



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO:

“Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Empresa Productora y Comercializadora de Plantas Ornamentales en la Ciudad de Loja”

Tesis previa a la obtención del Título de Ingeniera en Administración de Empresas.

AUTORA:

- *Jenny Teresa Huanca Tandazo*

DIRECTOR DE TESIS:

- *Ing. Santiago Javier Ludeña Yaguache, Mg. Sc.*

LOJA – ECUADOR

2016

CERTIFICACIÓN

ING. SANTIAGO JAVIER LUDEÑA YAGUACHE, DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, EN CALIDAD DE DIRECTOR DE TESIS:

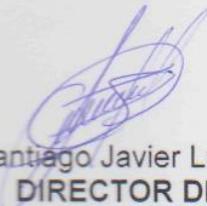
CERTIFICA:

Haber dirigido el proyecto de tesis titulado, "**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PLANTAS ORNAMENTALES EN LA CIUDAD DE LOJA**", desarrollada por Jenny Teresa Huanca Tandazo, el mismo que se ha revisado en los tiempos establecidos en el cronograma, autorizando a la interesada para su presentación correspondiente.

Particular que certifico para los fines pertinentes.

Loja, Mayo del 2016.

Atentamente.


ING. Santiago Javier Ludeña Yaguache
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Jenny Teresa Huanca Tandazo, declaro ser la autora del presente proyecto y relevo a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes Legales de posibles reclamos 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: Jenny Teresa Huanca Tandazo

Firma: 

Cedula N°: 1104898950

Fecha: Loja, Mayo del 2016.

Fecha: _____
Autora: Jenny Teresa Huanca Tandazo
Cedula: 1104898950
Dirección: Av. Padre Solano Km 4 X vía Cuenca
Teléfono: 0989140711
Correo Electrónico: jentete@gmail.com

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

Yo, Jenny Teresa Huanca Tandazo, declaro ser autora de la tesis titulada "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PLANTAS ORNAMENTALES EN LA CIUDAD DE LOJA", como requisito para optar el grado de Ingeniera en Administración de Empresas; autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre al mundo la producción intelectual de la universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar los contenidos de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y el 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 9 días del mes de Mayo del 2016, firma la autora.

Firma:



Autora: Jenny Teresa Huanca Tandazo

Cédula: 1104898950

Dirección: Av. Padre Solano Km 4 ½ vía Cuenca

Teléfonos: 0989145711

Correo Electrónico: jentehu@gmail.com

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Santiago Javier Ludeña Yaguache

TRIBUNAL DE GRADO:

PRESIDENTE: Ing. Rocío Toral Tinitana. MAE.

VOCAL: Ing. Carmen Cevallos Cueva.

VOCAL: Ing. Belky Ornes Revelo

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo está dedicado a Dios quien me dio la fuerza espiritual, a mis padres, mi esposo, por su apoyo y especialmente a mis hijos que son la razón de ser de mi vida y por ellos siempre tuve el deseo de superación y el anhelo de triunfar en la vida, y que sientan orgullosos de su madre al saber que nunca se rindió ante los obstáculos que se presentaron en el transcurso de la carrera universitaria.

Jenny Teresa Huanca Tandazo

AGRADECIMIENTO

Primeramente, a Dios por haberme dado la oportunidad de estar en este mundo y conocer cada una de las cosas que nos brinda la vida, por haberme dado el valor necesario para realizar este proyecto y así finalizar mi carrera profesional.

A mi familia por el amor incondicional, por la paciencia, por ser siempre un apoyo y una guía, por brindarme sus consejos en mi vida, por sentirse orgullosos y seguros de mí permitiéndome realizar mi deseo de ser una profesional.

A la Universidad Nacional de Loja, carrera de administración de Empresas y de igual manera a todos sus docentes que han impartido conocimientos en mi persona.

a. TITULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PLANTAS
ORNAMENTALES EN LA CIUDAD DE LOJA”**

b. RESUMEN

Las tendencias económicas actuales de integración, cambio en los hábitos de adquisición, ofrecen retos y oportunidades a los pequeños y medianos empresarios.

Es por esto que las nuevas generaciones de profesionales tienen que realizar esfuerzos en pro de crear pequeñas empresas innovadoras ocupando mano de obra local, con recursos de la localidad y con productos que puedan salir al mercado en óptimas condiciones y a precios que puedan competir con otros productos similares que vienen de otras ciudades del país.

Es por esta razón que el proyecto tiene como finalidad la implementación de una empresa que permita crear fuentes de trabajo, aprovechar los recursos naturales existentes, creando un valor económico agregado y de esta manera poner en práctica los conocimientos adquiridos, en beneficio de una sociedad que necesita de profesionales emprendedores.

Siendo conveniente realizar y ejecutar el proyecto de tesis “Proyecto de factibilidad para la producción y comercialización de plantas ornamentales en la ciudad de Loja”.

Para desarrollar esta investigación se requiere de la realización de los siguientes estudios: Estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo y legal, estudio económico y financiero y finalmente la evaluación del proyecto.

El estudio de mercado analiza la oferta y la demanda, para lo cual se aplicó una encuesta tanto para demandantes como oferentes y de esta manera poder determinar la demanda insatisfecha que es de 1 476.179, se determinó la

capacidad instalada que es el 100% y la capacidad utilizada del proyecto que es de 4870 plantas ornamentales en cada proceso productivo.

El lugar donde se implementará la empresa es en la ciudad de Loja, barrio Carigan sector el Carmelo Av. Padre Solano Km 4 ½ Vía a Cuenca.

El estudio Administrativo y Legal de la empresa facilita determinar el grupo empresarial, la misión, visión, objetivos, constitución, organización y los manuales de funciones. La empresa hará el comercio bajo la razón social “PARAÍSO DE LAS FLORES” Cía. Ltda.

En el estudio económico y financiero permite conocer sobre la inversión del proyecto (inversión en activos fijos, activos diferidos y capital de Trabajo) financiamiento de la inversión presupuestada, análisis de costos, punto de equilibrio, y análisis de los estados financieros (estado de pérdidas y ganancias y flujo de caja).

Finalmente se realizó la evaluación del proyecto para determinar su conveniencia para lo cual se utilizó los siguientes indicadores: VAN (43561,43), TIR (79,91), RBC (0,34 centavos por cada dólar invertido), PR (el capital se lo recuperara en un periodo de 1 año), análisis de sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 22,24% dando un total del 0,99% y una disminución en los costos del 16,51% dando un total de 0,99 por lo cual el proyecto es aceptable.

Al final se presentan las conclusiones y recomendaciones que se llegó al término del trabajo, adjuntándose la bibliografía consultada con sus respectivos anexos.

SUMMARY

Current economic integration trends, changes in buying habits, offer challenges and opportunities for small and medium entrepreneurs.

That is why new generations of professionals have to make efforts to create small innovative companies occupying local labor, resources of the town and products that can go to market in optimum conditions and at prices that can compete with other similar products that come from other cities.

It is for this reason that the project aims to help with the implementation of a company that allows to create jobs, takes advantage of the natural resources, creating economic value added and thus implement the knowledge acquired for the benefit of a society that needs professional entrepreneurs.

Being convenient to carry out and implement the thesis project "Feasibility Project for the production and commercialization of ornamental plants in the city of Loja".

To develop this research, it is required the completion of the following studies: Market study, technical study, administrative and legal study, economic and financial study and finally the project evaluation.

The market study analyzes the supply and the demand, for which a survey was applied to both applicants and bidders and thus to determine the unsatisfied demand that is 1 476 179, the installed capacity which is 100% and the capacity of the project being 4816 ornamental plants in each production process.

The place where the company will be implemented is in the city of Loja, Carigan neighborhood sector Carmelo Av. Padre Solano Km 4 ½ route to Cuenca.

Administrative and legal study of the company facilitates determining the business group, mission, vision, objectives, constitution, organization and

functions manuals. The company will trade under the name "PARAISO DE LAS FLORES" Cia. Ltda.

The financial and economic study provides insight on investment of the project (investment in fixed assets, deferred assets and working capital) funding budgeted investment, cost analysis, breakeven, and analysis of financial statements (losses profit and cash flow).

Finally the project evaluation was conducted to determine its suitability for which the following indicators were used: VAN (43561,43), TIR (64,96), RBC (0.34 for every dollar invested), PR (the capital will be recovered over a period of 1 years and 6 months) sensitivity analysis indicates that the project supports an increase in costs of 22,24% giving a total of 0.99% and a decrease in the cost of giving a 16,51% total of 0.99 for which the project is acceptable.

At the end the conclusions and recommendations are presented that you arrived at the end of the work, being attached the consulted bibliography with their respective annexes.

c. INTRODUCCIÓN

El desarrollo de nuevas empresas es uno de los ejes principales para el crecimiento de la economía y su principal generadora de trabajo además es importante que exista una correcta información de cómo crear y administrar una empresa para el correcto desarrollo y de esta manera contribuir a un mejor estilo de vida.

Por esa razón el objetivo principal de este trabajo investigativo es realizar un estudio de factibilidad que permita conocer la viabilidad y la sustentabilidad del proyecto sobre la implementación de una empresa productora y comercializadora de plantas ornamentales.

La investigación consta de: revisión de literatura en donde se da a conocer aspectos importantes de la investigación, seguidamente se detallan los materiales y métodos que sirvieron como apoyo a la investigación.

En el estudio de mercado se analiza la oferta, demanda, se realiza un plan de comercialización, además se realiza un estudio técnico en donde se determina la capacidad instalada y utilizada del proyecto, la instalación física, la macro y Microlocalización de la empresa. También se realiza un estudio administrativo en donde se define la organización, manuales de funciones y el estudio financiero; y finalmente se describen las conclusiones y recomendaciones que se ha llegado a obtener en toda la investigación.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

Plantas ornamentales

Una planta ornamental es aquella que se cultiva y se comercializa con la finalidad principal de mostrar su belleza. Hay numerosas plantas que tienen un doble uso, alimentario y ornamental como el olivo o el naranjo.

En agricultura las plantas ornamentales vivas son aquellas que se venden con o sin maceta pero que están preparadas para ser trasplantadas o simplemente transportadas al lugar de destino.

Importancia

La importancia de las plantas ornamentales se ha incrementado con el desarrollo económico de la sociedad y el incremento de las áreas ajardinadas en las ciudades, y con el uso de plantas de exterior e interior por los particulares. Actualmente hay más de 3000 plantas que se consideran de uso ornamental. (PETER H. RAVEN, 1992)

Tipos de plantas ornamentales

- Árboles: coníferas como el cedro, el pino, etc. angiospermas de hoja persistente como la encina o caducifolias como el tilo.
- Helechos arborescentes como dicsonia, el ancestral ginkgo.
- Arbustos: cotoneaster, laurel cerezo, etc.
- Trepadoras: hiedra, pasionaria, helecho trepador japonés, etc.
- Acuáticas y palustres: nenúfares, entre los que se encuentran el loto y el irupé. el helecho acuático. las lentejas de agua.

- Palmeras: todas las de la familia arecaceae como phoenix, washingtonia y roystonea sin embargo; también son incluidas pseudopalmas como las cícadas (por ejemplo, cycas revoluta) y la palma del viajero (ravenala madagascariensis).
- Plantas bulbosas: narciso, jacinto, gladiolo, etc.
- Tuberosas: dalia. son plantas que se reproducen mediante bulbos, tales como: dalias, gladiolos, nardos, etc.
- Cactus y crasas como algunas euphorbias.
- Helechos: asplenio, angiopteris, osmunda, etc.
- Anuales: petunia, impatiens, albahaca, etc.
- Céspedes: muchas especies de pastos poáceos.
- Bambúes: bambusoideae, por ejemplo, bambú del Japón.
- Plantas de interior: ficus, dieffenbachia, crotón, etc.
- Epífitas: como el clavel del aire.
- Rosas: familia de las rosáceas, el número de especies ronda las 100, la mayoría originarias de Asia y un reducido número nativas de Europa, Norteamérica y África noroccidental” (VIDALIE, 2001)

Beneficios de las plantas ornamentales

Las flores y las plantas ornamentales no sólo tienen una función decorativa porque además de embellecer el entorno favorecen nuestra salud, estado de

ánimo y calidad de vida, gracias a sus propiedades físicas y químicas. Por eso, al cuidarlas no sólo beneficiamos a la naturaleza sino a nosotros mismos

Propiedades físicas y químicas de las plantas.

A continuación, se detallan una serie de propiedades que poseen las plantas:

- **Fotosíntesis:** proceso vital mediante el cual el dióxido de carbono se absorbe, se transforma en oxígeno y es expulsado al exterior, con lo cual permite la renovación de la calidad del aire.
- **Incrementan la humedad en el aire:** las plantas aumentan la humedad en el aire y contribuyen a hidratar nuestras mucosas, garganta y piel e impiden la tos o irritación que provocan los ambientes secos.
- **Combaten la polución:** absorben gases nocivos y partículas químicas como el formaldehído (humo del tabaco), el benceno (también existente en los cigarrillos) o el tricloroetileno (pegamento de aerosol), los cuales son procesados por las plantas y transformados en nutrientes.
- **Reducen la sensación de fatiga:** remueven el humo, microorganismos patógenos, volátiles y captan el polvo, reduciendo su presencia en el aire hasta un 20%. con esta limpieza se disminuye la sensación de fatiga que experimentamos, como consecuencia de una atmósfera cargada.
- **Aminoran el ruido:** se puede decir que "ahogan los sonidos", sobre todo en lugares cerrados y con suelos duros. la alteración acústica se percibe más cuando la frecuencia del sonido es muy alta.

- Mejoran el ánimo y el bienestar: tener plantas en casa tiene efectos psicológicos y anímicos positivos, que se producen con sólo contemplarlas.
 - Reducen el estrés, relajan y animan: incrementan el nivel de concentración y comprensión, mitigan sentimientos negativos como el miedo o el enfado. además, se ha comprobado que un enfermo se recupera con más rapidez en presencia de flores y plantas.
 - Aumentan la productividad en el trabajo: estudios han demostrado que trabajar con plantas disminuye el ausentismo laboral e incrementa la eficacia y productividad del empleado.
 - Un estimulante sano y natural: constituyen un estimulante absolutamente sano y natural, lo cual sienta las bases para la cromoterapia y la aromaterapia, técnicas que ratifican que la influencia de los aromas y los colores incentivan una sensación de bienestar en las personas.
- (MARTINEZ, 2012)

Características y generalidades de las plantas ornamentales

Algunas consideraciones que se debe tener en cuenta para cultivar una planta ornamental son:

- **Sembrado:** al sembrar elegir una maceta de buen tamaño y utilizar abundante tierra abonada.
- **Abono:** se debe abonar cada tres meses con plantosán, en forma de círculo, por el borde de la maceta, la cantidad de abono depende de la cantidad de tierra.

- **Fumigación:** para el piojo (una especie de pulgón negro) y para el pulgón, se recomienda fumigar con sheltox jardinero.
- **Tierra:** la tierra apelmazada o dura debe removerse y mezclarse con tierra nueva.
- **Plantas resecas:** cuando las plantas se resecan, hay que determinar si es por falta de agua. la carencia de luz y sol también las reseca, así como el viento excesivo que es uno de los peores enemigos de las matas.
- **Hojas amarillas:** si las hojas toman color amarillo y sus puntas se resecan, es indicativo de que tienen más agua de la que necesitan, en este caso, se debe reducir la frecuencia del riego a la mitad.
- **Hojas opacas y débiles o escasas:** se debe abonar la tierra, de la misma forma que con plantosán, siguiendo cuidadosamente las indicaciones del empaque para no quemarla.

