual De Funcionamiento

Los requisitos generales para locales comerciales son los siguientes:

- Formulario N° 2 (llenar solicitud con la dirección exacta del negocio)

- Formulario de permiso de funcionamiento
- Copia de la cédula de identidad.
- Pago de patente municipal, activo totales y bomberos
- Documentos de salud de las personas que laboran en el local (certificado de la policlínica municipal o permiso de la jefatura provincial de salud).

Trámite a Realizar

Con todos los requisitos adjuntados el interesado deberá acercarse a la Jefatura de archivo para ingresar los datos en el sistema.

El trámite regresa a la Jefatura de Higiene para inmediatamente realizar la visita e inspección al local comercial en la dirección señalada por la persona interesada.

En caso de no haber ninguna observación y el local cuente con todo lo establecido se extenderá el permiso de funcionamiento, el cual podrá ser retirado al siguiente día de realizada la inspección en la Jefatura de Higiene Municipal.

Estructura organizacional

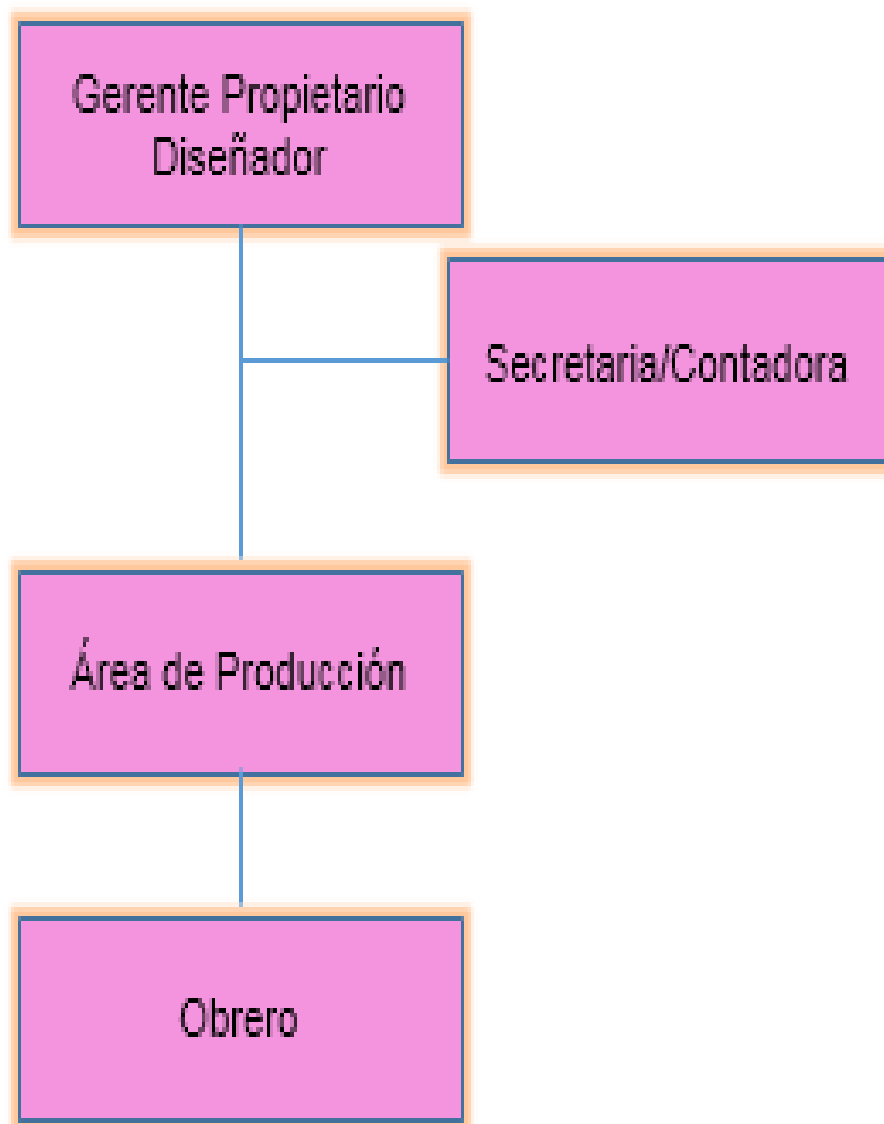
Las actividades para la ejecución y operación del proyecto deben estar detalladas, controladas y supervisadas para ello es necesario el diseño de una estructura organizativa la cual encargue de monitorear las actividades.

La estructura organizacional de la empresa es la relación entre las actividades realizadas por el gerente y sus colaboradores en cada uno de los departamentos.

Organigrama Estructural

EMPRESA "Jardines Imperial"

Grafico 5



EMPRESA “Jardines Imperial”

Manual de Funciones

Cuadro 29

Manual de Funciones Gerente

1. IDENTIFICACION DEL PUESTO		código: 001
Puesto:	Gerente / Propietario	
Departamento:	Gerencia	
2. DESCRIPCION DEL CARGO		
<ul style="list-style-type: none">• Aprobar las actividades comerciales, operativas y financieras• Desarrollar estrategias para mejorar el servicio de la empresa• Planear, proponer, aprobar, dirigir y controlar las actividades administrativas y comerciales.		
3. REQUISITOS PARA EL PUESTO		
<ul style="list-style-type: none">• Experiencia dos años• Edad 30 años• Título de Tercer Nivel• Habilidades de líder		
4. PERFIL DEL PUESTO		
<ul style="list-style-type: none">• Sexo indistinto• Disponibilidad tiempo completo• Capacidad de trabajo en equipo• Conocimientos en jardinería		

Cuadro 30

Manual de Funciones Secretaria/ Contadora

1. IDENTIFICACION DEL PUESTO		código: 002
Puesto:	Secretaria / Contadora	
Depende de:	Gerencia	
Nivel auxiliar	Secretar/ Contadora	
2. DESCRIPCION DEL CARGO		
<ul style="list-style-type: none">• Preparar los libros contables necesarios.• Verificar que la empresa esté en orden en cuanto a su contabilidad.• Reporte de los estados financieros para la toma de decisiones.• Elaborar el presupuesto mensual para las actividades de la empresa		
3. REQUISITOS PARA EL PUESTO		
<ul style="list-style-type: none">• Experiencia 3 años• Edad 28 años• Título en Contabilidad y Auditoria		
4.PERFIL DEL PUESTO		
<ul style="list-style-type: none">• Sexo mujer• Disponibilidad de tiempo completo• Capacidad de trabajo en equipo• Capacidad para trabajar bajo presión		

Cuadro 31

Manual de Funciones de Obrero

1. IDENTIFICACION DEL PUESTO		código : 003
Puesto:	Obrero	
Depende de:	Gerencia	
Nivel operativo	Producción	
2. DESCRIPCION DEL CARGO		
<ul style="list-style-type: none"> • Seguir las direcciones del diseñador en cuanto a los diseño de jardines. • Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas. • Analizar conjuntamente con el diseñador las obras que se van a realizar • Realizar la preparación del terreno del espacio a diseñar 		
3. REQUISITOS PARA EL PUESTO		
<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia 1 año • Edad 26 años • Estudiante de Ing. en Agronomía 		
4.PERFIL DEL PUESTO		
<ul style="list-style-type: none"> • Sexo masculino • Tener iniciativa de trabajo • Tener conocimientos básicos de jardinería 		

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO DE LA EMPRESA

“JARDINES IMPERIAL”

Capítulo I

Ámbito de aplicación

1. Se encuentran sujetos al Reglamento de la empresa, todas aquellas personas que desempeñen cualquier trabajo en beneficio de la empresa.
2. El presente reglamento es de cumplimiento tanto para la empresa como para los trabajadores los mismos deberán acatar las disposiciones de orden administrativo.

Capitulo II

Ingreso a la Empresa

3. En los casos en que el o los trabajadores sean nuevos en la empresa deberán poseer una aprobación expresa por las autoridades para desempeñar el trabajo contratado, además de presentar la documentación respectiva dentro de los tres días siguientes de su ingreso, de no hacerlo en dichos términos,

se suspenderá la relación laboral hasta su presentación, otorgándose una prórroga por igual período a su vencimiento.

Capítulo III

Organización del Personal

4. Los trabajadores se clasifica de acuerdo con la duración del contrato:

Trabajadores permanentes: Son aquellos trabajadores que tiene un contrato individual o colectivo de tiempo indeterminado.