Para brindar cuidado a las plantas ornamentales se debe tener en cuenta los siguientes consejos:

- ✓ Colocar las plantas cerca de las ventanas o de las zonas más alumbradas artificialmente.
- ✓ El polvo que se deposita sobre las plantas debe limpiarse con un trapo fino seco.
- ✓ Las plantas, como todos los seres de la naturaleza, tienen un ciclo limitado de vida, lo que quiere decir que también mueren. Cuando esto ocurra, deben ser remplazadas por nuevas matas.

- ✓ El viento es más dañino para las plantas que el sol, puesto que las reseca en exceso. Hay matas como la bromelia, en muchas variedades, y se las puede lucir en interiores. Su fluorescencia dura seis meses, concluidos los cuales pueden ser remplazárselas.

Viveros

Es un conjunto de instalaciones agronómicas en el cual se plantan, germinan, maduran y endurecen todo tipo de plantas. Frecuentemente se le da nombre de vivero a los establecimientos comerciales que solo vende plantas (sin producción).

Viveros forestales. - producen especies destinadas a la producción maderera para cortinas, montes y arbolado público.

Viveros frutales. - están destinados a la producción de frutas de diferente tipo.

Viveros ornamentales. - están destinados a producir plantas de interior o exterior con fines de ornamento o embellecimiento de espacios como parques, jardines. (RUANO, 2008)

Abono orgánico

El abono orgánico es un fertilizante que proviene de animales, humanos, restos vegetales de alimentos, restos de cultivos de hongos comestibles u otra fuente orgánica y natural.

Abono mineral o fertilizantes

Son abonos inorgánicos están fabricados por medios industriales, como los abonos nitrogenados (hechos a partir de combustibles fósiles y aire) como la urea o los obtenidos de minería, como los fosfatos o el potasio, calcio, zinc.

El compost

El compost es un abono orgánico 100% natural, de color café, de dulce aroma y rico en nutrientes. Se usa como tierra y abono para nuestras plantas.

Es el resultado de la degradación controlada de materia orgánica, como los restos vegetales de jardín y de cocina, o el guano de animales vegetarianos, como el caballo, la vaca, las gallinas, etc. Del cual se obtiene una tierra rica en nutrientes y vida, luego de su descomposición. (FINCK, 1982)

Turba

Las turbas son fundamentalmente vegetales fosilizados.

Según Strasburger (1986) ha señalado que este material orgánico de origen natural está formado por restos de musgos y de otras plantas superiores, que se hallan en proceso de carbonización lenta, fuera del contacto con el oxígeno, por lo que conserva largo tiempo su estructura anatómica.

Los depósitos naturales de turba (turberas) están ampliamente distribuidos por todo el mundo, localizándose la mayor extensión en las regiones subártica y boreal. Si bien los depósitos tropicales y subtropicales permanecen aún inexplorados.

PROYECTO DE INVERSIÓN

Definición de empresa

La empresa es un ente artificial, que actúa como una persona sin serlo, que cumple una función económica y cuyos propietarios tienen una responsabilidad limitada al valor de su inversión. Hoy nos puede parecer muy simple esta fórmula

legal, pero costo mucho tiempo y esfuerzo construirla y darle sentido. La empresa surge para superar las ineficiencias de las transacciones persona a persona. (DURÁN, 2007)

Proyecto

Es un conjunto de información que permite tomar decisiones para la asignación de recursos (Humanos, materiales, económicos) a una determinada actividad productiva que asegure una rentabilidad mayor que la tasa de interés de oportunidad, el costo de oportunidad de la inversión, o el costo del capital.

Proyecto de factibilidad

Un proyecto de inversión es: “un paquete discreto de inversiones, insumos y actividades, diseñados con el fin de eliminar o reducir varias restricciones al desarrollo, para lograr uno o más productos o beneficios, en términos del incremento de la productividad y del mejoramiento de la calidad de vida de un grupo de beneficiarios dentro de un determinado período de tiempo.

Es también el aporte de capital para la producción de un bien o la prestación de un servicio, mediante la cual una persona decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener una mayor rentabilidad a lo largo de un plazo de tiempo que se denomina vida útil.

Ciclo de los proyectos

Cada etapa del ciclo del proyecto tiene una razón de ser y en ellas debe estar involucrado todo el equipo proyectista y la estructura del ciclo debe adaptarse a los diferentes tipos de proyectos sin constituirse en una camisa de fuerza sino en una lógica de proyección.

El ciclo del proyecto contempla tres etapas que son:

- Preinversión
- Inversión
- Operación

Estudio de Mercado

En esta parte del estudio se hace necesario un diagnóstico de los principales factores que inciden sobre el producto en el mercado, esto es: Precio Calidad, Canales de comercialización, Publicidad, Plaza, Promoción, Etc.; todo esto permitirá conocer el posicionamiento el producto en su fase de introducción en el mercado.

En definitiva este estudio significa el aspecto clave del proyecto ya que determina los bienes o servicios que serán demandados por la comunidad. Por tal motivo se necesita comprobar la existencia de un cierto número de agentes económicos que en ciertas condiciones de precios e ingresos ocasionen una demanda que justifique la puesta en marcha del proyecto.

El estudio obliga por lo tanto a la realización de un análisis profundo de la oferta, demanda precios, comercialización; es decir determinar: cuanto, a quien, como y donde se venderá el producto o servicio.

Tamaño de la muestra

Se debe tomar en consideración que un tamaño grande de muestra no siempre significa que proporcionara mejor información que un tamaño pequeño de ella, la validez de la misma está en función de la responsabilidad con que se apliquen

los instrumentos por parte de los investigadores; por otro lado el aplicar un mayor tiempo y recursos.

Para determinar el tamaño de la muestra se puede utilizar una de las siguientes formulas:

$$n = \frac{N}{1 + e^2 * N}$$

En donde:

n= Tamaño de muestra
e= Margen de error (5%)=0,05
N= Población o universo
1= Constante

Producto principal

Es la descripción pormenorizada del producto que ofrecerá la nueva unidad productiva para satisfacer las necesidades del consumidor o usuario, destacando sus características principales, en lo posible deberá acompañarse con un dibujo a escala en el que se muestren las principales características.

Producto secundario

Aquí se describen a los productos que se obtienen con los residuos de materia prima y cuya producción está supeditada a que el proceso lo permita. Un proyecto no necesariamente puede obtener productos secundarios.

Productos sustitutos

En esta parte de be hacerse una descripción clara de los productos que pueden reemplazar al producto principal en la satisfacción de la necesidad

Productos complementarios

Se describe en este punto a los que hacen posible se pueda utilizar al producto principal. Debe considerarse que no todo producto principal necesita de un producto complementario para la satisfacción de las necesidades.

Análisis de la demanda

Es un estudio que permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del producto, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto.

- **la demanda potencial.**- está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto en el mercado.
- **Demanda real.**- está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.
- **demanda efectiva.**- es 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 ingreso u otros factores que impedirían que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.
- **Demanda insatisfecha.**- en la que los bienes o servicios ofertados no logran satisfacer la necesidad del mercado en calidad, en cantidad o en precio.

Estudio de la oferta

La oferta es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los

productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

Estudio técnico

Este estudio tiene como objetivo determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción, considera los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos.

Tamaño y localización

- **tamaño**

Hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado para la naturaleza del proyecto de que se trate, se refiere a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas por año.

Capacidad instalada.- está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo de terminado.

Capacidad utilizada. – constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado. (PASACA, 2004)

Factores que determinan el tamaño de una planta

- la demanda: cantidad que se puede vender y que se relaciona con lo que la empresa debe producir.

- disponibilidad de insumos, local, nacional, extranjera.
- tecnología y equipos.
- localización.
- financiamiento. montos de inversión. escoger el proyecto que ofrezca menores costos y alto rendimiento de capital.
- organización. asegurarse contar con el personal.

Localización

Este elemento consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto, se debe tomar en cuenta algunos elementos importantes que darán soporte a la decisión del lugar específico de la planta. La selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos:

- **Macrolocalización:** donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto
- **Microlocalización:** determina el lugar específico donde se instalará el proyecto.

La localización del proyecto es una de las decisiones más importantes del estudio, los criterios para la localización son:

- Factibilidad: se deberá elegir la alternativa que sea accesible para el proyecto.
- Rentabilidad: la mejor localización es la que permite obtener mayor ganancia.

Factores que determinan la localización

Los factores de localización son los siguientes:

- disponibilidad y costo de la mano de obra.
- cercanía de las fuentes de abastecimiento y del mercado (depende de los medios y costos del transporte).
- factores ambientales (clima).
- costo, disponibilidad y características de terrenos.
- disponibilidad de agua, energía y suministros.

Ingeniería de un proyecto

Se refiere a las unidades productoras que es el procedimiento técnico utilizado en el proyecto para producir los bienes o servicios, mediante determinadas funciones de producción.

Comprende:

- el proceso productivo.
- detalle de las obras físicas.
- detalle de las máquinas, equipos e instalaciones.
- detalle de los insumos requeridos.

Proceso de producción

Es un sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos. De esta

manera los elementos de entrada pasan a ser elementos de salida tras un proceso en el que se incrementa su valor. (CHAIN, 2011)

Flujograma de proceso

Constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción.

Estructura organizativa empresarial

Base Legal

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley, entre ellos tenemos.

Estructura empresarial

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma.

Niveles jerárquicos de autoridad

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa conforme lo que establece la ley de compañías en cuanto a su administración, más las que son propias de toda organización productiva.

1) Nivel legislativo –directivo

Es el máximo nivel de dirección de la empresa son los que dictan las políticas y reglamentos bajo las cuales operara, está conformado por los dueños de la

empresa, los cuales tomara el nombre de la Junta General de Accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se hayan constituido.

2) Nivel ejecutivo

Este nivel está constituido por el Gerente – Administrador, el cual será nombra por nivel Legislativo- Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

3) Nivel asesor

Normalmente constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso por ejemplo de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.

4) Nivel auxiliar o de apoyo

Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con a actividades administrativas.

5) nivel operativo

Está conformado por todos os puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.

Organigramas

Se define como la agrupación de la organización mediante la representación gráfica de la estructura, las interrelaciones, obligaciones, autoridad para

visualizar la agrupación detallada dentro de ella. (SANCHEZ, 2012)

Manual de funciones

Aunque en la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo ni las funciones a cumplir, puesto que esta parte de la normativa interna y sus regulaciones son de competencia de los inversionistas, es importante el plantear una guía básica sobre la cual los inversionistas establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses.

Estudio financiero

Esta parte del estudio se refiere a las erogaciones que ocurren o se presentan en la fase pre-operativa y operativa de la vida de un proyecto y representa desembolso de efectivo para la adquisición de activos como son: edificios, maquinarias, terrenos, para gastos de constitución y para capital de trabajo, etc.

Financiamiento

Una vez conocido el monto de la inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento, para ello se tiene dos fuentes:

1. **fuentes interna.-** constituida por el aporte de sus socios.
2. **Fuentes externa.-** constituida normalmente por las entidades financieras estatales y privadas.

Análisis de costos

Para este análisis nos valemos de la contabilidad de costos, la misma que es una parte especializada de la contabilidad y constituye un subsistema que hace

el manejo de los costos de producción a efectos de determinar el costo real de producir o generar un bien o un servicio, para con estos datos fijar el precio con el cual se pondrá en el mercado el nuevo producto.

a) **Costos de producción o fabricación**

Los costos de producción están dados por los valores que fue necesario incurrir para la obtención de la unidad de costo, se incorporaran en el producto y quedan capitalizados en los inventarios hasta que se vendan los productos

Son los costos que se relacionan directamente con la actividad productiva de la organización, incluyendo en ellos el costo primo y los costos generales de fabricación.

b) **Costos de operación**

Comprenden los gastos administrativos, financieros, de ventas y otros no especificados.

Establecimiento de precios

Para establecer el precio de venta, se debe considerar siempre como base el costo total de producción m sobre el cual se adicionara el margen de utilidad.

Para ello existen dos métodos:

Método rígido.- denominado también método del costo total ya que se basa en determinar el costo unitario total y agregar luego un margen de utilidad determinado.

Método flexible.- toma en cuenta una serie de datos determinados del mercado, tales como: sugerencias sobre precios, condiciones de la demanda,

precios de competencia, regulación de precios, etc. Lo cual permitirá realizar una mejor cobertura del mercado.

Clasificación de costos

En todo proceso productivo los costos en que se incurre no son de la misma magnitud e incidencia en la capacidad de producción, por lo cual se hace necesario clasificarlos en costos fijos y variables.

Costos fijos.- representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el sólo hecho de existir, independientemente de si existe o no producción.

Costos variables.- son aquellos valores en que incurre la empresa, en función de su capacidad de producción, están en relación directa con los niveles de producción de la empresa.

Presupuesto proyectado

Es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones en el cual se estima los ingresos que se obtendrá en el proyecto como también los costos en que se incurrirá, el presupuesto debe constar necesariamente de dos partes, los ingresos y los egresos. Es el instrumento clave para planear y controlar.

Estado de pérdidas y ganancias

Nos permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado, establece la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos.

Determinación del 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, en donde se equilibran los costos y los ingresos, este análisis sirve básicamente para:

- Conocer el efecto que causa el cambio que causa el cambio en la capacidad de producción, sobre las ventas, los costos y las utilidades.
- Para coordinar las operaciones de los departamentos de producción y mercadotecnia.
- Para analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variables.

Punto de equilibrio en función de las ventas

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

Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

Permite conocer el porcentaje mínimo de la capacidad instalada que debe trabajar la empresa para producir, permite obtener sus ventas al nivel de ingresos que cubran los costos.

Evaluación financiera

Esta evaluación busca analizar el retorno financiero o rentabilidad que puede generar para cada una de los inversionistas del proyecto.

Además esta evaluación consiste en decidir si el proyecto es factible o no, combinando operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación, lo cual se basa en los flujos de los ingresos y egresos formulados

con precios de mercado sobre los que pueda aplicarse factores de corrección para contrarrestar la inflación, se fundamenta en los criterios más utilizados como son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Análisis de sensibilidad, se determina además el periodo de recuperación de la inversión y beneficio monetario.

Flujo de caja

Representa el movimiento neto de caja durante cierto periodo que generalmente es de un año, permitiendo cubrir todos requerimientos de efectivo para el proyecto. Es importante recalcar que para la determinación del flujo neto de caja se debe considerar solamente los ingresos reales y eficientes, es decir aquello que se producen por movimiento de dinero entre la empresa y el exterior.

Valor actual neto

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden en directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos. Para su cálculo no se incluyen como egreso las depreciaciones ni las amortizaciones de activos diferidos ya que ellos no significan desembolsos económicos para la empresa.

Valor Actual Neto

El valor actual neto del proyecto representa el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más sus costos de oportunidad.

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

a.- si el **VAN** es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentara.

b.- si el **VAN** es negativo se rechaza la inversión, ya que ello indica que la inversión perderá su valor en el tiempo.

c.- si el **VAN** es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de poder adquisitivo.

Formula

$VAN = \text{sumatoria de flujos netos} - \text{inversión}$

Tasa de retorno (TIR)

Constituye la tasa de interés, a la cual debemos descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto, a través de su vida económica para que estos se igualen con la inversión.

Los criterios de decisión para la TIR son los siguientes:

a) si la **TIR** es mayor que el costo de oportunidad o de capital, se acepta el proyecto.

b) si la **TIR** es igual que el costo de oportunidad o de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.

c) si la **TIR** es menor que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

Formula

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{\text{van menor}}{\text{van menor} - \text{van mayor}} \right)$$

Relación costo – beneficio

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio:

- si la relación ingresos/egresos es = 1 el proyecto es indiferente.
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable.
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable.

Formula

$$R\ b/c = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

Periodo de recuperación del capital

Permite conocer el tiempo en que se va recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de la inversión.

Formula:

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

Análisis de sensibilidad

Se lo realiza para determinar la vulnerabilidad del proyecto ante las alternativas futuras de mayor incidencia como son los ingresos y los costos, considerando que los demás se encuentren constantes.