Trabajadores temporales: Aquellos trabajadores que han sido contratados para realizar actividades determinadas que tienen un límite de tiempo.

Capítulo IV

Lugar y tiempo de trabajo.

5. Los trabajadores iniciaran y terminaran sus actividades en cada lugar que la empresa les haya asignado para dar cumplimiento a sus labores, al inicio y término de cada jornada de trabajo, los trabajadores deberán registrar su entrada y salida por medio de un biométrico

Capítulo V

Jornada de trabajo

6. La jornada de trabajo será de Lunes a Viernes con 8 horas laborables el horario que regirá en toda la empresa será de 8H00 am a 18H00 pm, con una hora para tomar el almuerzo. Ello implica que empresa y trabajadores están de acuerdo en distribuir la jornada correspondiente al sábado, considerándose como días hábiles, en los términos del artículo 59 de la ley.

7. Todos los trabajadores deberán iniciar sus actividades a la hora señalada caso contrario se procederá a multar con un valor económico.

8. Cuando por requerimiento justificado de la empresa sea necesario prolongar la jornada, los trabajadores requeridos continuarán en el desempeño de sus labores, previa notificación y con dos días de anticipación por parte de la empresa.

Capítulo VI

Días de descanso y vacaciones

9. Son tres días de descanso obligatorio con su salario íntegro , los cuales son los siguientes:
 - 1º. de enero,
 - 1º de Mayo

- 25 de diciembre de cada año.

Y son días de descanso con descuento de su salario los siguientes:

- 24 de Mayo
- 10 de Agosto
- 9 de Octubre
- 2 de Noviembre
- 3 de Noviembre
- 18 de Noviembre

10. La empresa concederá a sus trabajadores vacaciones anuales conforme al artículo 76 de la ley, en la inteligencia de que tales días serán pagados con salario íntegro, más el porcentaje adicional por concepto de prima vacacional.

11. Para el cómputo de las vacaciones del personal se incluirán únicamente los días laborables, entendiéndose como tales los que no estén incluidos en el descanso semanal, ni los días de descanso señalados.

Capítulo VII

Permiso

12. Los trabajadores podrán solicitar los permisos para faltar a sus labores, por escrito dirigido a su jefe inmediato

13. Toda falta no autorizada, se computará como injustificada.
14. El trabajador que necesite retirarse de la empresa durante la jornada de trabajo por enfermedad, razones personales, deberá solicitar el permiso a su jefe inmediato, quien deberá entregarle una autorización por escrito.

Capítulo VIII

Lugar y días de pago

15. Los salarios de los trabajadores serán cancelados en el lugar donde se labora y dentro de las horas de trabajo.
16. Los trabajadores están obligados a firmar los recibos de pago, listas de raya o cualquier documento que exija la empresa como comprobante del pago de los salarios.

Transitorios

Primero.- Cada empleado debe poseer el reglamento de la empresa

Segundo.- El reglamento no podrá ser modificado a menos que sea necesario para ambas partes.

ESTUDIO FINANCIERO

Inversión en activos Fijos

Para el estudio de factibilidad de la empresa de Diseño de Jardines se necesitara revisar algunas inversiones como las inversiones en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, los cuales se detallan en los cuadros siguientes.

Vehículo

Cuadro 32

VEHICULO			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Camioneta	1	10.500,00	10.500,00
		Total	10.500,00

Fuente: Patio Tuerca (Ver, Anexo N° 5)

Muebles y Enseres

Cuadro 33

Muebles y Enseres			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Archivadores	1	89,29	89,29
Escritorio Ejecutivo pequeño	2	530,00	1.060,00
Sillas fijas de atención al cliente	2	210,00	420,00
Sillas de espera mixta	1	53,57	53,57
Sillas giratorias	2	120,00	240,00
		Total	1.773,57

Fuente: José Hipólito Vargas/ Novimueble/ Metalistica "MEGTY" (Ver, Anexo N° 6,7,8)

Equipos de Computación

Cuadro 34

EQUIPO DE COMPUTACION			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
DELL INSP 5558 CI7.5500U 2 -40GH 6GBITB 15-6IN DVDWR BT WINI 10 TEC NGELS+ NUM 68C	1	964.28	964,28
IMPRESORA EMPSON L365 AIO WIFI INCLUIDO	1	285.71	285,71
		Total	1.400,00
			0

Fuente: Toners (Ver, Anexo N° 9)

Maquinaria

Cuadro 35

MAQUINARIA			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Desbrozadora Black-Deber	1	99,95	99,95
Corta Setos	1	240,00	240,00
		Total	339,95

Fuente: Electros Ferrisariato (Ver, Anexo N° 10)

Equipo de Oficina

Cuadro 36

EQUIPO DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Teléfono Panasonic Inalámbrico	1	107,14	120,00
		Total	120,00

Fuente: Tello Villavicencio (Ver, Anexo N° 11)

Herramientas

Cuadro 37

Herramientas			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
rastrillos	2	6,00	12,00
Pala Truper	2	14,50	29,00
Pico	2	19,95	39,90
tijera de mano	2	8,00	16,00
Barreta Pesada	2	24,5	49,00
Lampa	2	7,77	15,54
bomba de fumigar recargable	1	22,95	22,95
tijera de follaje	2	6,95	13,9
Machete bellota	1	4,25	4,25
Carretilla	1	59,95	59,95
		Total	262,49

Fuente: Electros Ferrisariato Comercial Ferretero Flores (Ver, Anexo N° 10 ,12)

Resumen de los Activos Fijos

Cuadro 38

resumen activos fijos	V. Total
Vehículo	10.500,00
Muebles y enseres	1.773,57
Equipo de computación	1.400,00
Equipo de oficina	120,00
Maquinaria	339,95
Herramientas	262,49
TOTAL	14.396,01

Activo Diferido

Cuadro 39

Descripción	V. Total
Línea Telefónica	30,00
TOTAL	30,00

Activo Circulante

El proyecto de factibilidad de la empresa de servicios “Jardines Imperial” necesitara de insumos, recursos humanos para realizar sus actividades.

Costo del Servicio

Material Directo

Cuadro 40

Proveedores	tipo de producto	Cantidad	V./ Unitario	V./Total
Betty Rodríguez	Durantas	200	0,25	50,00
	Azulinas	100	1,00	100,00
	Chifleras	20	3,00	60,00
	Pinos	25	4,00	100,00
	Bailarinas	30	2,00	60,00
	Geranios	20	3,00	60,00
	Palmeras	70	4,00	280,00
			Total	710,00

Fuente: Investigación de Campo

Mano de Obra Directa

Cuadro 41

Cargo	Nº de Personas	Remuneración Básica Mensual	Remuneración Básica Anual
Obrero	1	366,00	4.392,00
		366,00	4.392,00

Fuente: Rol de pagos

EMPRESA "JARDINES IMPERIAL"
ROL DE PAGOS
CORRESPONDIENTE AL MES 1 DEL AÑO 1

Cuadro 42

N°	NOMBRE	CARGO	INGRESOS			TOTAL INGRESOS	DEDUCCIONES				TOTAL DEDUCCIONES	FONDO RESERVA	LIQUIDO A RECIBIR	FIRMAS
			SUELDO	HORAS EXTRAS	COMISIONES		9,35% AP. PERS.	MULTAS	ANTICIPOS SUELDOS	COMISARIATO				
			A	B	C	D=A+B+C	E=D*9,35%	F	G	H	I=E+F+G+H	J=D*8,33%	K=D-I+J	
		Obrero	366,00	3,05	-	369,05	34,51	-	-	-	34,51	-	334,54	

IESS		PROVISIONES		
12,15% APOORTE PATRONAL	FONDO DE RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES
L=D*12,15%	M=D*8,33%	N=D/12	O=240/12	P=D/24
44,84	-	30,75	30,5	15,377

EMPRESA "JARDINES IMPERIAL"
ROL DE PAGOS
CORRESPONDIENTE AL MES 1 DEL AÑO 2

Cuadro 43

N°	NOMBRE	CARGO	INGRESOS			TOTAL INGRESOS	DEDUCCIONES				TOTAL DEDUCCIONES	FONDO RESERVA	LIQUIDO A RECIBIR	FIRMAS
			SUELDO	HORAS EXTRAS	COMISIO NES		9,35% AP. PERS.	MULTAS	ANTICIPOS SUELDOS	COMISA RIATO				
			A	B	C	D=A+B+C	E=D*9.35%	F	G	H	I=E+F+G+H	J=D*8,33%	K=D-I+J	
		Obrero	366,00	3,05	-	369,05	34,51	-	-	-	34,51	30,74	334,54	