Formula:

$$\text{TIR} = \text{tm} + \text{dt} \left(\frac{\text{VANMenor}}{\text{VANMenor} - \text{VANMayor}} \right)$$

Diferencia de tir = tir del proyecto – nueva tir

Porcentaje de variación = dif. tir / tir del proyecto

Coficiente de sensibilidad = porcent. var. / nueva tir

(PASACA, 2004)

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Para alcanzar los objetivos propuestos se desarrolló la presente investigación y se necesitó diversos materiales, métodos, técnicas que son necesarios en el análisis e interpretación de la información.

MATERIALES

Para el desarrollo del presente proyecto se utilizó materiales como:

- **Suministros:** papelería, esferográficos, carpetas, cuaderno, borrador.
- **Equipos de oficina:** calculadora, computadora, flash memory, cámara, impresora.

MÉTODOS

La realización del presente trabajo “Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de plantas ornamentales”, exige el manejo de los diversos métodos y técnicas que permitan una planificación sistematizada de las actividades en cada una de sus fases o etapas que permitan el logro de los objetivos establecidos y proponer alternativas para la implementación y puesta en marcha del proyecto.

- **Método analítico- sintético:** método filosófico analista por medio del cual se llega a la verdad de las cosas. Se lo utilizó en la recopilación y análisis de la información de libros revistas, artículos, investigaciones, etc.
- **Método inductivo:** Este método facilitó obtener resultados del estudio de una muestra, para luego generalizarla a toda la población estudiada; de esta manera se determinó los gustos y preferencias, y las características del producto.

- **Método deductivo:** Es un proceso sintético analítico que presenta, conceptos, principios, definiciones, leyes generales de las cuales se extrae conclusiones y consecuencias. Este método ayuda a la elaboración de la literatura y al estudio de los factores técnicos del proyecto.
- **Método estadístico:** consiste en una serie de procedimientos para el manejo de los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación. Este método se lo utilizo en la recolección de información, tabulación, representación gráfica, descripción y análisis de los datos obtenidos a través de las encuestas aplicadas a los demandantes y oferentes.

TÉCNICAS

Para el desarrollo del trabajo de investigación se utiliza algunas técnicas de investigación como: encuestas, observación directa, las mismas que sirven para determinar algunos parámetros dentro del estudio de campo, como parte del diagnóstico a ejecutar en la presente investigación; así tenemos:

- **Observación Directa:** esta técnica se la aplico en los viveros de la ciudad de Loja ya que permite ponerse en contacto con los hechos y actos que ayudan a registrar y valorar comportamientos observados, para obtener un conocimiento real acerca de la dinámica del mercado local, el comportamiento de los consumidores, medir los factores de localización dentro del estudio técnico y analizar los aspectos físicos del producto.
- **Encuesta:** Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones son de relevante importancia para el investigador.
 - Se aplicó una encuesta a 397 familias de la ciudad de Loja con la finalidad de conocer si el producto va a tener acogida en el mercado.

- Se aplicó otra encuesta a los propietarios de 5 viveros de la ciudad de Loja para conocer precios, variedad de plantas ornamentales que comercializa.

POBLACIÓN

Para este estudio se procedió a determinar el total de habitantes existentes en la Ciudad de Loja, para así calcular cuáles serán los potenciales demandantes.

Es por ello que para determinar el número de familias se ha tomado en cuenta el último censo poblacional realizado y según los datos establecidos por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) del 2010, tenemos que la Ciudad de Loja cuenta con una población total de 180617 habitantes con una tasa de crecimiento anual del 2,65%.

Aplicando la fórmula de la proyección de la población se obtienen los siguientes resultados.

Proyección de la Población

Formula:

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

$$P_{2015} = 180617 (1 + 2,65)^5$$

$$P_{2015} = 205851 \text{ habitantes}$$

POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA
CUADRO Nro. 1

PERIODO	AÑO	HABITANTES	TASA DE CRECIMIENTO (2,65)	POBLACIÓN POR FAMILIAS
0	2015	205 851	2,65	51 463
1	2016	211 306	2,65	52 826
2	2017	216 905	2,65	54 226
3	2018	222 653	2,65	55 663
4	2019	228 553	2,65	57 138
5	2020	234 609	2,65	58 652

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2010. Instituto Nacional de Estadística y Censos – INEC Ecuador.

Una vez aplicada la fórmula de la proyección para la vida útil del proyecto se obtuvo que, para el año 2015 haya una total de 205851 habitantes, divididos para 4 integrantes promedios que integran una familia, nos da como resultado 51.463 familias en la Ciudad de Loja.

DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra se toma el resultado del número de familias existentes actualmente en la Ciudad de Loja. Y que por tratarse de un proyecto para producción y comercialización de plantas ornamentales está enfocada a las familias, y mediante la siguiente fórmula se procede a calcular el tamaño de la muestra:

$$n = \frac{N}{1 + e^2 * N}$$

En donde:

n= Tamaño de muestra
e= Margen de error (5%)=0,05
N= Población o universo
1= Constante

$$n = \frac{51.463}{1 + (0,05)^2 * 51.463}$$

$$n = \frac{51.463}{1 + 0,0025 * 51.463}$$

$$n = \frac{51.463}{1 + 128,66}$$

$$n = \frac{51.463}{129,66} = 397 \text{ encuestas}$$

El número de encuestas a aplicarse a las familias de la Ciudad de Loja son de 397 encuestas, el mismo que sirvió para la realización del presente estudio.

PROCEDIMIENTO

La presente investigación se realizó en 5 momentos: revisión de literatura, materiales y métodos, estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y estudio financiero.

Primero se procedió a obtener la información relacionada al segmento escogido luego se diseña la herramienta de investigación como es la encuesta la cual permite recolectar información importante para llevar acabo el estudio de mercado estableciendo el análisis de la demanda y la oferta como también se propuso el plan de comercialización.

El estudio técnico se lo realizó en función a la capacidad que tendrá para producir, estableciendo así la capacidad instalada y utilizada de la empresa haciendo constar la infraestructura con su respectiva distribución en relación al proceso productivo; en relación al aspecto legal para la constitución se procedió a buscar información en las diferentes entidades relacionadas al funcionamiento y constitución.

Para la realización del estudio financiero se basó en proformas que se obtuvieron en los distintos almacenes locales. Para la evaluación financiera del proyecto se utilizaron indicadores como: VAN, TIR, RBC, PRC, y el análisis de sensibilidad para determinar la viabilidad del proyecto.

f. RESULTADOS

RESULTADOS DE LAS ENCUESTA DIRIGIDA A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE LOJA

1. ¿A su familia le gustan las plantas ornamentales?

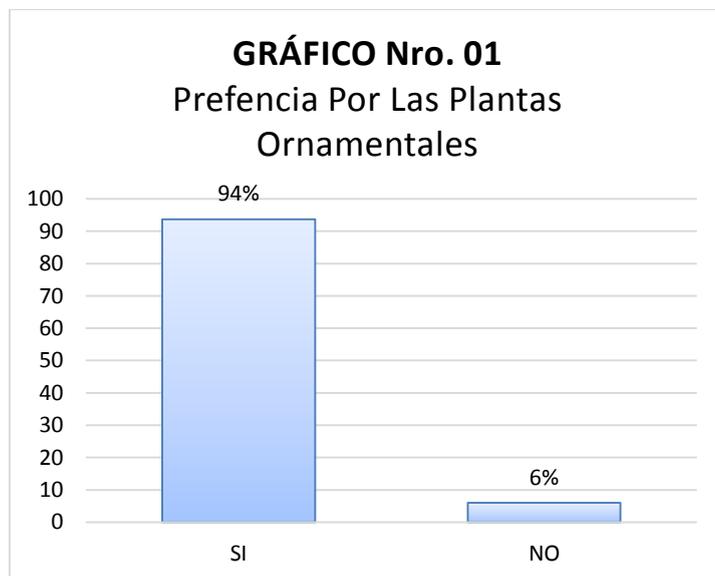
CUADRO Nro. 2

PREFERENCIA POR LAS PLANTAS ORNAMENTALES

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	372	94
NO	25	6
TOTAL	397	100

Fuente: Encuesta a los demandantes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación. - en lo que respecta a este ítem, los resultados reflejan que el 94% de las familias les gustan las plantas ornamentales y 6% no les gustan. De lo que se puede deducir que a la mayoría de las familias lojanas les gustan las plantas ornamentales.

2. ¿Utiliza plantas ornamentales para la decoración de su casa?

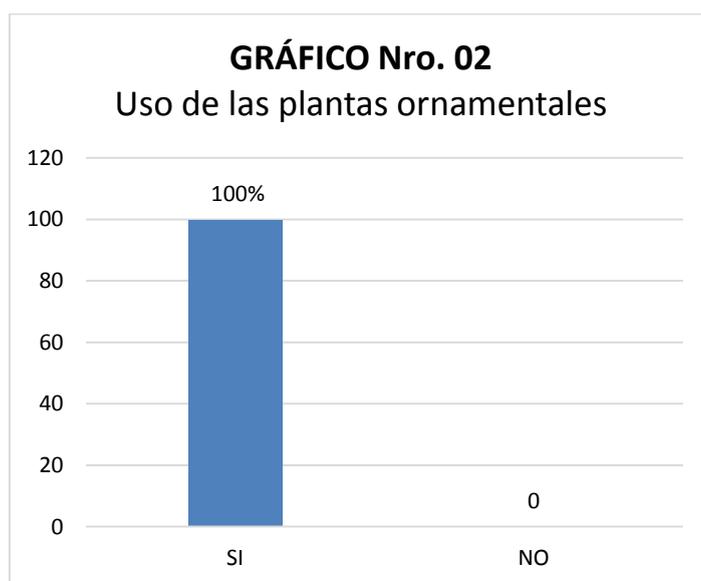
CUADRO Nro. 3

USO DE LAS PLANTAS ORNAMENTALES

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	372	100
NO	0	0
TOTAL	372	100

Fuente: Encuesta a los demandantes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación. - de acuerdo a los resultados obtenidos el 100% de los encuestados, utilizan plantas ornamentales en la decoración de sus hogares. La mayoría de las familias lojanas adquiere plantas ornamentales para decorar sus jardines.

3. ¿Cuántas plantas ornamentales adquiere mensualmente para la decoración de su hogar?

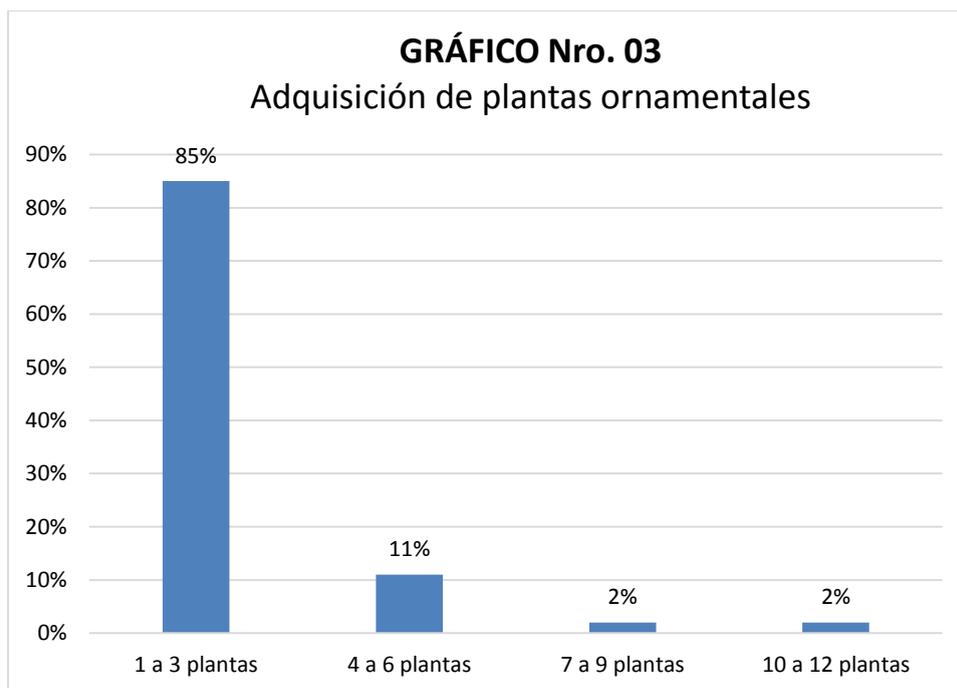
CUADRO Nro. 4

ADQUISICIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES

CANTIDAD	FRECUENCIA	%	XM	TOTAL UNIDADES MENSUALES	TOTAL UNIDADES ANUALES
1 a 3 plantas	317	85%	2	634	7608
4 a 6 plantas	41	11%	5	205	2460
7 a 9 plantas	8	2%	8	64	512
10 a 12 plantas	6	2%	11	66	726
TOTAL	372	100%		969	11306

Fuente: Encuesta a los demandantes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación. - del total de encuestados el 85% adquiere de 1 a 3 plantas, el 11% adquieren de 4 a 6 plantas, en cambio el 2% de 7 a 9 plantas y el 2 % restantes de 10 a 12 plantas.

La mayoría de las familias.

ADQUISICION DE PLANTAS AL AÑO

Para determinar cuántas plantas ornamentales adquieren al año se utiliza la siguiente formula:

$$X = \frac{\sum X_m * f}{N}$$

$$X = \frac{969}{372}$$

X= 2,6 plantas ornamentales mensualmente

Se divide **969**, que es la cantidad de plantas demandadas para las **372** familias que adquieren plantas ornamentales, dando un promedio de **3** plantas mensualmente a este valor se lo multiplica por 12 meses que tiene el año obtenemos que cada familia adquiere un promedio de 36 plantas ornamentales al año.

4. De las plantas que se detalla a continuación. ¿Cuál es la que más adquiere?

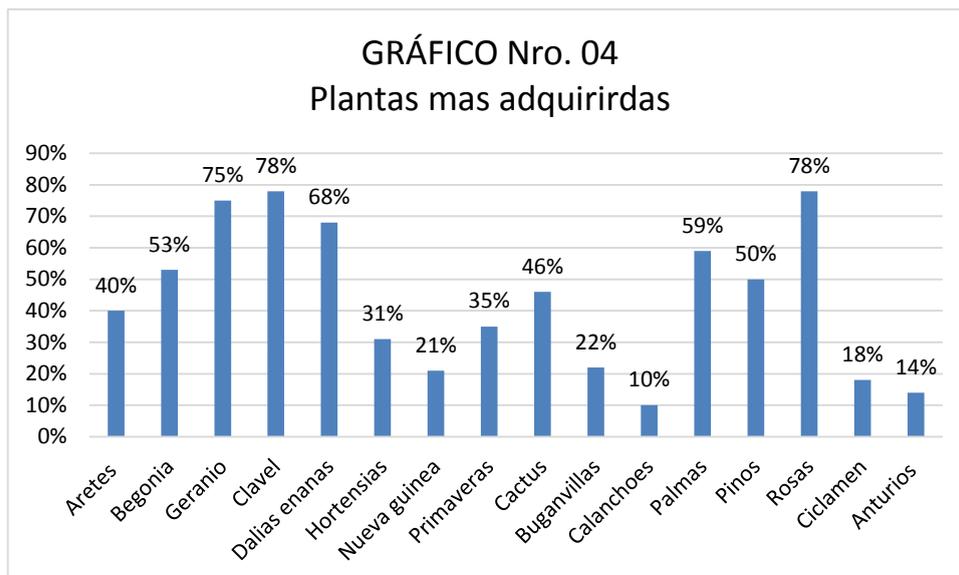
CUADRO Nro. 5

PLANTAS DEMANDADAS

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Aretes	148	40%
Begonia	196	53%
Geranio	280	75%
Clavel	291	78%
Dalias enanas	252	68%
Hortensias	117	31%
Nueva guinea	78	21%
Primaveras	129	35%
Cactus	172	46%
Buganvillas	82	22%
Calanchoes	37	10%
Palmas	221	59%
Pinos	186	50%
Rosas	292	78%
Ciclamen	68	18%
Anturios	53	14%

Fuente: Encuesta a los demandantes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación.- Del total de encuestados que representa las 372 familias; el 78% prefieren los claveles; rosas; el 75% prefieren los geranios: el 68% prefieren las dalias, el 59% prefieren las palmas; el 53 % prefieren las begonias; el 50% prefieren pinos; el 46% prefieren los cactus; el 40% prefieren los aretes (pena pena); el 35% prefieren las primaveras; el 31% prefieren las hortensias; el 22% prefieren las buganvillas; el 21 % prefieren las guineas; el 18% prefieren los ciclamen; el 14% los Anturios y el 10% Calanchoes. De acuerdo a la opinión de los demandantes las plantas que más adquieren son los geranios, los claveles y las dalias.

5. Al momento de escoger una planta. ¿por qué lo hace?

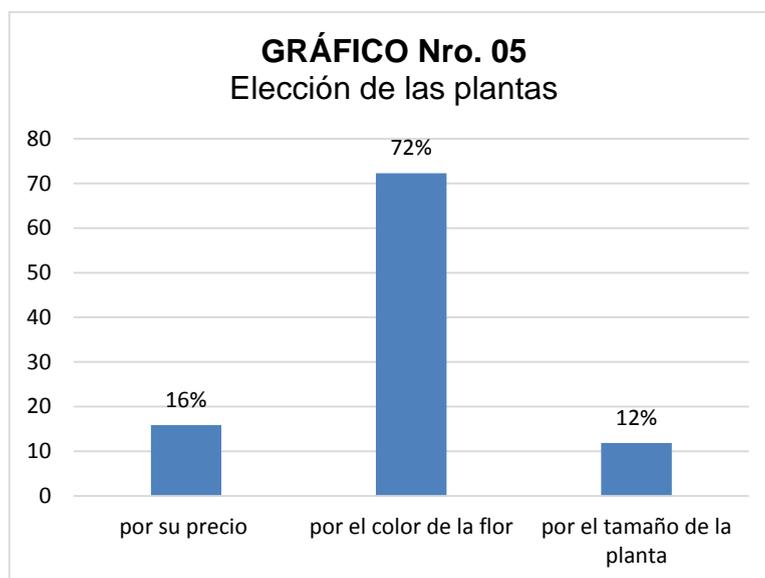
CUADRO Nro. 6

ELECCIÓN DE LAS PLANTAS

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Por su precio	59	16
Por el color de la flor	269	72
Por el tamaño de la planta	44	12
TOTAL	372	100

Fuente: Encuesta a los demandantes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación.- Del total de encuestados el 72% adquieren las plantas por el color de la flor; el 16% por el precio de la plantas y el 12% por el tamaño de la planta. La mayoría de los encuestados prefieren las plantas por el color de la flor que tienen cada una de estas.

6. ¿Cuál es el precio que paga por cada planta ornamental que adquiere?

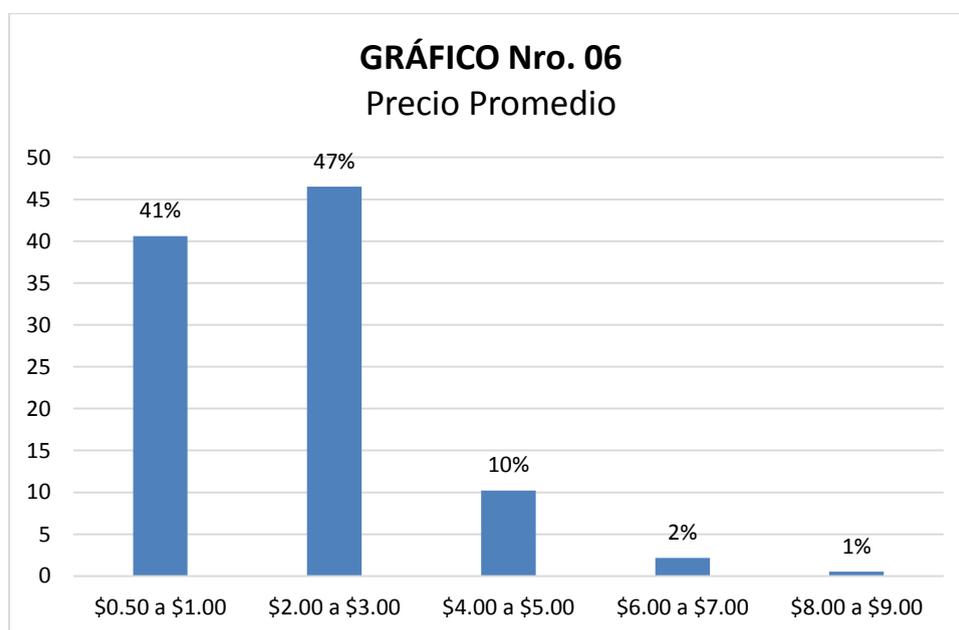
CUADRO Nro. 7

PRECIO QUE PAGA POR LAS PLANTAS

DETALLE	FRECUENCIA	XM	F*Xm	PORCENTAJE
\$ 0.50 a \$ 1.00	151	0,75	113,25	41
\$ 2.00 a \$ 3.00	173	2,5	432,5	47
\$ 4.00 a \$ 5.00	38	4,5	171	10
\$ 6.00 a \$ 7.00	8	6,5	52	2
\$ 8.00 a \$ 9.00	2	8,5	17	1
TOTAL	372		785,75	100
Precio Promedio				2

Fuente: Encuesta a los demandantes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación.- en cuanto al valor de las plantas, el 47% adquieren las plantas a un precio de 2 a 3 dólares; el 41% de \$0,50 a \$1.00; el 10% a un precio de \$4.00 a \$5.00 dólares; el 2% a un precio de 6 a 7 dólares y el 1% más

de ocho dólares. Como se pueden observar los resultados, el precio al que más adquieren las plantas ornamentales es de dos a tres dólares.

Para determinar el precio promedio al que adquieren una planta ornamental se utiliza la siguiente formula:

$$\text{PRECIO PROMEDIO} = \frac{\sum F.Xm}{N} = \frac{785,75}{372} = 2$$

Lo que significa que el precio promedio de cada planta ornamental la adquieren a \$ 2.00 dólares.

7. ¿En qué lugar adquiere las plantas ornamentales?

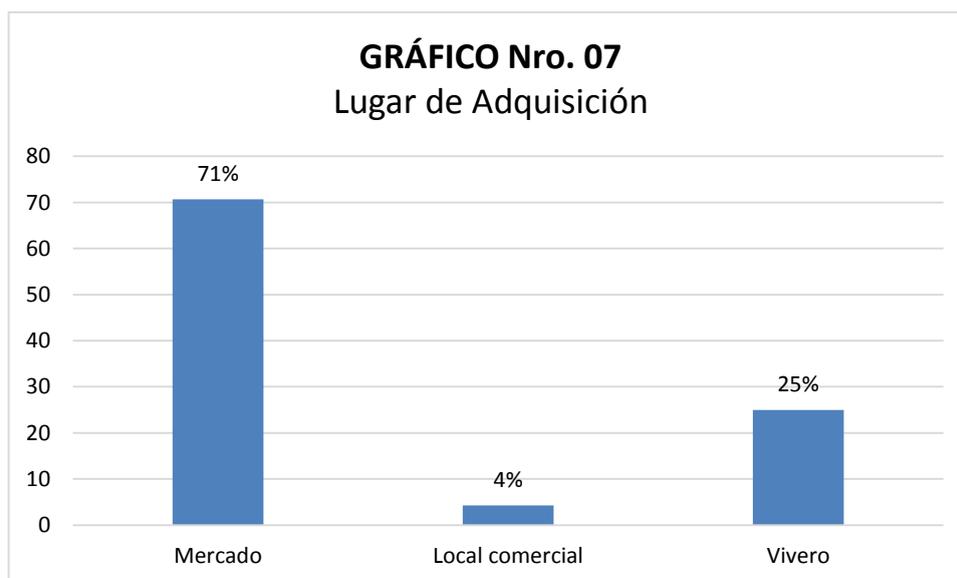
CUADRO Nro. 8

LUGAR DE ADQUISICIÓN

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mercado	263	71
Local comercial	16	4
Vivero	93	25
TOTAL	372	100

Fuente: Encuesta a los demandantes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación.- Como se puede observar los resultados el 71% adquiere las plantas ornamentales en el mercado; el 25% en un vivero y el 4% en un local comercial. La mayoría de los encuestados adquieren las plantas en el mercado.

8. ¿Si se implementara un vivero de plantas ornamentales en la Ciudad de Loja estaría dispuesto a adquirir nuestros productos?

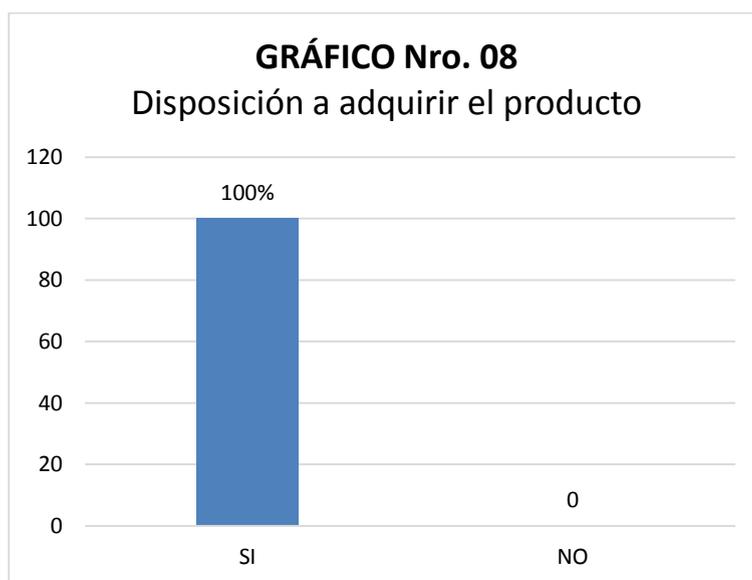
CUADRO Nro. 9

DISPOSICIÓN A ADQUIRIR EL PRODUCTO

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	372	100
NO	0	0
TOTAL	372	100

Fuente: Encuesta a los demandantes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación.- una vez obtenida la información nos podemos dar cuenta que el 100% de los encuestados están dispuestos a adquirir el producto si se implementara un vivero de plantas ornamentales en la ciudad de Loja.

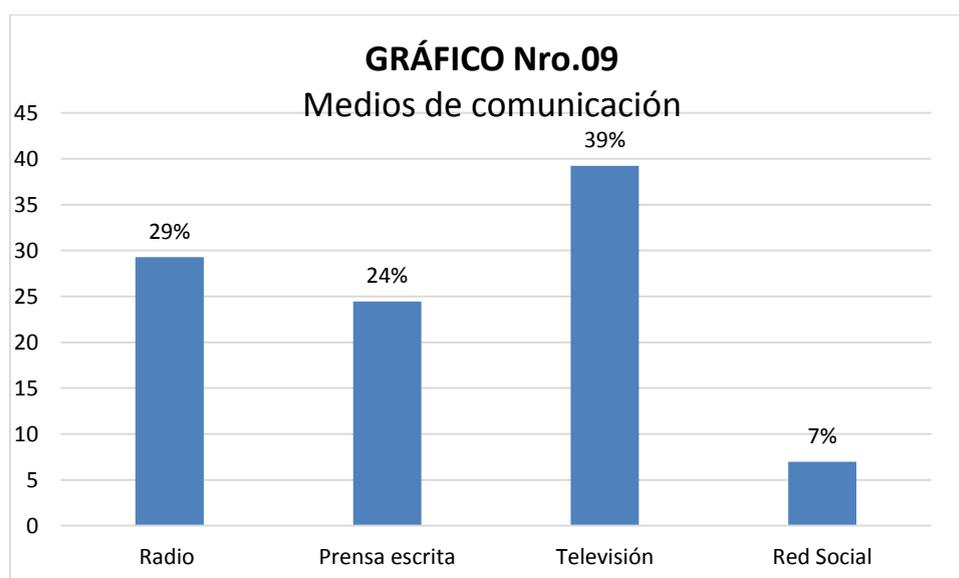
9. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría conocer nuestros productos?

CUADRO Nro. 10
MEDIOS DE PUBLICIDAD

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	109	29
Prensa escrita	91	24
Television	146	39
Red Social	26	7
TOTAL	372	100

Fuente: Encuesta a los demandantes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación. - Del total de encuestados el 39% desean que se dé a conocer el producto mediante la televisión; el 24% mediante la prensa escrita de preferencia en el diario La Hora; el 29% mediante la radio por la emisora 99.3 (radio sociedad). Y el 7 % mediante las redes sociales como son el Facebook. En gran mayoría los demandantes desean que se dé a conocer los productos que ofrecerá la nueva empresa por la televisión.

10. ¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir al momento de adquirir una planta ornamental?

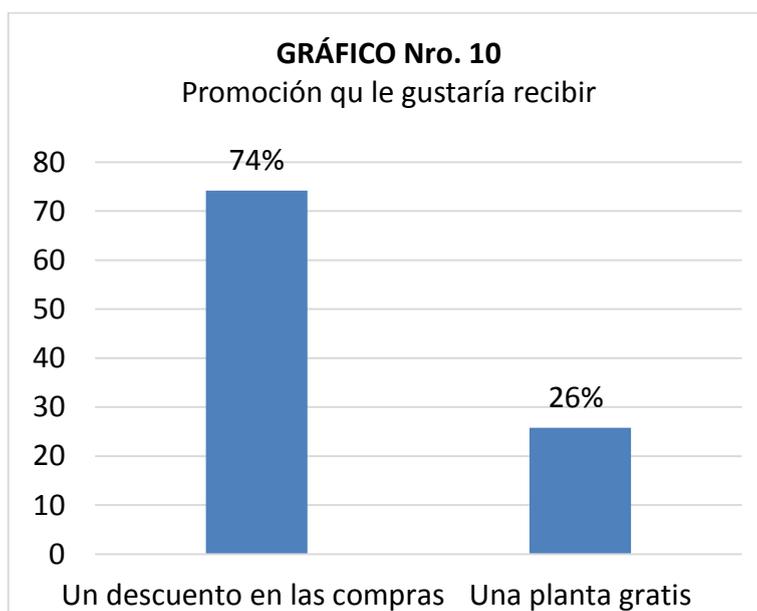
CUADRO Nro. 11

PROMOCIÓN QUE LE GUSTARÍA

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Un descuento en las compras	276	74
Una planta gratis	96	26
TOTAL	372	100

Fuente: Encuesta a los demandantes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación. - Del total de encuestados el 74% prefieren un descuento en las compras y el 26% que les den como promoción una planta gratis. La mayoría de los encuestados prefieren que les den como promoción un descuento en las copras de las plantas.

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE LOS VIVEROS DE PLANTAS ORNAMENTALES

1. ¿Vende usted plantas ornamentales?