IESS		PROVISIONES		
12,15% APORTE PATRONAL	FONDO DE RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES
L=D*12,15%	M=D*8,33%	AÑO	O=240/12	P=D/24
44,84	30,74	30,75	30,5	15,377

Gasto Administrativo

Personal Administrativo

Cuadro 44

PERSONAL ADMINISTRATIVO			
Descripción	Cantidad	Remuneración Mensual	Remuneración Anual
Gerente/ Diseñador	1	382,00	4.584,00
Secretaria/Contadora	1	366,00	4.392,00
TOTAL		748,00	8.976,00

Fuente: Rol de pagos

EMPRESA "JARDINES IMPERIAL"
ROL DE PAGOS
CORRESPONDIENTE AL M es 1 de al Año 1

Cuadro 45

N°	NOMBRE	CARGO	INGRESOS			TOTAL INGRESOS	DEDUCCIONES				TOTAL DEDUCCIONES	FONDO RESERVA	LIQUIDO A RECIBIR	FIRMAS
			SUELDO	HORAS EXTRAS	COMISIONES		9,35% AP. PERS.	MULTAS	ANTICIPOS SUELDOS	COMISARIATO				
			A	B	C	D=A+B+C	E=D*9,35%	F	G	H	I=E+F+G+H	J=D*8,33%	K=D-I+J	
		Gerente/diseñador	382,00	3,18	-	385,18	36,01	-	-	-	36,01	-	349,17	
		Secretaria/Contadora	366,00		-	366,00	34,22	-	-	-	34,22	-	331,78	

12,15% APOORTE PATRONAL	FONDO DE RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES
L=D*12,15%	M=D*8,33%	N=D/12	O=240/12	P=D/24
46,80	-	32,10	31,83	16,05
44,47	-	30,50	31,83	15,25

EMPRESA "JARDINES IMPERIAL"
ROL DE PAGOS
CORRESPONDIENTE AL Mes 1 del Año 2

Cuadro 46

N°	NOMBRE	CARGO	INGRESOS			TOTAL INGRESOS	DEDUCCIONES				TOTAL DEDUCCIONES	FONDO RESERVA	LIQUIDO A RECIBIR	FIRMAS
			SUELDO	HORAS EXTRAS	COMISIONES		9,35% AP. PERS.	MULTAS	ANTICIPOS SUELDOS	COMISARIATO				
			A	B	C	D=A+B+C	E=D*9,35 %	F	G	H	I=E+F+G+H	J=D*8,33 %	K=D-I+J	
		Gerente/diseñador	382,00	3,18	-	385,18	36,01	-	-	-	36,01	32,09	349,17	
		Secretaria/Contadora	366,00		-	366,00	34,22	-	-	-	34,22	30,49	331,78	

12,15% APORTE PATRONAL	FONDO DE RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES
L=D*12,15%	M=D*8,33%	N=D/12	O=240/12	P=D/24
46,80	32,09	32,10	31,83	16,05
44,47	30,49	30,50	30,50	15,25

Insumos de Oficina

Cuadro 47

SUMINISTROS DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	V/U	V/T
Esferograficos Bic caja de 24 unidades azul y negro	48	0,25	12,00
Resaltador bic brite liner text 4 colores	48	0,56	26,88
Corrector Bic tipo lapiz caja x 36	1	1,23	44,28
Portaminas Bic 05 atalntis mechanical	36	1,17	42,12
Minas faber 0.05 HB	12	0,2	2,40
Notitas adhesivas Eagle 3x3 fuertes 3x3	6	3,6	21,6
Archivador 9112C acordeon C elástico	3	3,6	10,8
Clips pequeño alex 9-32 caja	3	0,19	0,57
Grapadora rapesco sting ray 20hjs	3	3,13	9,39
Sacagrapas maped 370111	3	0,76	2,28
Perforadoras eagle 708 mediana	3	2,05	6,15
Resma de hojas bond dispalaser 75GR	3	3,01	9,03
		TOTAL	200,25

Fuente: Graficas Santiago (Ver, Anexo N° 12)

Insumos de Limpieza

Cuadro 48

INSUMOS DE LIMPIEZA			
Descripción	Cantidad	V/U	V/T
Desinfectante galón	1	4,24	4,24
Basureros	4	3,39	13,56
Trapeador regular	1	3,35	3,35
Escoba	1	2,46	2,46
Papel higiénico paca x cuatro	1	7,59	7,59
Dispensador de jabón liquido	1	20,98	20,98
Ambientadores	1	4,24	4,24
Jabón liquido	1	3,16	3,16
Funda de basura x 10	2	1,34	1,34
Dispensador de toallas	1	20,98	20,98
Toallas de papel Scott	2	3,57	7,14
		TOTAL	99,12

Fuente: Multiservicios Alen (Ver, Anexo N° 13)

Servicios básicos

Cuadro 49

SERVICIOS BASICOS		
Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Agua potable	6	72
Energía eléctrica	20	240
Internet	20	240
TOTAL	46	552

Publicidad

Tabla 50

GASTO DE VENTA	
Descripción	Costo Total
Publicidad	250,00
TOTAL	250,00

Arriendo del Edificio

Cuadro 51

Arriendo	500,00
TOTAL	500,00

Gastos generales

Cuadro 52

Gastos Generales	
Pago Bomberos	70,00
Licencia Anual de Funcionamiento	150,00
Patente	80,00
TOTAL	300,00

Depreciaciones

Cuadro 53

Descripción	Vida Útil Años	Tasa anual	Valor	valor residual	depreciación anual
Vehículo	5	20%	10.500	2100	1.680,00
Muebles y Enseres	10	10%	1.773,57	177,36	159,62
Equipo de Oficina	10	10%	120,00	12,00	10,80
Equipo de Computación	3	33%	1.400,00	462,00	312,67
Maquinaria	10	10%	339,95	30,60	30,94
TOTAL			14.134	2.781,95	2.194,02

re inversión en equipo de computación	3	33%	1400,00	462,00	312,67
		TOTAL	15.533,52	3.243,95	2.506,69

Fuente: Ley de régimen tributario interno

Cuadro 54

Amortización del activo Diferido	
0	30,00
1	6,00
2	6,00
3	6,00
4	6,00
5	6,00

Resumen de Inversiones

Cuadro 55

RESUMEN DE INVERSIONES	
ACTIVOS FIJOS	
CUENTAS	VALOR
Vehículo	10.500,00
Muebles y enseres	1.773,57
Equipo de oficina	120,00
Equipo de computación	1.400,00
Maquinaria	339,95
Herramientas	262,49
Total Activos Fijos	14.396,01
ACTIVOS DIFERIDOS	
Línea Telefónica	30,00
Total de Activos Diferidos	30,00
CAPITAL DE TRABAJO	
Sueldos y salarios	929,78
Arriendo	500,00
Publicidad	250,00
Suministros de oficina	200,25
Suministros de limpieza	99,19
Mano de obra directa	456,01
Material directo	710,00
Servicios básicos	46,00
Gastos de funcionamiento	300,00
Total Capital de Trabajo	3.491,24
Imprevistos 7%	244,39
TOTAL INVERSIONES	18.161,63