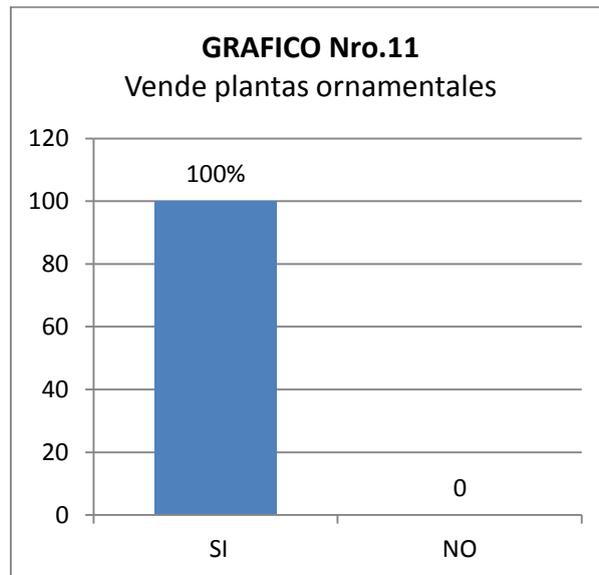
CUADRO Nro. 12

VENTA DE PLANTAS ORNAMENTALES

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	100
NO	0	0
TOTAL	5	100

Fuente: Encuesta a los Oferentes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación. - en las encuestas realizadas a los propietarios de viveros de la ciudad de Loja el 100% contestaron que si venden plantas ornamentales. En Todos los viveros de la ciudad de Loja venden plantas ornamentales.

2. ¿Cuántas plantas ornamentales vende mensualmente?

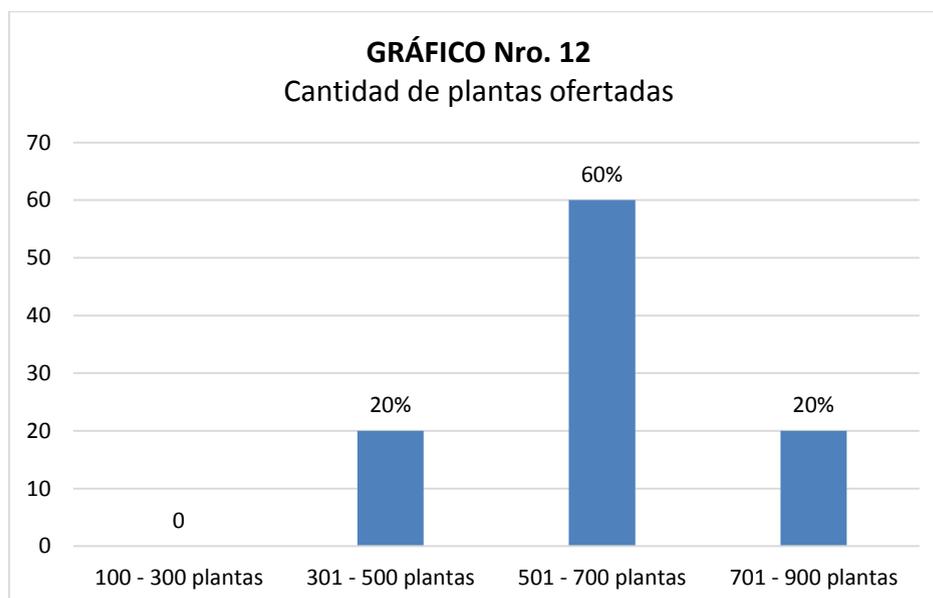
CUADRO Nro. 13

CANTIDAD DE PLANTAS VENDIDAS MENSUALMENTE

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	XM	F*XM
100 - 300	0	0	200	0
301 - 500	1	20	400,5	400,5
501 - 700	3	60	600,5	1801,5
701 - 900	1	20	800,5	800,5
TOTAL	5	100		3002,5
PROMEDIO DE VENTAS MENSUAL				600,5
PROMEDIO DE VENTAS ANUALES				7206

Fuente: Encuesta a los Oferentes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación.- el 60% de los encuestados venden entre 501 a 700 plantas ornamentales en sus viveros; el 20% venden de 301 a 500 plantas y el

otro 20% de 701 a 900 plantas ornamentales. La mayoría de propietarios de los distintos viveros venden 301 a 500 plantas ornamentales en el mes.

Para calcular la venta promedio de plantas ornamentales mensualmente se la calcula de la siguiente manera:

$$X = \frac{\sum X_m \cdot F}{N} = \frac{3002,5}{5} = 600,5 \text{ plantas ornamentales}$$

Lo que demuestra que la venta promedio de plantas ornamentales realizada por cada oferente mensualmente es de 600,5 plantas y esto multiplicado por los 12 meses que tiene el año dando un total de 7206 plantas anuales.

3. ¿Del siguiente listado escoja las plantas ornamentales que comercializa en su negocio?

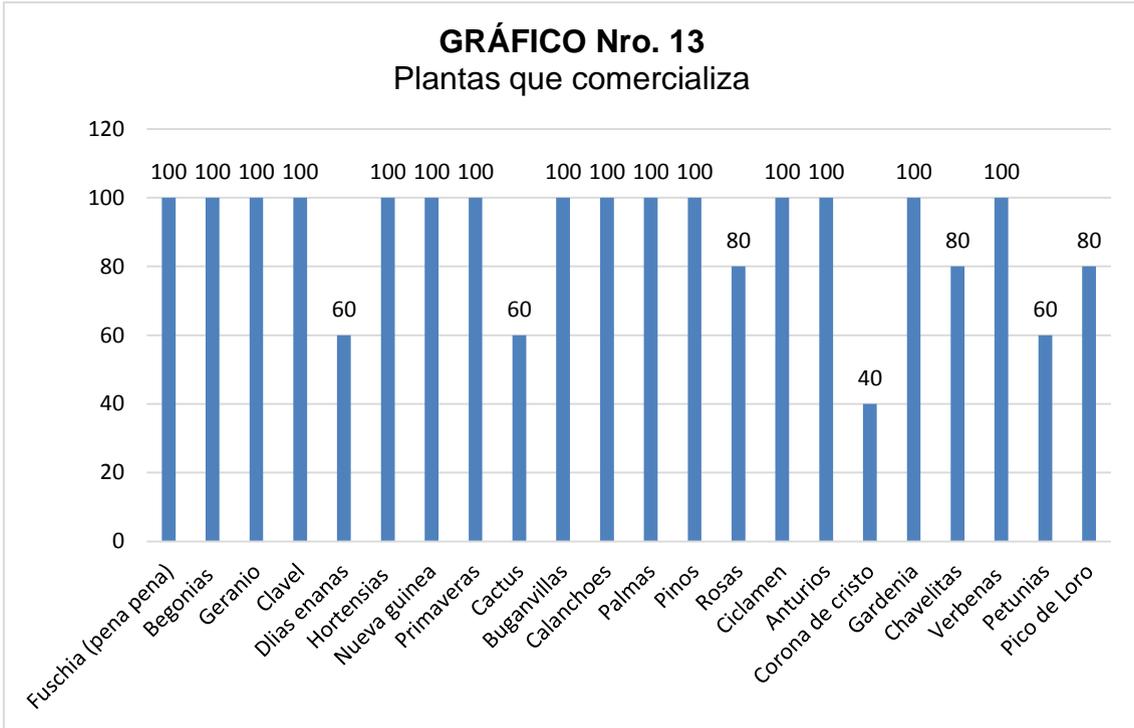
CUADRO Nro. 14

PLANTAS ORNAMENTALES QUE COMERCIALIZA

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Aretes	5	100
Begonias	5	100
Geranio	5	100
Clavel	5	100
Dalias enanas	3	60
Hortensias	5	100
Nueva guinea	5	100
Primaveras	5	100
Cactus	3	60
Buganvillas	5	100
Calanchoes	5	100
Palmas	5	100
Pinos	5	100
Rosas	4	80
Ciclamen	5	100
Anturios	5	100
Corona de cristo	2	40
Gardenia	5	100
Chavelitas	4	80
Verbenas	5	100
Petunias	3	60
Pico de loro	4	80

Fuente: Encuesta a los Oferentes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación.- de los encuestados el 100% venden fuschia (pena pena), 100% begonias, 100% geranios, 100% claveles, 60% dalias, 100% Hortensias, 100% nueva guinea, 100% primaveras, 60% cactus, 100% buganvillas, 100% Calanchoes, 100% palmas, 100% pinos, 80% rosas, 100% ciclamen, 100% Anturios, 40% corona de cristo, 100% gardenias, 80% chavelitas, 100% verbenas, 60% petunias y con un 80% pico de loro. Todos los dueños de viveros comercializan casi todas las plantas ornamentales más conocidas en la ciudad de Loja.

4. ¿Precio promedio que usted vende una planta ornamental?

CUADRO Nro. 15
PRECIO QUE VENDE LAS PLANTAS

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	X	F*X
1-2 dolares	4	80	1,5	6
3-5 dolares	1	20	4	4
6-8 dólares	0	0	7	0
9-11 dólares	0	0	10	0
TOTAL	5	100		10

Fuente: Encuesta a los Oferentes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación. - El 80% de los encuestados venden las plantas entre de 1 a 2 dólares y el 20% en un promedio de 3 a 5 dólares. La mayoría vende plantas a un precio promedio de 1 a 2 dólares.

Con estos resultados se calcula el valor promedio del precio de una planta ornamental, a través del siguiente proceso:

$$\text{Promedio} = \frac{\sum xm * f}{N} = \frac{10}{5} = 2 \text{ dólares}$$

Lo que significa que el precio promedio de cada planta ornamental es de \$ 2.00 dólares.

5. ¿Mediante qué medio de comunicación da a conocer su producto?

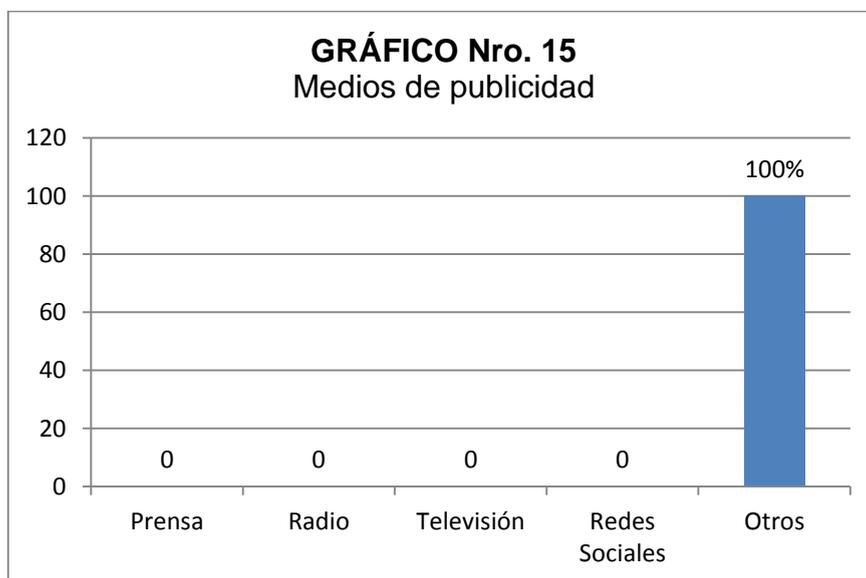
CUADRO Nro. 16

MEDIOS DE PUBLICIDAD

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Prensa	0	0
Radio	0	0
Television	0	0
Redes Sociales	0	0
otros	5	100
TOTAL	5	100

Fuente: Encuesta a los Oferentes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación. - del total de encuestados el 100% contestó que da a conocer sus productos mediante la opción otros. La mayoría manifestó que da a

conocer el producto mediante tarjetas de presentación, letreros en el vivero, y con sus clientes.

6. ¿Qué canal de distribución utiliza para comercializar sus productos?

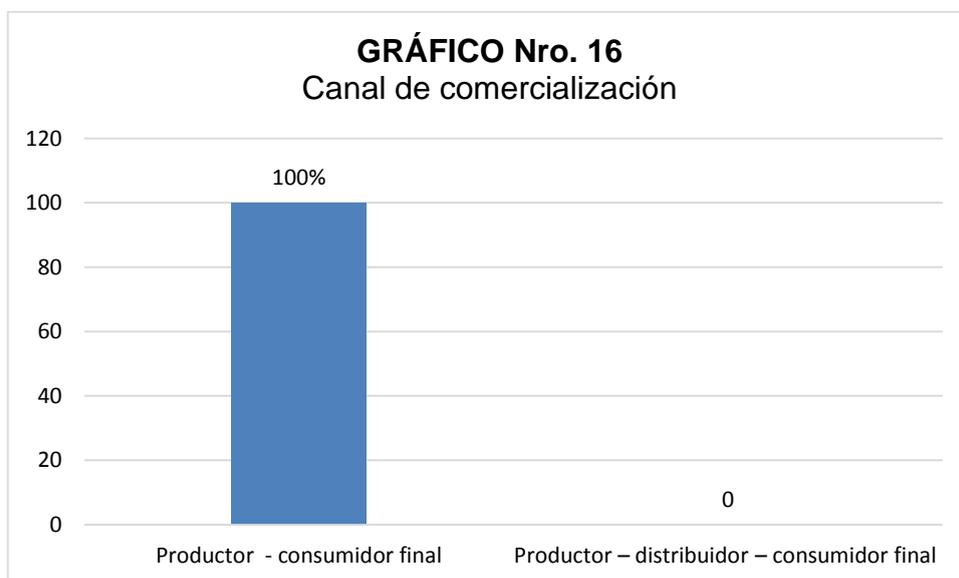
CUADRO Nro. 17

CANAL DE DISTRIBUCIÓN

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Productor – consumidor final	5	100
Productor – intermediario – consumidor final	0	0
TOTAL	5	100

Fuente: Encuesta a los Oferentes

Elaboración: La Autora



Análisis e Interpretación.- del total de encuestados el 100% contesto que comercializa sus productos directamente al cliente. La mayoría expreso que vende sus productos directamente al consumidor final.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

Al iniciar un proyecto el estudio de mercado es un elemento fundamental debido a que proporciona la información relevante para establecer la oferta y la demanda y de esta manera conocer el comportamiento de una determinada población donde los requerimientos de hoy, pueden no ser las necesidades del mañana.

Para la determinación de demanda potencial, real y posteriormente la demanda efectiva, fue preciso aplicar encuestas destinadas a la población de la ciudad de Loja, así mismo se realizó una entrevista a los propietarios de los viveros de la ciudad. El proyecto tendrá una vida útil de 5 años.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para analizar la demanda en el presente proyecto, se encuestó a la población de la ciudad de Loja siendo para la Demanda Total una muestra de 397 encuestas.

Demanda Potencial

En este caso es el número de familias de la ciudad de Loja que si les gustan las plantas ornamentales, por lo tanto se consideró la población correspondiente al año base que son 51.463 familias y para realizar la proyección de la población se utilizó la tasa de crecimiento poblacional que es del 2,65%; para determinar esta demanda se tomó como referencia el porcentaje (94%) obtenido en la pregunta Nro. 1 de las encuestas aplicadas, también se determinó el número de veces que adquirirían las plantas al año que es un promedio de 36 plantas por

familia, dato que se obtuvo de la pregunta Nro. 3, luego multiplicamos los demandantes potenciales por el número de adquisiciones dando como resultado para el primer año una demanda de 1.741.500 plantas ornamentales. Utilizando este mismo procedimiento se realizó para los siguientes cuatro años.

CUADRO Nro. 18
DEMANDA POTENCIAL

AÑO	FAMILIAS	DEMANDANTES POTENCIALES	PROMEDIO DE ADQUISICIÓN	DEMANDA POTENCIAL EN UNIDADES
	2,65%	94%		
0	51 463	48375	36	1.741.500
1	52 826	49656	36	1.787.616
2	54 226	50972	36	1.834.992
3	55 663	52323	36	1.883.628
4	57 138	53710	36	1.933.560
5	58 652	55133	36	1.984.788

Elaboración: La Autora

Demanda Real

Para obtener la demanda real del producto se toma en consideración la pregunta Nro. 2 de la encuesta realizada la misma que dice **¿Utiliza plantas ornamentales en la decoración de su casa?** Y el 100% manifestaron que si utilizan.

CUADRO Nro. 19
DEMANDA POTENCIAL

AÑO	DEMANDANTES POTENCIALES	DEMANDANTES REALES 100%	PROMEDIO DE ADQUISICIÓN	DEMANDA REAL EN UNIDADES
0	48375	48375	36	1.741.500
1	49656	49656	36	1.787.616
2	50972	50972	36	1.834.992
3	52323	52323	36	1.883.628
4	53710	53710	36	1.933.560
5	55133	55133	36	1.984.788

Elaboración: La Autora

Demanda efectiva

En este estudio para determinar la demanda efectiva se realiza el siguiente procedimiento: se toma los demandantes potenciales del año cero que son 48375 familias que si les gustan y adquieren las plantas ornamentales.

Se toma como referencia la pregunta Nro. 8 en la cual preguntamos si **estarían dispuestos a adquirir nuestro producto si se implementara una empresa productora y comercializadora de plantas ornamentales en la ciudad de Loja**, el 100% SI están dispuestos a adquirir nuestro producto, obteniendo un resultado de 48375 demandantes efectivos. Y para determinar la demanda efectiva en unidades multiplicamos los demandantes efectivos por el número promedio de unidades que adquirirían.

CUADRO Nro. 20
DEMANDA EFECTIVA

Año	DEMANDANTES POTENCIALES	DEMANDANTES EFECTIVOS	PROMEDIO DE ADQUISICIÓN	DEMANDA EFECTIVA EN UNIDADES
		100%		
0	48375	48375	36	1.741.500
1	49656	49656	36	1.787.616
2	50972	50972	36	1.834.992
3	52323	52323	36	1.883.628
4	53710	53710	36	1.933.560
5	48375	48375	36	1.741.500

Elaboración: La Autora

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Se entiende como la cantidad de un determinado bien, un producto o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a determinados precios. En el caso de este proyecto de factibilidad se puede comprobar que en la ciudad de Loja existen 5 viveros que expenden este tipo de productos.

Oferta Actual

La oferta actual, es la cantidad de planta ornamental que se está ofreciendo en el mercado. Para determinar la oferta actual se tomó en cuenta la cantidad de venta mensual de plantas por los diferentes oferentes para conocer cuál es la venta promedio. Se tomó como referencia la información del cuadro **N°15**. Con base a esta información calculamos la oferta actual multiplicando el número de viveros por el promedio de unidades que venden este tipo de empresas anualmente.

Cuadro Nro. 21

OFERTA DE PLANTAS ORNAMENTALES

VIVEROS	Promedio en unidades de plantas ornamentales	Oferta Anual en unidades (competencia)
5	7206	36030

Elaborado: La Autora

Proyección De La Oferta

Para proyectar la oferta se la realiza utilizando la tasa de crecimiento poblacional de la ciudad de Loja que es del 2,65%.

Cuadro Nro. 22

OFERTA PROYECTADA

AÑOS	OFERTA EN UNIDADES
2015	36030
2016	36985
2017	37965
2018	38971
2019	40004
2020	41064

Fuente: Cuadro Nro.20

Elaborado: La Autora

Balance Entre La Oferta Y La Demanda

Es la situación en la que el mercado se encuentra equilibrado. Se oferta tanto como se demanda es decir todo lo que hay para vender se vende, por ello es importante en este proyecto determinar la demanda insatisfecha.

Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha se obtiene de la diferencia entre la demanda efectiva cuadro N° 20, menos oferta cuadro N°21, el resultado obtenido es nuestra demanda insatisfecha, no porque no exista el producto si no porque los productos disponibles no son suficientes ni satisfacen la demanda de los destinatarios.

Cuadro Nro. 23

AÑOS	Demanda Efectiva en unidades	Oferta en unidades	Demanda Insatisfecha
2015	1.512.209	36030	1.476.179
2016	1.552.260	36985	1.515.275
2017	1.593.398	37965	1.555.433
2018	1.635.624	38971	1.596.653
2019	1.678.966	40004	1.638.962
2020	1.512.209	41064	1.471.145

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Un plan de comercialización se lo define como un proceso administrativo, que requiere de información previa la cual permita evaluar la situación prevaleciente en la empresa y el mercado, para así poder hacer un proceso de planeación, organización, dirección y control.

La comercialización y sus herramientas de mercadotecnia concentran la atención sobre el cliente propuesto, qué decirle, cómo llegar hasta él. Es por ello necesario realizar un análisis de las cuatro ps. De la mercadotecnia: producto, precio, plaza y promoción.

EL PRODUCTO

El producto que va a ofrecer la empresa a implementarse son plantas de tipo ornamental de distintas variedades como son:

Los productos a ofrecerse serán:

Imagen Nro. 1

GERANIO



- **Tamaño de la planta:** 35 – 40 cm de alto y 30 – 35 cm de ancho.
- **Tiempo de cultivo:** 14 – 15 semanas.
- **Tamaño de la flor:** mediana
- **Dificultad de germinación:** Baja
- **Luz:** sol directo
- **Clima de cultivo:** clima cálido y clima templado
- **Riego:** moderado requiere buen drenaje.
- **Usos recomendados:** macetas grandes, jardines al exterior también pueden ser usados en macetas pequeñas.

Imagen Nro. 2

BEGONIA BIG



- **Tamaño de la planta:** 40 – 50 cm de alto y 30 – 35 cm de ancho.
- **Tamaño de la planta:** 30 – 60 cm de alto y 25 – 30 cm de ancho.
- **Tiempo de cultivo:** 14 – 15 semanas.
- **Tamaño de la flor:** mediana
- **Dificultad de germinación:** Alta
- **Luz:** sol directo a sombra
- **Clima de cultivo:** clima cálido y clima templado
- **Riego:** moderado requiere buen drenaje.
- **Usos recomendados:** macetas grandes, jardines al interior también pueden ser usados en macetas pequeñas.

Imagen Nro. 3
GERANIO REY



- **Tamaño de la planta:** 25 – 30 cm de alto y 30 – 35 cm de ancho.
- **Tiempo de cultivo:** 10 – 12 semanas.
- **Tamaño de la flor:** mediana
- **Dificultad de germinación:** Alta
- **Luz:** sol directo
- **Clima de cultivo:** clima cálido y clima templado
- **Riego:** moderado requiere buen drenaje.
- **Usos recomendados:** macetas grandes, jardines al exterior también pueden ser usados en macetas pequeñas.

Imagen Nro. 4
NUEVA GUINEA



- **Tamaño de la planta:** 20 – 25 cm de alto y 30 – 35 cm de ancho.
- **Tiempo de cultivo:** 11 – 13 semanas.
- **Tamaño de la flor:** mediana
- **Dificultad de germinación:** Baja
- **Luz:** sol directo
- **Clima de cultivo:** clima cálido y clima templado
- **Riego:** poco requiere buen drenaje.
- **Usos recomendados:** macetas grandes, al interior de la casa, también pueden ser usados en macetas pequeñas.

Imagen Nro. 5
ANTURIO



- **Tamaño de la planta:** 35 – 40 cm de alto y 30 – 35 cm de ancho.
- **Tiempo de cultivo:** 14 – 15 semanas.
- **Tamaño de la flor:** mediana
- **Dificultad de germinación:** Baja
- **Luz:** muy luminoso
- **Clima de cultivo:** clima cálido y clima templado
- **Riego:** moderado, evitar encharcamientos.
- **Ubicación:** interior.
- **Floración:** Verano
- **Abono:** abono de floración en primavera y verano cada 15 días.

Atributos del producto

Las plantas ornamentales no sólo tienen una función decorativa, sino que además de embellecer el entorno favorecen nuestra salud, estado de ánimo y calidad de vida, gracias a sus propiedades físicas y químicas.

Ventajas de tener una planta ornamental en la casa: incrementan la humedad en el aire, oxigenan, filtran y purifican el aire, mejoran el ánimo y el bienestar, relajan y animan, aumentan la productividad en el trabajo, entre otras.

Presentación del producto

El producto se presentará al público en tarrinas de polietileno estriadas de 1000ml color gris, ya que tienes una mejor presentación que las fundas de polietileno y es más económica que las macetas.

Nuestro producto contara con una etiqueta para la diferenciación y hacerlo más llamativo.

Imagen Nro. 6



Elaborado por: La Autora

EMPAQUE Y ETIQUETADO

El empaque que se utilizara para proteger los productos al momento de transportarlos hasta su destino, se lo realizará en una caja de cartón cuando adquieran al por mayor las plantas y cuando lleven por unidades su empaque será en una manga plástica para flores. La cual soportará la manipulación y las vibraciones durante el transporte que causan daños en las plantas y flores.

✓ EMPAQUE POR UNIDADES

Capacidad: 1 planta por funda

Imagen Nro. 7

Especificaciones:



EMPAQUE AL POR MAYOR

Capacidad: 12 plantas por cartón

Imagen Nro. 8

Especificaciones:



PRECIO

El precio constituye un determinante fundamental en la demanda del producto y en muchas ocasiones influye en el volumen de ventas. La fijación del precio de

nuestro producto, se lo hizo de acuerdo al costo de producción y comercialización del producto en el mercado.

Para determinar el precio se tomará en cuenta los siguientes factores:

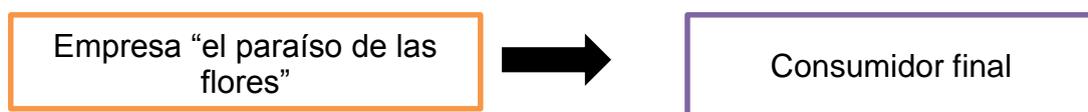
- Poder adquisitivo de los clientes
- Precios de la materia prima
- Precio de los materiales a consumir indirectamente
- Costos administrativos
- Competencia

PLAZA

Los productos ofrecidos por la empresa El paraíso de las flores Cia. Ltda. Se comercializaran en la ciudad de Loja y pasa su adecuada distribución y colocación en el mercado se ha optado por el canal de distribución directa

Canal de comercialización

Esta actividad se realiza directamente al consumidor final.



El destino principal de la producción del vivero es el embellecimiento de espacios privados, ya sean interiores o exteriores.

PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

- **Publicidad**

La publicidad es una herramienta fundamental que va a permitir difundir en el mercado los diversos aspectos del nuevo producto, para ello se ha tomado en consideración el criterio de los encuestados sobre los medios de comunicación que les gustaría conocer el producto, basándose en los resultados del cuadro Nro. 10 donde la mayoría de los consumidores se informan por medio de la televisión. Se ha planificado un anuncio publicitario que contenga un mensaje sobre la empresa, su ubicación, los productos que ofrece, los horarios de atención. Además se ha tomado en consideración otros medios de publicidad que son de utilización masiva hoy en día como son las redes sociales (Facebook), radio, periódico, ya que estas representan un costo económico para la empresa.

- **promoción**

La promoción permite ofrecer un incentivo adicional y con la finalidad de estimular el mercado que origine un incremento en las ventas a corto plazo. En mi empresa la promoción tiene un enfoque a corto plazo ya que se pretende conseguir el incremento de las ventas de las plantas ornamentales entre los habitantes de la ciudad de Loja.

Estas son las promociones que la empresa ofrecerá a sus clientes:

- Exposiciones del producto, variedad de plantas y flores.

ESTUDIO TÉCNICO

La población actual del Cantón Loja, se determinó a través de los datos publicados por INEC en el año 2010 del último censo poblacional, y proyectados para el año 2015 se tiene un total de 51463 familias, con una tasa de crecimiento poblacional del 2.65%:

El estudio técnico describe la operatividad de la empresa e implica estructurar el tamaño, la localización, ingeniería del proyecto y el estudio administrativo.

TAMAÑO

El tamaño del proyecto está determinado por la capacidad de producción de la empresa durante la vida útil del proyecto y la capacidad financiera.

Capacidad instalada

La capacidad instalada se refiere a la totalidad de productos que se pueden producir con los recursos tecnológicos que se posee la empresa de acuerdo con la infraestructura disponible y la capacidad de cada uno de los factores que comprende el proceso productivo. Para la determinación de la capacidad instalada fue necesario primeramente hacer un balance de tiempo considerando lo siguiente:

El terreno que se utilizará para implementar esta empresa tiene las siguientes medidas 56m de largo y 11m de ancho. Un total de 616m².

El área que se ocupará para ubicar las plantas será de 7,79 m de ancho y 56m de largo sin tomar en cuenta los espacios para la circulación de los clientes.

Las plantas se distribuirán en 7 mesas, 6 mesas pequeñas las cuales miden 26,5m largo por 1,10m de ancho cada una, en la misma que se pondrán filas de 5 plantas por 120 columnas de plantas con un espacio entre planta y planta de 10cm. Por lo tanto, multiplicamos 120 columnas por 5 filas dando un total de 600 plantas por cada mesa y como tenemos 6 mesas pequeñas entonces multiplicamos 600 * 6 dando un total de 3.600 plantas, la mesa grande en cambio mide 56m de largo por 1,10cm de ancho, en esta mesa se ubicaran 5 filas por 243 columnas dando un total de plantas de 1216 plantas y a este valor le sumamos las 3600 plantas y tendremos que la capacidad instalada del vivero es de 4816 plantas ornamentales.

Capacidad utilizada

Es el volumen máximo de producción que se genera efectivamente en cada uno de los años de la proyección. Para determinar la capacidad utilizada se tomará en consideración el componente tecnológico y el porcentaje de producción que vamos a ofertar para cubrir la demanda insatisfecha.

Para trabajar en esta empresa se utilizará el 100% de la capacidad instalada

**CUADRO Nro. 24
CAPACIDAD INSTALADA**

Año	capacidad instalada	%	capacidad utilizada
2015	4816	100%	4816
2016	4816	100%	4816
2017	4816	100%	4816
2018	4816	100%	4816
2019	4816	100%	4816
2020	4816	100%	4816

Fuente: capacidad del vivero

LOCALIZACIÓN

La localización de la empresa está determinada en función de los materiales de campo, la disponibilidad de terreno para la construcción de los viveros, servicios básicos, condiciones sociales.

- **Macrolocalización**

El proyecto estará ubicado en:

La región: sur del Ecuador

Provincia: Loja

Los factores de Macrolocalización para definir la zona donde se instalará el proyecto fueron:

1. **Características ambientales.-** Forma del terreno o sitio: su forma óptima rectangular.
2. **Transporte.-** El proyecto estará instalado en un sitio donde existen vías de comunicación accesibles al abastecimiento de materiales – insumos así como al mercado.
3. **Materias Primas.-** En cuanto a materias primas – insumos, este tipo de actividad económica dispone de distribuidores.
4. **Energía Eléctrica.-** El sitio donde se implementará el proyecto, deberá tener de preferencia energía eléctrica, no como un factor decisivo de localización, ya que sus procesos de producción no necesitan de este insumo.

5. **Agua.-** El abastecimiento de agua, será un factor decisivo para la implementación de esta actividad. El sitio tiene de preferencia agua de riego suficiente.
6. **Mercado.-** El proyecto se ubicará en una zona que tiene preferencia por las plantas ornamentales.

Imagen Nro. 9



Fuente: www.googlemaps.com

4.4.1.5. Microlocalización

Ciudad: Loja

Parroquia: El Valle

Barrio: Carigan

Calles: Av. Padre Solano KM 4 ½ VIA CUENCA

Para la Microlocalización del proyecto primero determinamos los factores de localización más relevantes en relación a la actividad económica.

Los factores de localización considerados para la evaluación fueron los

Siguientes: El terreno, Vías de acceso.- presencia de vías de acceso al terreno, Disponibilidad de agua de riego,

Con los factores que se determinó anteriormente se los analiza y se encuentra el lugar idóneo para el proyecto.

Imagen Nro. 10



Fuente: www.googlemaps.com

INGENIERIA DEL PROYECTO

Permite resolver todo lo relacionado con la instalación y funcionamiento de la empresa, desde la descripción del proceso, adquisición de los insumos, mobiliario y herramientas, así mismo se determina la distribución óptima de la planta.