Cuadro 56

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DEL SERVICIO					
Mano de obra directa	5.472,18	5.841,08	6.055,45	6.277,68	6.508,07
Material directo	710,00	736,06	763,07	791,07	820,11
TOTAL COSTO DE SERVICIO	6.182,18	6.577,14	6.818,52	7.068,76	7.328,18
GASTOS DE DEPRECIACION					
Depreciación vehículo	1.680,00	1.741,66	1.805,57	1.871,84	1.940,54
Depreciación muebles y enseres	159,62	165,48	171,55	177,85	184,38
Depreciación de equipo de oficina	10,80	11,20	11,61	12,03	12,47
Depreciación. de equipo de computación	312,67	324,14	336,04	348,37	361,16
Depreciación de maquinaria	30,94	32,07	33,25	34,47	35,73
Amortización del activo diferido	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
TOTAL GASTOS DE DEPRECIACION	2.200,02	2.274,54	2.358,02	2.444,56	2.534,27
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos y salarios	11.157,37	11.892,26	12.328,70	12.781,16	13.250,23
Arriendo	500,00	518,35	537,37	557,10	577,54
Publicidad	250,00	259,18	268,69	278,55	288,77
Suministros de oficina	200,25	207,60	215,22	223,12	231,30
Suministros de limpieza	99,19	102,83	106,60	110,52	114,57
Servicios básicos	552,00	572,26	593,26	615,03	637,60
Gastos de funcionamiento	300,00	311,01	322,42	334,26	346,52
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	13.058,81	13.863,48	14.372,27	14.899,73	15.446,55
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	15.258,84	16.138,02	16.730,29	17.344,29	17.980,82
TOTAL COSTOS Y GASTOS	21.441,01	22.715,16	23.548,80	24.413,04	25.309,00

Los costos se incrementan con el 3,67% anual (promedio de la inflación del 2015) del Banco central del Ecuador

Cuadro 57

Costo Unitario de Producción			
Años	Total Costos y Gastos	Capacidad Instalada	Costo de Venta
1	21.441,01	96	223,34
2	22.715,16	96	236,62
3	23.548,80	96	245,30
4	24.413,04	96	254,30
5	25.309,00	96	263,64

Cuadro 58

Precio de Venta al Publico			
Años	Costo de Hora de Servicio	Margen de Utilidad	Precio de Venta
1	223,34	60%	357,35
2	236,62	60%	378,59
3	245,30	60%	392,48
4	254,30	60%	406,88
5	263,64	60%	421,82

Cuadro 59

Ingreso por Ventas			
Años	Capacidad Instalada	Precio de Venta	Ingreso por Ventas
1	96	357,35	34.305,62
2	96	378,59	36.344,25
3	96	392,48	37.678,09
4	96	406,88	39.060,87
5	96	421,82	40.494,41

Estado de Pérdidas y Ganancias

Cuadro 60

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
Rubros	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
INGRESOS					
Ventas	34.305,62	36.344,25	37.678,09	39.060,87	40.494,41
Total Ingresos	34.305,62	36.344,25	37.678,09	39.060,87	40.494,41
EGRESOS					
COSTO DEL SERVICIO	6.182,18	6.577,14	6.818,52	7.068,76	7.328,18
(+) Gasto de Operación	15.258,84	16.138,02	16.730,29	17.344,29	17.980,82
Total Egresos	21.441,01	22.715,16	23.548,80	24.413,04	25.309,00
Utilidad Operativa	12.864,61	13.629,09	14.129,28	14.647,83	15.185,40
(-) 15% Ut. a trabajadores	1.929,69	2.044,36	2.119,39	2.197,17	2.277,81
(=) Utilidad Neta	10.934,92	11.584,73	12.009,89	12.450,65	12.907,59

CLASIFICACION DE COSTOS

Se dividen los costos en costos fijos y variables tomando en consideración la influencia que tiene los mismos en el proceso de producción de la empresa.

Es importante aclarar que para proyectar los costos del segundo hasta el quinto año de la operación se consideró el 3,67% de la tasa de inflación Anual Promedio de la inflación.

Costos fijos.- Representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente si existe o no las ventas.

Costos variables.- Son aquellos valores en los que incurre la empresa, en función de su capacidad de prestar el servicio, están en relación directa con los niveles de alquiler del servicio que presta la empresa.

Cuadro 61

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS					
Depreciación de vehículo	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00
Depreciación equipo de computación	312,67	312,67	312,67	312,67	312,67
Depreciación equipo de oficina	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80
Depreciación muebles y enseres	159,62	159,62	159,62	159,62	159,62
Depreciación de maquinaria	30,94	30,94	30,94	30,94	30,94
Amortización de Activos Diferidos	6,00	66,00	66,00	66,00	66,00
Sueldos y salarios contadora	5.445,98	5.795,83	6.008,54	6.229,05	6.457,66
Gastos de funcionamiento	300,00	311,01	322,42	334,26	346,52
Publicidad	250,00	259,18	268,69	278,55	288,77
Arriendo	500,00	518,35	537,37	557,10	577,54
COSTOS FIJOS TOTALES	8.696,00	9.144,39	9.397,04	9.658,97	9.930,51
COSTOS VARIABLES					
Suministros de oficina	200,25	207,60	215,22	223,12	231,30
Materiales de aseo	99,19	102,83	106,60	110,52	114,57
Material directo	710,00	736,06	763,07	791,07	820,11
Servicios básicos	552,00	572,26	593,26	615,03	637,60
Sueldos y Salarios Gerente Diseñador	5.711,40	6.096,43	6.320,16	6.552,11	6.792,58
Mano de obra directa	5.472,18	5.841,08	6.055,45	6.277,68	6.508,07
COSTOS VARIABLES TOTALES	12.745,01	13.556,25	14.053,76	14.569,54	15.104,24
TOTAL COSTOS	21.441,01	22.700,64	23.450,81	24.228,51	25.034,75

FUENTE: Cuadro N° 56

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida, es donde se equilibran los costos y los ingresos.

En función de las Ventas

Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que el genera.

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$PE = \frac{8.696,00}{12.745,01}$$

$$PE = 13.836,42$$

En Función de la Capacidad Instalada

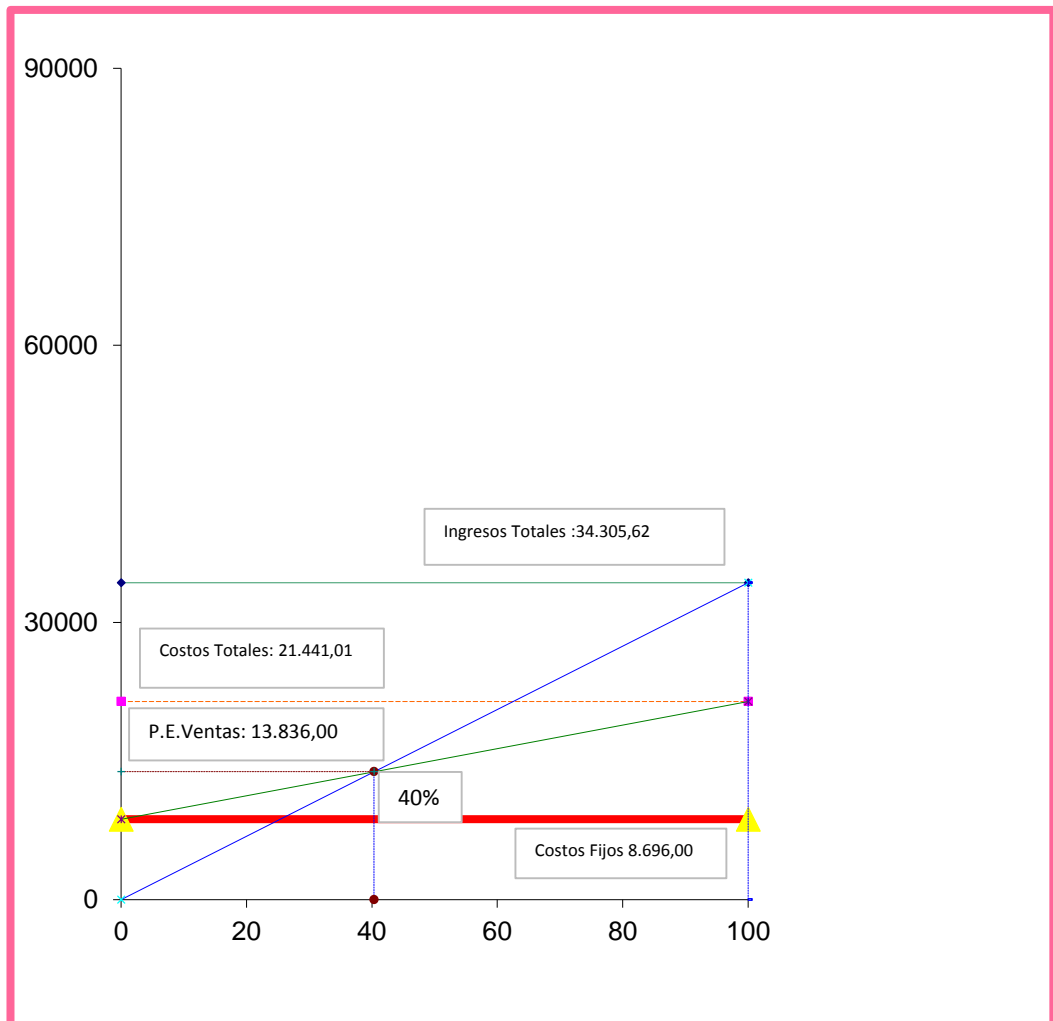
Se basa en la capacidad de producción y determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar para que su funcionamiento pueda generar ventas que permitan cubrir los costos.