PROCESO PRODUCTIVO

Diseño del producto y el proceso productivo para producir 4816 plantas ornamentales.

A) ETAPAS PREVIAS A PRODUCIR

- **DISEÑO DEL PRODUCTO**

Para el diseño de las plantas ornamentales que son 5 variedades, pero se realizará el mismo proceso para todas las plantas y se construye los diagramas definitivos entre los cuales se menciona: la materia prima, las especificaciones técnicas requeridas, los materiales, maquinarias y demás insumos para realizar el proceso productivo del presente producto, elementos indispensables para el buen desarrollo serán a continuación claramente descritos.

Imagen Nro. 11



Elaborado por: La Autora

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

Una vez realizado el diseño del producto de las diferentes plantas, se procede a describir el proceso de producción.

El proceso productivo es la sucesión de diferentes fases o etapas de una actividad. Cualquier proceso tecnológico que se desarrolla en la industria requiere de una manera organizada para ejecutarlo. Por lo tanto, un proceso de producción es el conjunto de operaciones que integran un ciclo de transformación. Las etapas a las que va a someterse el proceso productivo son:

1. ADQUISICIÓN DE TIERRA Y ABONOS

Para sembrar las plantas en las macetas se necesitará de tierra abonada para lo cual se adquirirá la tierra negra y el abono orgánico como es de pollo, de chivo, etc. En un tipo de 2 días.

2. SELECCIONAR LA TIERRA

La elaboración empieza con la selección de la tierra que esta previamente preparada. En un tiempo de 1 día.

3. RECOLECCIÓN DE ESQUEJES

Para obtener los esquejes se utiliza un bisturí limpio o un cuchillo afilado, se corta el brote a una longitud de 7,5 – 10cm, si la planta es miniatura la distancia será la mitad. Se corta justo por encima de la unión de la hoja (nodo). Tiempo utilizado 4 horas equivalentes a 0.50 del día.

4. SELECCIÓN Y PREPARACIÓN DE ESQUEJES

Una vez obtenidos los esquejes se recorta el esqueje justo por debajo del nodo, se retira las hojas y las escamas inferiores de la base de los pedúnculos. Deja por lo menos dos hojas en la parte superior. En un tiempo de 4 horas es decir de 0,50 del día.

5. CONTROL DE CALIDAD

En esta parte se realiza un control minucioso para verificar si los esquejes están aptos y no dañados para ser plantados y los que no cumplen las especificaciones se los va separando. Tiempo empleado 0,25 días.

6. LLENAR LOS SEMILLEROS

Los recipientes o semilleros que se van a utilizar para plantar los esquejes, si no son nuevos se deben desinfectar, estos se llenaran de turba sin presionar para no desplazar el aire del mismo. Para uniformizar el llenado se puede cepillar manualmente con movimientos largos y sin presión para igualar la superficie de la bandeja; no se debe golpear la bandeja. Tiempo empleado 1 día.

7. HUMEDECER LA MEZCLA

Una vez que se llenan los semilleros o recipientes se riega con agua para se mantenga fresca la mezcla para plantar los esquejes. Tiempo de duración 0,25 día

8. PLANTA LOS ESQUEJES

Se plantan los esquejes en los semilleros 1 en cada celda. Tiempo empleado 1 día

9. MARCAR LOS SEMILLEROS

Se marcan todas las bandejas o cajas con los siguientes datos: Nombre de la variedad, Fecha de siembra, Fecha de trasplante. Se debe conservar esta marca hasta el corte de la flor o su venta. Tiempo empleado 0,50 día

10. LLEVARLA AL ÁREA DE GERMINACIÓN

Una vez que está marcada la bandeja para no confundir llevamos los semilleros al cuarto donde enraizaran hasta sacarlas para ser trasplantadas a la maceta para su posterior venta. Tiempo empleado 0,25 día.

11. REALIZAR PRACTICAS ADECUADAS

Una vez que se note el enraizamiento se debe estar fumigando con fertilizante y contra alguna plaga. Por lo menos se debe realizar esta práctica 2 veces durante su enraizamiento. Tiempo de duración 20 días.

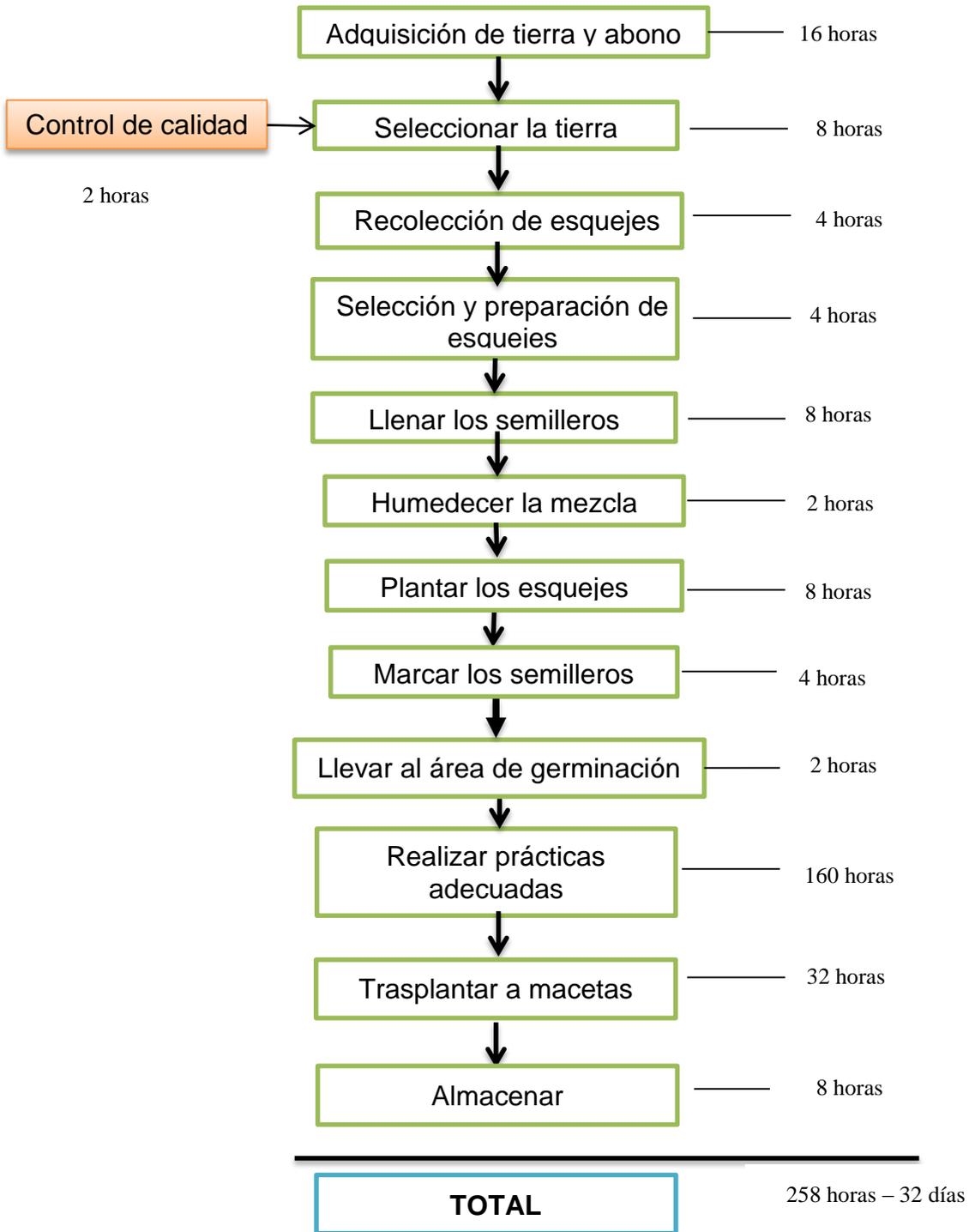
12. TRASPLANTAR A MACETAS

Una vez que se complete la fecha de enraizamiento de los esquejes se procede a plantar en las tarrinas de plástico de 1 litro. Tiempo de duración 4 días.

13. ALMACENAR

Una vez trasplantadas en las macetas se las ubica en el lugar donde estarán listas para la venta. Tiempo de duración 1 día.

**DIAGRAMA DEL PROCESO PRODUCTIVO DE PLANTAS ORNAMENTALES
POR ESQUEJES (4816 Plantas)**



**DIAGRAMA DEL PROCESO DE RECORRIDO PARA LA PRODUCCIÓN
DE PLANTAS ORNAMENTALES POR ESQUEJES (4816 plantas)**

FASES	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	OPERACIÓN E INSPECCIÓN	ESPERA	TRANSPORTE	ALMACENAMIENTO	FUNCIONARIOS	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO (Actividades)	TIEMPO (minutos)
1	●						OP1	Adquisición de tierra y abono	960m
2	●						O1	Selección de la tierra	480m
3	●						OP1,OP2	Recolección de esquejes	240m
4	●						OP1,OP2	Selección de esquejes	240m
5		■					JP	Control de calidad	120m
6	●						OP1,OP2	Llenar los semilleros	480m
7	●						OP1	Humedecer la mezcla	120m
8	●						OP1,OP2	Plantar los esquejes	480m
9	●						OP1,OP2	Marcar los semilleros	240m
10					→		OP1,OP2	Llevar al área de enraizamiento	120m
11			□				JP	Realizar prácticas adecuadas	9600m
12	●						OP1,OP2	Trasplantar a macetas	1960m
13						▲	OP1	Almacenar	48m
TOTAL									2000m

OP1 = Operario 1

OP2 = Operario 2

JP = Jefe de producción

SIMBOLOGIA:

 operación	 inspección	 Espera	 transporte	 almacenamiento
--	---	---	---	---

MATERIA PRIMA

Para producir 4816 se utilizará la siguiente materia prima.

Plantas de geranio, nueva Guinea, Geranio rey, Anturios, begonia big.

CUADRO Nro.25

PLANTAS	CANTIDAD
• Esquejes de geranio zonal	2296 esquejes
• Esquejes de geranio rey	600 esquejes
• Esquejes de Anturios	1200 esquejes
• Esquejes de nueva guinea	120 esquejes
• Esquejes de begonia big	600 esquejes
TOTAL	4816 esquejes
TIERRA Y ABONOS	CANTIDAD
• Tierra preparada	5cubicos
• Turba	1 funda de 250 ltr.
• Fertilizante fuerza verde	1 kilo
MATERIALES	CANTIDAD
• Semilleros de 128 espacios	39 semilleros
• Tarrinas de polietileno gris	4816

Elaborado por: La Autora

Los recursos humanos que colaboraran en la producción de plantas son:

- 1 obrero
- 1 viverista

Distribución física de la planta

La empresa estará distribuida de la siguiente manera:

Las medidas de la construcción de la empresa serán de 56m *11m = 616m²

Para la construcción del mismo se pagará un maestro albañil y un obrero

CUADRO Nro.26

Denominación	Pago	Tiempo de duración del proyecto
Maestro albañil	\$2 el metro	2 meses
Obrero	\$2 el metro	2 meses

HERRAMIENTAS

Las herramientas que se utilizará en el proceso de producción de plantas ornamentales se la describen a continuación:

- **Pala.-** Tanto para retirar la tierra como para devolverla a su sitio una vez colocado el vegetal, una pala nos facilitará mucho el trabajo

Imagen Nro. 12



- **tijeras de podar.**- A la hora de recortar las plantas y flores, son indispensables unas tijeras adecuadas y, cómo no, afiladas. Este modelo con hoja intercambiable posee un sistema que facilita un corte preciso y una larga durabilidad. Con un diseño ergonómico, la tarea será mucho más fácil. Cortan con precisión los tallos, pero no conviene podar aquellos que son más gruesos de lo que admite el utensilio, ya que probablemente acabe desajustándose.

Imagen Nro. 13



- **Ccarretilla.** - es un pequeño vehículo normalmente de una sola rueda diseñada para ser propulsado por una sola persona y utilizado para el transporte a mano de carga. Las hay de varios tipos: está diseñada para distribuir el peso de la carga entre la rueda y el trabajador, lo que permite llevar cargas más pesadas que si tuvieran que ser transportadas totalmente por la persona. Su capacidad aproximada es de 170 kilos de material.

Imagen Nro. 14



- **Bomba.-** Bomba plástica resistente con émbolo plástico negro y lanza plástica. Incluye juego adicional de boquillas y trampa plástica para evitar paso de impurezas al tanque. Fácil de armar y lavar. Esta nos permite aplicar insecticidas en las plantas.

Imagen Nro. 15

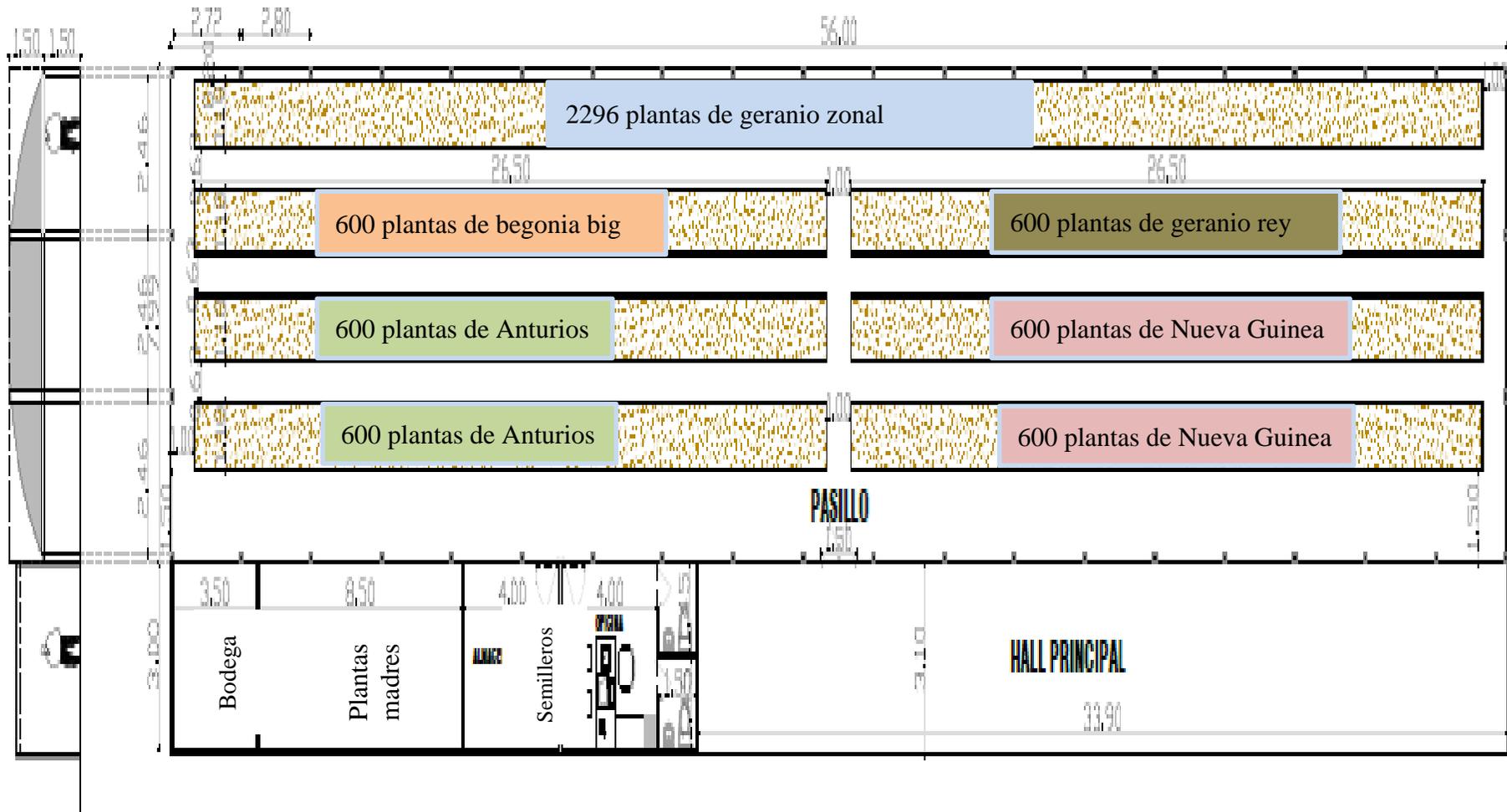


DISTRIBUCIÓN FISICA DEL PROYECTO

La estructura física del proyecto tiene las siguientes medidas 56m de largo y 11m de ancho dando un total de 616m² y está dividida de la siguiente manera:

- Área de ventas, en este espacio será el lugar donde se ubicaran las plantas para su venta. Las mismas que se distribuirán de la siguiente manera, la capacidad del vivero es de 4870 plantas ornamentales y son 5 tipos de plantas entonces vamos a ubicar de la siguiente manera: 600 plantas de begonia, 600 plantas de geranio rey, 1200 plantas de Anturios, 2296 plantas de geranio zonal y 1200 plantas de nueva guinea.
- La bodega es el sitio donde se almacenaran las herramientas y materiales que se utilizan en la producción de las plantas ornamentales con medidas de 3 * 3.5m dando un total de 10,5m²

- Área de las plantas madres donde se ubicaran las plantas que serán utilizadas para la obtención de esquejes con medidas de 3m * 8,5m dando un total del área de 25,5m².
- Área de los semilleros es el espacio donde se ubicaran los 39 semilleros con los esquejes plantados con medidas de 3m * 4m dando un total de 12 m².
- Oficina la misma que se utilizara para mantener los papeles en regla de la empresa con medidas de 4m * 3m, dando un total de 12m².
- Otro espacio para la construcción de baños uno para los clientes y otro para la oficina.