$$PE = \frac{C. F. T}{V. T. - C. V. T.} \times 100$$

$$PE = \frac{8.696,00}{34.305,62 - 12.745,01} \times 100$$

$$PE = 40\%$$

Grafico 6



FLUJO DE CAJA

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos. La proyección del flujo de caja es la base fundamental para la evaluación del proyecto

Cuadro 62

Activo	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total activo						
Ingresos por servicios		34.305,62	36.344,25	37.678,09	39.060,87	40.494,41
Total de Ingresos		34.305,62	36.344,25	37.678,09	39.060,87	40.494,41
Egresos						
Costos de operación		15.258,84	16.138,02	16.730,29	17.344,29	17.980,82
Gastos de Servicio		6.182,18	6.577,14	6.818,52	7.068,76	7.328,18
Total Egresos		21.441,01	22.715,16	23.548,80	24.413,04	25.309,00
Utilidad bruta		12.864,61	13.629,09	14.129,28	14.647,83	15.185,40
15% Partic. A Trabajadores		1.929,69	2.044,36	2.119,39	2.197,17	2.277,81
Utilidad Neta		10.934,92	11.584,73	12.009,89	12.450,65	12.907,59
Depreciación de Activos fijos		2.194,02	2.194,02	2.194,02	2.194,02	2.194,02
Amortización del activo diferido		6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Flujo de Efectivo Operacional		13.134,94	13.778,75	14.203,91	14.644,68	15.101,62
(-)Inversión	18.161,63				1.400,00	
valor rescate						2.781,95
FLUJO NETO	- 18.161,63	13.134,94	13.778,75	14.203,91	14.644,68	15.101,62

VALOR PRESENTE NETO (V.P.N.)

El valor presente neto se define como la sumatoria de los Flujos netos de caja anuales actualizados menos la Inversión inicial. Con este indicador se conoce el valor del dinero actual (hoy) que va recibir el Proyecto en el futuro, a una tasa de interés y un periodo determinado, a fin de comparar este valor con la Inversión inicial.

Cuadro 63

VALOR ACTUAL NETO			
6,61%			
AÑOS	FLUJO NETO	TASA ACTUALIZADA	VALOR ACTUALIZADO
1	13.134,94	0,937998312	12.320,55
2	13.778,75	0,879840833	12.123,11
3	14.203,91	0,825289215	11.722,34
4	14.644,68	0,774119891	11.336,74
5	15.101,62	0,726123150	10.965,63
SUMATORIA FLUJO NETO			58.468,37
INVERSION			18.161,63
FLUJO NETO – INVERSIÓN			40.306,73

Fuente: Estudio Económico Financiero

Interpretación:

Para poder realizar el cálculo se tomó el 6,61% que corresponde al interés de la tasa pasiva que otorga la cooperativa de Ahorro y Crédito "Manuel Esteban Godoy" por mantener un depósito a plazo fijo. De los valores obtenidos después del cálculo, se obtiene que el proyecto de diseño de jardines si es viable, ya que los rubros obtenidos son positivos dándonos el VAN de \$ 40.306,73 dólares, lo que significa que es el valor presente de

los valores futuros calculados en el flujo de caja y que la empresa aumentara su valor durante la etapa de operación aun cuando tuviese que soportar una crisis económica.

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (T.I.R.)

Es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje

Cuadro 64

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		70,18%		70,19%	
	-18161,63		-18.161,63		-18.161,63
1	13.134,94	0,587613	7.718,26	0,587579	7.717,81
2	13.778,75	0,345289	4.757,65	0,345249	4.757,10
3	14.203,91	0,202896	2.881,92	0,202861	2.881,42
4	14.644,68	0,119225	1.746,01	0,119197	1.745,60
5	15.101,62	0,070058	1.057,99	0,070037	1.057,68
			0,20		-2,04
			18.162,04		18.157,55

Fuente: Estudio Económico Financiero

$$TIR = r1 + ((r2 - r1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2})$$

$$TIR = 70,18 + ((70,19 - 70,18) \frac{0,20}{(0,20 - (-2,04))})$$

$$TIR = 70,19$$

La TIR de la empresa de Diseño de Jardines es de 70,19 por lo tanto la tasa de rendimiento de la inversión y la rentabilidad que va tener el proyecto es alta la cual es conveniente para la empresa. Ya que dicho porcentaje representa el rendimiento que va tener la inversión en el lapso de la vida útil del proyecto ya que es superior al costo de oportunidad representado por el 6,61% que paga el dinero en depósito a plazo fijo.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (P.R.I.)

Es un indicador que mide el tiempo en que se espera la rentabilidad del proyecto, es decir cuál es tiempo que se demora en recuperar la inversión del mismo.

Cuadro 65

AÑOS	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO	FLUJO NETO ACUMULADO
0	18.161,63		
1		13.134,94	13.134,94
2		13.778,75	26.913,69
3		14.203,91	41.117,61
4		14.644,68	55.762,28
5		15.101,62	70.863,90
TOTAL		70.863,90	207.792,42

Fuente: Estudio Económico Financiero

Aplicación de Formula:

$$\text{año que recupera la inversion} + \frac{(\text{Inversion} - \text{Flujo Neto Acumulado})}{\text{Flujo Neto}}$$

$$PRC = 2 + \left(\frac{18.161,63 - 26.913,69}{13.778,75} \right)$$

$$PRC = 2 + \left(\frac{-8752,06}{13.778,75} \right)$$

$$PRC = 2 + (-0,635)$$

$$PRC = 1,36$$

Interpretación:

Luego de haber realizado los respectivos cálculos se obtuvo que la inversión que se realizara dentro del proyecto de diseño de jardines se recupera en 1 año, 4 meses y 9 días.

RELACIÓN BENEFICIO- COSTO

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar.

Cuadro 66

RELACION BENEFICIO COSTO "RBC"						
Años	Egresos	Factor de Actualización	Egresos Actualizados	Ingresos	Factor de Actualización	Ingresos Actualizados
		6,61%			6,61%	
1	21.441,01	0,94	20.111,63	34.305,62	0,94	32.178,61
2	22.715,16	0,88	19.985,72	36.344,25	0,88	31.977,16
3	23.548,80	0,83	19.434,57	37.678,09	0,83	31.095,32
4	24.413,04	0,77	18.898,62	39.060,87	0,77	30.237,80
5	25.309,00	0,73	18.377,45	40.494,41	0,73	29.403,93
TOTAL			96.808,01			154.892,81
			+18.161,63			
			114.969,64			

Fuente: Estudio Económico Financiero

Aplicación de la Formula:

$$RBC = \frac{\sum \text{ingresos actualizados}}{\sum \text{costes actualizados}} + \text{Inversión}$$

$$RBC = \frac{154.892,81}{114.969,64}$$

$$RBC = 1,35$$

Interpretación:

Luego de realizar el cálculo se obtuvo que por cada dólar invertido se ganara 0,34 centavos de dólar en rentabilidad.

COEFICIENTE DE ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD (C.A.S)

Su propósito es calcular el grado en que se altera la rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable asumiendo que el resto de variables permanezcan constante

Cuadro 67

SENSIBILIDAD CON EL 19,98% DE DISMINUCIÓN EN LOS GASTOS								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL 1	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL 2
		19,98%			41,47%		41,48%	
0								
1	21.441,01	25.724,93	34.305,62	8.580,69	0,7068636460	6.065,38	0,7068136839	6.064,95
2	22.715,16	27.253,65	36.344,25	9.090,61	0,4996562140	4.542,18	0,4995855838	4.541,54
3	23.548,80	28.253,85	37.678,09	9.424,23	0,3531888132	3.328,53	0,3531139269	3.327,83
4	24.413,04	29.290,77	39.060,87	9.770,10	0,2496563322	2.439,17	0,2495857555	2.438,48
5	25.309,00	30.365,74	40.494,41	10.128,66	0,1764729852	1.787,44	0,1764106273	1.786,80
					SUMAN	18.162,69		18.159,60
					INVERSIÓN	18.161,63		18.161,63
						1,06		-2,04

N. TIR	41,47%
TIR. PROYECTO	70,16%
DIFERENCIA DE TIR	28,69%
%VARIACION	40,89%
SENSIBILIDAD	0,99

Cuadro 68

SENSIBILIDAD CON EL 12,50% DE DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL -	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL 1	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL 2
			12,50%		41,44%		41,45%	
0								
1	21.441,01	34.305,62	30.017,42	8.576,40	0,70701357	6.063,63	0,70696359	6.063,21
2	22.715,16	36.344,25	31.801,22	9.086,06	0,49986819	4.541,83	0,49979752	4.541,19
3	23.548,80	37.678,09	32.968,33	9.419,52	0,35341360	3.328,99	0,35333865	3.328,28
4	24.413,04	39.060,87	34.178,26	9.765,22	0,24986821	2.440,02	0,24979756	2.439,33
5	25.309,00	40.494,41	35.432,61	10.123,60	0,17666022	1.788,44	0,17659778	1.787,81
					SUMAN	18.162,91		18.159,81
					INVERSIÓN	18.161,63		18.161,63
						1,28		-1,82

N. TIR	41,44%
TIR. PROYECTO	70,16%
DIFERENCIA DE TIR	28,72%
%VARIACION	40,93%
SENSIBILIDAD	0,99

El análisis de sensibilidad determina que la empresa puede soportar un incremento del 19,98 de costo, y una disminución de ingresos del 12,50%

g.) DISCUSIÓN

Dentro de la ciudad de Loja existen muchas viviendas, que poseen áreas verdes o terrenos vacíos y debido a la falta de conocimientos por parte de los propietarios de dichas viviendas estas permanecen en condiciones desfavorables y con una mala imagen, ante ello la propuesta del “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE DISEÑO DE JARDINES EN LA CIUDAD DE LOJA” el mismo que permitirá tener a la ciudadanía una cultura en cuanto a mantener sus espacios verdes limpios, con diseños agradables y acorde a los gustos de cada cliente, los cuales darán una mejor vista de las viviendas.

Por lo tanto el trabajo de tesis se desarrolló, dirigido a cubrir las necesidades de la ciudadanía Lojana, realizando previamente el análisis del terreno y posteriormente un moderno diseño de jardín.

De tal manera se dio cumplimiento a cada uno de los objetivos planteados como lo es, Establecer un estudio de mercado, Efectuar un estudio técnico, Elaborar un estudio administrativo-legal y Realizar un estudio económico financiero el mismo que permitirá determinar la inversión inicial , así como también los ingresos, costos y gastos que tendrá la empresa.

En la primera etapa del trabajo se inicia con el estudio de mercado determinando que existe una demanda insatisfecha de 28.796 personas,

además que el 97% de los encuetados estuvieron de acuerdo en la creación de la empresa de diseño de jardines.

El estudio técnico especificó la localización del proyecto que en este caso se ubicara la ciudadela la Argelia entre las calles Av. Pio Jaramillo y Einstein de la misma forma preciso la maquinaria, equipos y herramientas necesarias para ofrecer el servicio.

El estudio administrativo dio a conocer la estructura organizativa como misión, visión, y manual de funciones.

En cuanto al estudio financiero es necesario destacar que la inversión inicial es de 18.161,63 así como también se aplicó los indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN) que fue de \$40.306,73, la tasa Interna de Retorno (TIR) de 70,19%, el Periodo de Recuperación que es de 1 año, 4 meses y 9 días, la Relación Beneficio Costo (RC/B) es de \$ 1,35

Con los datos obtenidos se determina que el proyecto es factible por los datos obtenidos mediante el estudio económico financiero.

h.) CONCLUSIONES:

- El estudio de mercado determino que existe una demanda insatisfecha y lo que el cliente desea al momento de adquirir el servicio de diseño de jardines.

- El estudio técnico concluye que con los requerimientos indispensables para la ejecución del proyecto como son implementos herramientas y equipos necesarios además de su localización en la cual se podrá realizar un diseño de jardín, que sería una muestra para los clientes.

- A través del estudio financiero, se conoció cuál fue el monto que se necesita invertir, para ejecutar el proyecto presentado el cual fue de 16.946,65 además de conocer que por cada dólar invertido tendríamos 0,34ctvs. de rentabilidad.

i.) RECOMENDACIONES:

- Cubrir toda la demanda insatisfecha existente en el estudio de mercado puesto que las personas que aún no han adquirido el servicio de diseño de jardines serán los clientes potenciales.

- Otorgar un servicio de calidad de acuerdo a los requerimientos de los clientes.

- Implementar un vivero para que la empresa sea productora de plantas y no dependa de los diferentes proveedores de tal forma que su rentabilidad aumentaría, puesto que disminuirá una obligación frente a terceros.

- Promover programas de capacitación dirigidas a todo el personal en cuanto a los modernos diseños de jardines que existen, puesto que todos los miembros de la empresa deben estar al tanto de la función principal de la empresa como lo es el Diseño de Jardines

j.) BIBLIOGRAFIA:

- Baca Urbina Gabriel. (2010) Evaluación de Proyectos, Ed. Mac Graw Hill ,4ta Edición, México.
- Banco Central del Ecuador, (Mayo de 2015). Tasa de Inflación. Obtenido de sitio web: <http://contenido.bce.fin.ec>
- Córdoba Padilla, Marcial. (2006) Formulación y evaluación de proyectos .Ecoe ediciones.
- Erossa, V. (2005) Proyectos De Inversión En Ingeniería. (1ra Ed) Madrid, Luminosa
- Fernández Espinoza, S. (2007) Los Proyectos De Inversión. (1ra Edición). Costa Rica. Tecnológica.
- Flores Uribe. Creación de una empresa, 2010. Bogotá, Colombia: Editorial Limus Segunda Edición.
- Gallardo Juan. (2002). Evaluación económica y financiera, Tercera Edición.
- Gavilanes, J. (2012, junio 30). Niveles Jerárquicos de la Empresa u Organización [Mensaje de Blog]. Recuperado de [http:// niveles de la empresa.blogspot.com/](http://niveles.de.la.empresa.blogspot.com/)

- Gomollon Félix A. (1996). Ejercicios de investigación de operaciones (Primera edición) Madrid.
- Guillermo Falconi (2000) “Organización Empresarial.” (Cuarta edición). México
- Guzmán Vásquez Alexander (2005). Contabilidad Financiera (primera edición).Bogotá.
- Grande Idelfonso Esteban. (2005). Marketing de los Servicios (Quinta Edición).Madrid.
- Granados Ismael. (2010). Contabilidad General (primera edición). Colombia
- INEC Censo (2010). Ecuador. Obtenido del sitio web:
www.ecuadorencifras.gob.ec/base-de-datos-censo-2010
- Pasaca Mora, Manuel Enrique. (2004). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Primera Edición. Loja – Ecuador.
- Quezada, Miguel Aurelio(1994) Diseño y Evaluación de proyectos, Loja: M&M Editores
- Rosales Posas, R. (2007) La Formulación Y Evaluación De Proyectos. (Primera edición). Costa Rica. Universidad Estatal a Distancia San José.

- Sapag Nassir y Sapag Reinaldo (1989) Preparación y Evaluación de Proyectos. Segunda Edición. Ed. Mc Graw Hill México.

- Sinisterra Valencia, Gonzalo. (2006). Contabilidad de Costos. Primera Edición. ECOE Ediciones Ltda. Bogotá – Colombia.

- Staton y Walker. (2000). Fundamentos y del Marketing. Decima Primera Edición. McGraw-Hill Interamericana.

- Vasconez, J. (2004). Contabilidad General, Para El Siglo XII. (3ra. Ed). México, Thomson.

- Vadia, Amparo & Enriqueta, García. (2013). Marketing. y Venta en imagen personal (Primera edición). Madrid: Ediciones paraninfo S.A

k.) Anexos

Anexo N° 1



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE INGENIERÍA EN BANCA Y FINANZAS

ENTREVISTA

Entrevista a las principales empresas de diseño de jardines en la ciudad de Loja.

Nombre de la empresa

Datos de la empresa:

Cuantos años de funcionamiento tiene la empresa en el mercado

Cuál es la actividad principal que tiene la empresa

Cuál ha sido el éxito para el desarrollo de su empresa

Con que tipo de personal cuenta usted para su empresa

En cuanto fluctúa el precio de un diseño de jardín

Como califica a la competencia

Con que tipo de proveedores cuenta usted para su empresa

**En que ocasiones del año solicitan sus clientes con mayor frecuencia el
diseño de jardines para sus hogares.**

Que medio publicitario utiliza para atraer a sus clientes

Anexo N° 2

INFORME DE LA ENTREVISTA

Nombre de la empresa: “Center Garden, El Paraíso de las Plantas”

Lugar de la entrevista: Local comercial de la empresa

Fecha de la entrevista: 02 de Mayo de 2015

Dicha empresa tiene en el mercado 20 años, se encuentra ubicada en el km2 vía a Zamora, se caracteriza por cumplir a tiempo cada uno de sus servicios, el servicio que presta es de 5 a 8 diseños por mes.

Nombre de la empresa: “Ceibos Jardinería y Paisajismo”

Lugar de la entrevista: Local comercial de la empresa

Fecha de la entrevista: 04 de Mayo de 2015

Esta empresa tiene dos localidades en las que ofrece sus servicios una en el Km5 vía Malacatos en donde posee un vivero y es ahí donde cultiva algunas plantas y la segunda ubicada en las calles Bernardo Valdivieso 05-32 entre Colon e Imbabura, cubre un total de 8 a 10 servicios de diseño al mes.

Tiene en el mercado 11 años de funcionamiento, el éxito de esta empresa radica en la perseverancia y la eficiencia de su propietario.

Conclusiones:

Se puede rescatar que el éxito de dichas empresas es su perseverancia, eficiencia y cumplir a tiempo cada uno de sus servicios a de más de cubrir un promedio de 8 servicios de diseño de jardines por mes.

Anexo N° 3

EMPRESAS OFERTANTES DEL SERVICIO DE DISEÑO DE JARDINES		
1	"Ceibos Jardines y Paisajismo"	Km5 vía Malacatos
2	"Center Garden"	Km2 vía Zamora
3	"El Picaflor"	Barrio Belén
4	"Jardinería"	calles "18 de Noviembre y Catacocha
5	"Trabajos de Jardinería"	calles 10 de Agosto y Av. Orillas del Zamora
6	"Jardín Azucena"	Barrio Esteban Godoy
7	"Diseño de Jardinería"	Barrio el Churo
8	"Limpieza Fumigación y Decoración"	Parque Simón Bolívar

Anexo N° 4



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

La presente encuesta ésta dirigida a los ciudadanos de la ciudad de Loja, para conocer las diferentes alternativas en cuanto a la decoración de jardines. La misma que servirá para el desarrollo de un proyecto de factibilidad de la Universidad Nacional de Loja previo a optar el título de INGENIERA EN BANCA Y FINANZAS por tal motivo sírvase contestar las siguientes preguntas.

1. ¿Le gustaría que el área verde de su casa tenga un diseño de jardín?
 - Si
 - No
2. ¿Usted ocupa el servicio de Diseño de Jardines o ha decorado el área verde de su casa?
 - Si
 - No
3. ¿Qué servicio necesita usted en el área verde de su casa?
 - Implementación de césped.
 - Mantenimiento de jardín.
 - Diseño de jardín.
 - Poda de arbustos.
4. Actualmente conoce Ud. alguna empresa dedicada al diseño de jardines?
 - Si
 - No

Cual:.....

5. ¿Cuánto está pagando por un servicio de diseño de jardines?
 - 90,00
 - 100,00
 - 130,00
 - 150,00
6. ¿Qué le gustaría encontrar en una empresa de diseño de jardines?
 - Rapidez
 - Responsabilidad
 - Seguridad
 - Garantía
 - Personal capacitado
7. ¿Cada que tiempo le da mantenimiento al área verde de su casa?
 - Un mes
 - Dos meses
 - Tres meses

- Cuatro meses
 - Cinco meses
8. ¿En caso de que se creara una empresa de diseño de jardines usted. Adquiriría el servicio?
- Si
 - No
9. ¿Cómo le gustaría que sea el medio de pago?
- Efectivo
 - Crédito
10. ¿Cómo le gustaría contratar nuestros servicios?
- Página web
 - Teléfono
 - Oficinas
11. Porqué medio de comunicación le gustaría recibir la publicidad

RADIO	HORARIO		
	Mañana	Tarde	Noche
Loja			
Hechicera			
San Antonio			
Matovelle			
Luz y Vida			
TELEVISIÓN			
Ecotel			
UV Televisión			
REDES SOCIALES			
Facebook			
Twitter			
Whatsapp			
PERIÓDICOS	Diario	Días feriados	Fin de semana
La Hora			
Crónica			
Centinela			

GRACIAS POR SU COLABORACION

Anexo N° 5

PATIO Tuerca Ingresar **Catálogo Nuevos** **Publica Gratis**

Chevrolet LUV CS Camioneta Cabina Sim [Regresar al listado](#)

Chevrolet **LUV CS (1999)** ★★★★★ (5/5) 1 calificaciones
Loja

Precio **\$ 10.500** **Negociable**


¿Estás interesado?
envíale un mensaje al vendedor

Tu nombre

Tu email

Tu teléfono

Anexo Nº 8



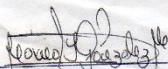
METALISTICA "MEGTY"
MUEBLES PARA USO MÉDICO HOSPITALARIO
COMPUTACIÓN, HOGAR, OFICINA Y DISEÑOS ESPECIALES
De: Lic. Máximo González Tinoco
R.U.C.: 1100049442001

ALMACÉN: Cuarto Centenario, Lauro Guerrero Nº 06-76 entre José Antonio Eguiguren y Colón (frente a la Agencia Nº 1 del Banco de Loja) Telf.: 2562451
TALLER: Sullana y Jaen - Ciudadela "El Bosque" (Tras la Terminal Terrestre) Teléfonos: 2589735 / 2560055 Casilla 688
LOJA - ECUADOR

PROFORMA 001-001 Nº 000001121

Cliente: Ing. Adriana Enriquez R.U.C.: 110575375
 Dirección: Esteban Godoy
 Fecha: Loja 15 de Julio / 2015 Telf.: Guía de Remisión:


ARTÍCULO	CANT.	V. UNIT.	V./TOTAL
* Estantería Metálica desarmable	3	120.00	360.00
* Mesas y Modulares para Computadora			
* Escritorios * Archivadores * Estantes * Sillas y Sillones giratorios * Butacas * Camas médicas * Camas ginecológicas * Camas de movimiento * Chaise-long * Taburetes * Armarios * Comodoyes * Mesas de curaciones * Juegos de comedor * Pupitres * Vitrinas * Puertas * Ventanas			
		SUBTOTAL \$.	360.00
		DESCUENTO \$.	
		I.V.A. 12% \$.	
		I.V.A. 0% \$.	
		TOTAL \$.	360.00


 F.) AUTORIZADA

F.) CLIENTE

ORIGINAL ADQUIRENTE / COPIA EMISOR
 copia 1101-1200

Anexo N° 9



Soluciones Tecnológicas

MATRIZ: Sucre 10-99 y Azuay esquina. Telfs.: (07) 2576307 / 2587111 / 2581390
 CENTRO DE SERVICIOS: Sucre 10-109 y Azuay. Telf: (07) 2581390 Ext: 108

SUCURSAL MEDICOS: Azuay e/ Sucre y 18 de Noviembre. Edif. Consorcio Médicos. Telf: (07) 2562329.
 SUCURSAL 18 DE NOV: 18 de Noviembre e/ José Antonio Egiguren y Colón. Telf: (07) 2562441

RUC: 1191725847001
 EMPRESA TECNOLÓGICA TONERS CIA. LTDA. www.toners.ec

PROFORMA No:18918

Fecha: 28/03/2016

Teléfono: 0969460471

CLIENTE: ADRIANA MARIBEL ENRIQUEZ LABANDA


Ruc: 1105575375 Vendedor.: CESAR QUEZADA

Direc.: ESTEBAN GODOY

Codigo	Descripción	Cant.	Precio	Total
IS558-5003BLK	DELL INSP 5558, CI7-5500U 2-40GH 6GB ITB 15-6IN DVDWR BT WIN10 TEC INGLES+NUM 68C	1	964.285	964.28
L365	IMPRESORA EPSON L365 AIO WIFI INCLUIDO	1	285.714	285.71

VALIDEZ:

Subtotal:	1,250.00
Descuento:	0.00
Subtotal 0%:	0.00
Subtotal 12%:	1,250.00
Recargo:	0.00
IVA:	150.00
TOTAL:	1,400.00



EMPRESA TECNOLÓGICA TONERS CIA. LTDA.
 DIR.: 18 de Noviembre 08-50 entre José A. Egiguren y Colón • Telf.: 2562441 • Loja

COMERCIALIZACION EMPRESA TECNOLÓGICA
 TONERS CIA. LTDA

Anexo Nº 11



10 de Agosto y Av. Universitaria
Tel.: 2581-069 * Fax: 2581-027

PROFORMA

FECHA: 10 DE JULIO DEL 2015
 CLIENTE: **ADRIANA MARIBEL ENRIQUEZ LABANDA**
 DIRECCION: Esteban Gajoy A
 TELEFONO: 2579030
 RUC:

VENDEDOR: CARLOS

	ARTICULO	P. UNIT	P. TOTAL
1	TELEFONO PANASONIC MODELO: KXTGC-223LAB CARACTERISTICAS: MODO ECOLOGICO INTELIGENTE DIRECTO DE 80 NUMEROS ALTA VOZ CONTESTADOR AUTOMATICO DE LLAMADAS BLOQUEO DE LLAMADAS 30 NUMEROS HASTA 15 MINUTOS DE GRABACION CON EL SISTEMA CONTESTADOR TOTALMENTE DIGITAL DETECTOR DE LLAMADAS COMUNICACION DE 3 VIAS INTERCOMUNICADOR ENTRE AURICOLARES MARCADO RAPIDO DE HASTA 9 NUMEROS BOTON LOCALIZADOR BATERIAS RECARGABLES DE NIQUEL METAL HIDRICO (ni:mh) TAMAÑO AAA GARANTIA: 1 AÑO POR DEFECTOS DE FABRICACION	107,14	107,14
		SUBTOTAL	107,14
		IVA 12%	12,86
		TOTAL \$	120,00

NOTA: Retenciones y cheques a nombre de
 Glenda Mireya Villavicencio Cueva.
 RUC: 1102541768001
 OBLIGADOS A LLEVAR CONTABILIDAD

Mireya Villavicencio
 RUC: 1102541768001

Anexo N° 12



Yutes a la medida requerida, así como
variedad de viniles y plásticos

Sivisaca Conde Olga Isabel
R.U.C.: 1100214509001
DIR: 18 de Noviembre 04-39 y Quito
Telf.: 2579 818 * Cel.: 0989398730
0990912314 - 0990912112
Loja - Ecuador



PROFORMA 001-001- N° 000016581
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD

4. Motocuidado 1HP. Stal	348,00
1. Podadora Preful.	8,50
1. Barreta Pesada	24,50
1. Segueta Bhaco. 21"	7,75
1. Casco.	4,50
1. Pala Truper puntano	14,50
1. Pala Bellota Plana.	12,50

(Handwritten signatures and scribbles)

FIRMA AUTORIZADA FIRMA CLIENTE
Nota: Depósitos a la Cta. Ahorros Banco de Loja # 2101034270 de Olga Isabel Sivisaca

IMPRESIÓN: 0010251-0016581

Anexo Nº 13

GRÁFICAS SANTIAGO
 AZUAY 16-22 Y 18 DE NOVIEMBRE
 Teléf.: 072573358 - RUC. 1102021464001

PROFORMA

Nro.: 002-000-000000385
 Cliente: ENRIQUEZ LAVANDA ADRIANA MARIBEL
 Ruc. C/: 1104801327
 Fecha: 09/07/2015
 Direcc.: ESTEBAN GODOY
 Teléf.: 0979885022
 Usuario: LUCIO CUENCA

Cant.	Cod.	Detalle	V.Unit.	V.Total
24	000141	* BBF AZ BOLIG BIC FINO AZUL	0.2500	6.00
24	018284	* BBF NG BOLIG BIC FINO NEGRO	0.2500	6.00
12	001716	* RBM AM RESALTADOR BIC BRITE LINER TEXT	0.5600	6.72
12	001717	* RBM NJ RESALTADOR BIC BRITE LINER TEXT	0.5600	6.72
12	001719	* RBM RS RESALTADOR BIC BRITE LINER TEXT	0.5600	6.72
12	001718	* RBM VD RESALTADOR BIC BRITE LINER TEXT	0.5600	6.72
36	002285	* CORRECTOR BIC TIPO LAPIZ SHAKE QUEZZE	1.2300	44.28
36	016181	* PORTAMINA BIC 0 5 ATLANTIS MECHANICAL	1.1700	42.12
12	001343	* MF 0 5 HB MINA FABER MI F 05 HB	0.2000	2.40
6	015479	* NOTITAS ADHESIVAS EAGLE C FUERTES 3X3	0.5100	3.06
6	002998	* ARCHIVADOR 9112C ACORDEON C ELASTICO	3.6000	21.60
3	007754	* CLIP PEQUENO ALEX 9-32 CAJA 001356	0.1900	0.57
3	018635	* GRAPADORA RAPESCO STING RAY 20HJS	3.1300	9.39
3	006928	* SACAGRAPAS MAPED 370111	0.7600	2.28
3	003188	* PERFORADORA EAGLE 708 MEDIANA PF E	2.0500	6.15
3	021447	RD A4 R DISPALASER 75GR	3.0100	9.03
SUBTOTAL				
179.76000			0.0000	9.0300
			IVA 0%	20.49
			IVA 12.00%	200.25

OBSERVACIONES:



Anexo N° 14

MULTISERVICIOS ALEN CIA. LTDA. R.U.C. 1191719820001
 LIMPIEZA, MANTENIMIENTO, PINTURA, FLORETA, INSTALACIONES ELÉCTRICAS, ALBAÑILERÍA, CERRAJERÍA, CARPINTERÍA, JARDINERÍA, INSUMOS, MAQUINARIA Y MUDANZA.
 DIRECCIÓN: 18 de Noviembre 11-78 entre Mercadillo y Azuay
 TELFS.: 2588988 / 0993500634 / 0986780599 • Loja - Ecuador
 E-MAIL: multiserviciosalenciatda@hotmail.com

PROFORMA
N° 000001546

SR. (ES): Adriana Enriquez.
 R.U.C./C.I.: 1104801327001 TELF.: _____
 DIREC.: Esteban Godoy.

CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	desinfectante galón		4,24
4	basureros	3,39	13,56
1	trapeador rectangular		3,35
1	eswba plástica		2,46
1	papel higienico para x4.		7,59
1	ambiental		4,24
1	jabón líquido		3,13
1	fundo basura x10		1,34
2	fundo basura x10	1,56	3,12
2	toalla papel scott		3,57
1	dispensador toalla		20,98
1	dispensador jabón		20,98

IMPRESA ORTIZ (2589452) - Emisión: 1401 - 1600 - FECHA: 05/2014

MULTISERVICIOS ALEN CIA. LTDA.
 RUC/1191719820001
 18 de Noviembre Azuay y Mercadillo
 LOJA - ECUADOR
 FIRMA AUTORIZADA

SUB TOTAL 12%	88,56
SUB TOTAL 0%	
DESCUENTO	
SUB TOTAL \$	
I.V.A. 12%	10,63
VALOR TOTAL \$	99,19

INDICE

➤ Portada.....	i
➤ Certificación.....	ii
➤ Autoría.....	iii
➤ Carta de autorización.....	iv
➤ Dedicatoria.....	v
➤ Agradecimiento.....	vi
a. Título.....	1
b. Resumen.....	2
c. Introducción.....	6
d. Revisión de literatura.....	8
e. Materiales y Métodos.....	34
f. Resultados	39
g. Discusión.....	115
h. Conclusiones.....	117
i. Recomendaciones.....	118
j. Bibliografía.....	119
k. Anexos.....	122