Elaborado por: Arq. Cristian Cueva

ESTRUCTURA LEGAL Y ADMINISTRATIVA

Para su operación se crea la empresa con todo lo que exige la constitución política del estado, la ley de compañías y demás leyes que en relación con la iniciación y desarrollo de toda actividad empresarial o de producción en el país.

BASE LEGAL

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por constitución política del Estado, ley de compañía, código de trabajo y más leyes concordantes y conexas, así como también sus reglamentos y normas que tengan relación con la iniciación y desarrollo de toda actividad empresarial o de producción el país. Mismos que se detallan a continuación:

Razón social o denominación: la constitución de la empresa se fundamentara con atribuciones legales y técnicas para desarrollar actividades de producción y comercialización de plantas ornamentales. Esta organización con fines de lucro, será una compañía de responsabilidad limitada "***El paraíso de las flores***" Cía. Ltda.

Domicilio: el domicilio de la empresa será en la ciudad de Loja en el barrio Carigan bajo, en la Av. Padre Solano Km. 4 ½ vía a Cuenca.

Objeto De La Empresa: el objeto principal de la empresa es la producción y comercialización de plantas ornamentales en la ciudad de Loja.

CAPITAL SOCIAL: estará determinada por la cantidad que deben aportar cada uno de los socios.

CUADRO Nro.27

SOCIOS	Nro. Id	APORTE
Sr. Edilberto Villavicencio	1165473022	3010,84
Sra. Carmen Ordoñez	1756458980	3010,84
Sra. Jenny Huanca	1104898950	3010,84
TOTAL		9032,53

Elaborado por: La Autora

Tiempo De Duración: la compañía “el paraíso de las flores” Cia. Ltda. Tiene como plazo de duración de la empresa es de cinco años a partir de su registro en la superintendencia de compañías.

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA

La estructura organizativa se basa en la organización, ya que es un sistema que interrelaciona recursos humanos y materiales, con el fin de cumplir determinadas metas y alcanzar objetivos.

Niveles jerárquicos

La empresa tendrá los siguientes niveles jerárquicos:

- **Nivel Legislativo**

Es el máximo organismo de dirección en la empresa, está constituido por la Junta General de Socios,

- **Nivel Ejecutivo**

Está a cargo de la gestión operativa de la empresa, para cumplir y hacer cumplir los planes, metas y objetivos determinados por la Junta General de Socios de la empresa, lo conforma el Gerente.

- **Nivel Asesor**

Es el que orientará y determinará las decisiones que alcancen un tratamiento especial siempre y cuando estén encaminadas a beneficiar a la empresa y sus recursos, pueden ser situaciones de carácter laboral, relaciones judiciales, etc., está representada por el Asesor Jurídico.

- **Nivel de Apoyo**

Está conformada por todos los puestos de trabajo que se relacionan directamente con las actividades administrativas de la empresa, con el propósito de aportar su contingente y apoyar la gestión productiva y administrativa a fin de que se cumplan las metas establecidas por la empresa, ejemplo; la secretaria.

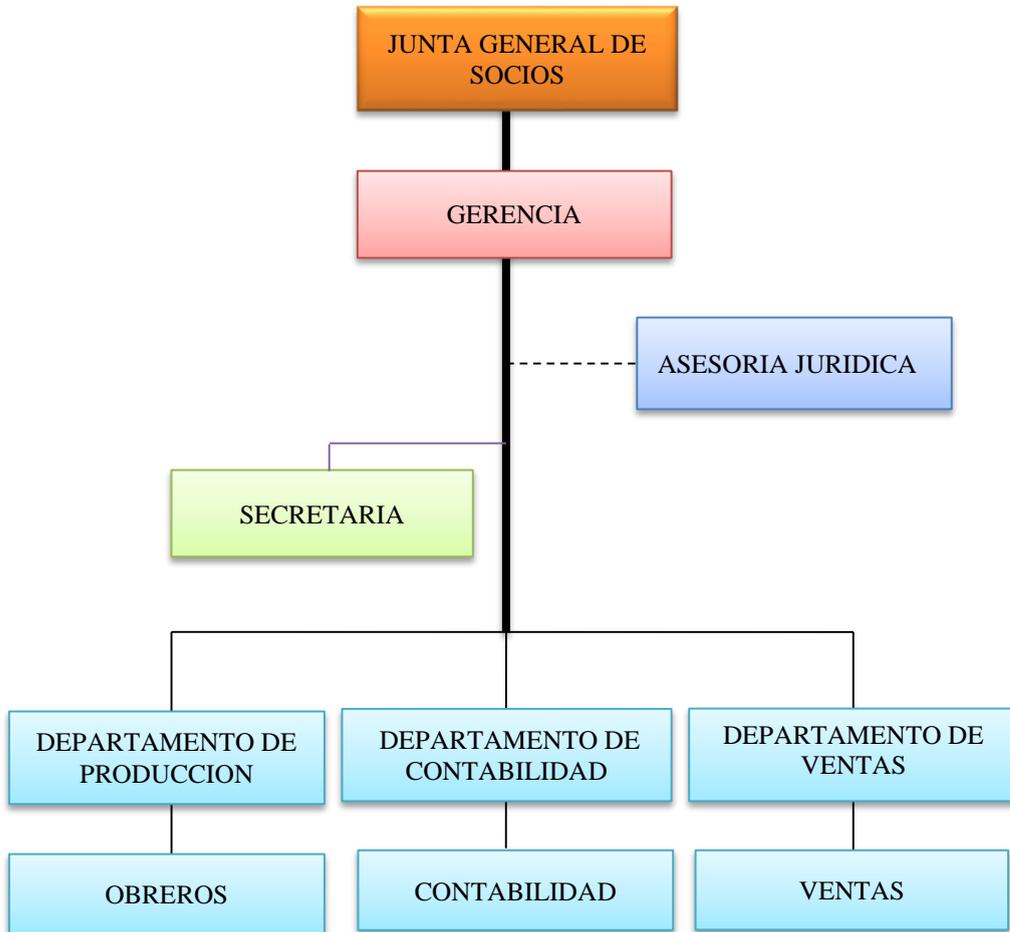
- **Nivel Operativo**

Lo conforman todos los puestos y áreas de trabajo que se relacionan directamente con todo el proceso productivo entre los que tenemos: contabilidad, producción y ventas.

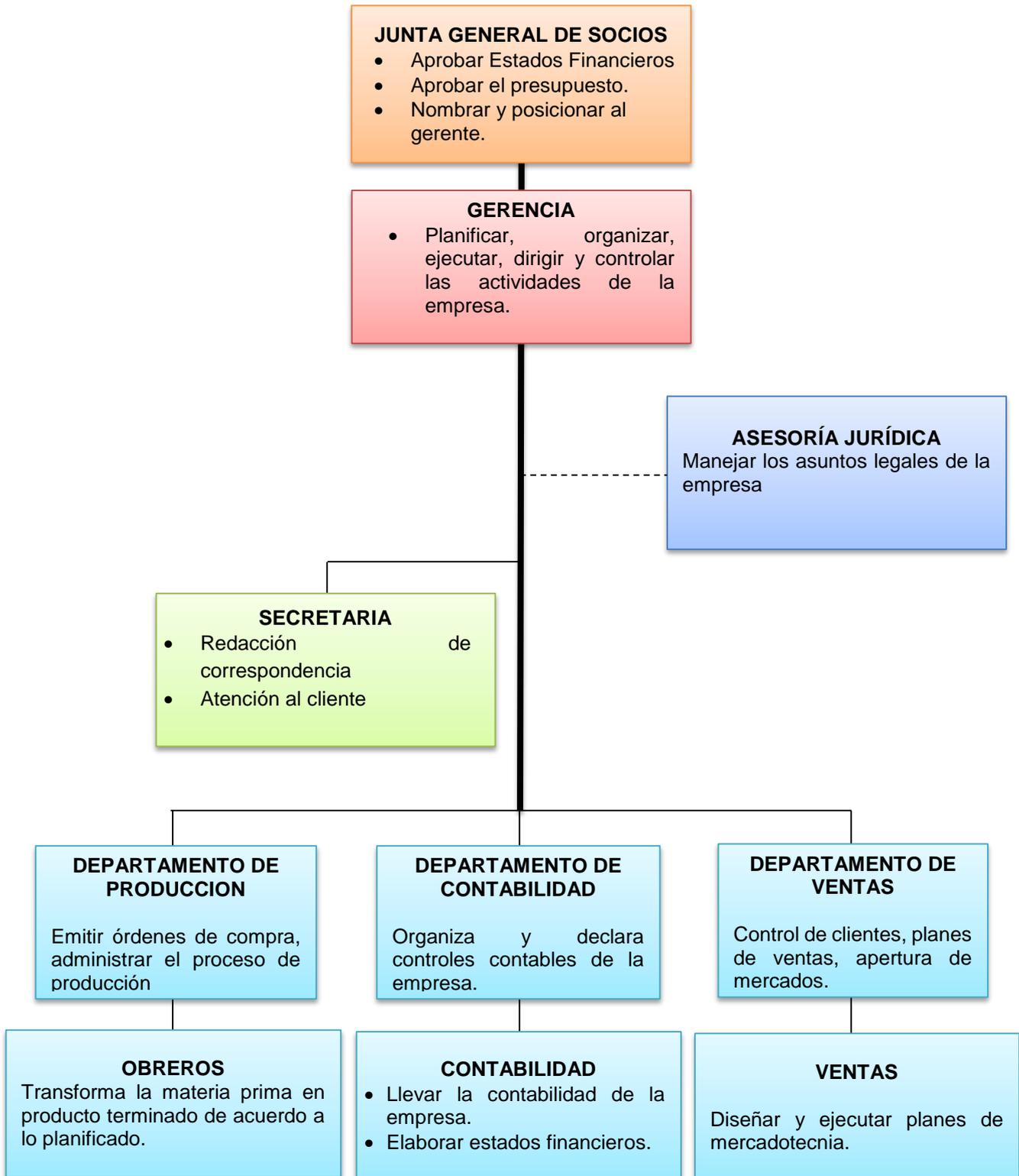
ORGANIGRAMAS

El organigrama es sencillamente, la representación gráfica de la empresa. La forma más convencional de reflejar la estructura formal de una empresa, es en un ORGANIGRAMA, siendo este un esquema que contempla la división del trabajo de la empresa en los diferentes departamentos y secciones que lo constituyen.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA “PARAÍSO DE LAS FLORES” Cía. Ltda.



ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA “PARAÍSO DE LAS FLORES” Cía. Ltda.



MANUAL DE FUNCIONES DE LOS PUESTOS

En el manual de funciones pretende brindar una información clara y precisa de todos y cada uno de los cargos a ocuparse en la Unidad de producción, de todos los que laboran en la organización.

	CÓDIGO	001
	TITULO DEL PUESTO	GERENTE
	SUPERIOR INMEDIATO	JUNTA DE SOCIOS
	SUBALTERNOS	TODO PERSONAL EL
NATURALEZA DEL TRABAJO		
Planificar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades para el desarrollo de una administración competitiva de la Unidad de producción con el fin de lograr su sostenibilidad.		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Planificar estratégicamente las actividades de la empresa. • Organizar la empresa en forma concordante con los objetivos de la organización y las condiciones del mercado, los cuales se plasman en la estructura organizacional u organigrama. • Ejercer el liderazgo para guiar y motivar a las personas, así como trabajar y velar por el logro de los objetivos de la organización. • Controlar el desempeño de las personas y verificar los logros de la organización, • Organizar cursos de capacitación para sus colaboradores. 		
FUNCIONES SECUNDARIAS		
<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando, así como de la empresa en general. • Actuar con independencia profesional usando su criterio para la solución de los problemas inherentes al cargo. 		
REQUISITOS MINIMOS		
<p>EDUCACION: Título en Administración de Empresas EXPERIENCIA: tener como mínimo 3 años de experiencia en funciones similares Conocimientos de computación y Cursos de Relaciones Humanas.</p>		

	CÓDIGO	002
	TITULO DEL PUESTO	ASESOR JURÍDICO
	SUPERIOR INMEDIATO	GERENTE
NATURALEZA DEL TRABAJO		
Representar legalmente a la empresa actuando con responsabilidad en las tomas de decisiones jurídicas		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Intervenir en la resolución de conflictos judiciales y extrajudiciales. • Defender los intereses de la organización en un litigio. • Asesorar y redactar correctamente contratos y documentos, para evitar conflictos legales. • Resolver consultas y orientar a la organización y sus departamentos y/o trabajadores/as en aspectos legales. • Otras que le sean asignadas por el Gerente. 		
FUNCIONES SECUNDARIAS		
<ul style="list-style-type: none"> • Asesorar al Gerente sobre aspectos legales. • Resolver con responsabilidad los problemas de su trabajo. 		
REQUISITOS MÍNIMOS		
EDUCACIÓN: Título Profesional de Abogado. EXPERIENCIA Dos años en el desempeño como abogado.		

	CÓDIGO	003
	TÍTULO DEL PUESTO	SECRETARIA
	SUPERIOR INMEDIATO	GERENTE
NATURALEZA DEL TRABAJO		
<ul style="list-style-type: none"> • Redacta y digita correspondencia como: oficios memorando circulares de la Empresa. • Atiende al Público que solicite información y concreta entrevista con el Gerente de la Empresa. 		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener archivos de la correspondencia enviada y recibida • Controlar la asistencia del personal con un libro designado para el efecto • Presentar informes y análisis de tipo contable, económico, financiero, de las labores que realiza el gerente de la empresa. • Las demás que le asigne el jefe de unidad o gerente de área dentro del ámbito de su actividad. 		
FUNCIONES SECUNDARIAS		
<ul style="list-style-type: none"> • Responder por el trabajo de su dirección. 		
REQUISITOS MINIMOS		
<p>EDUCACION: Título profesional de contadora.</p> <p>EXPERIENCIA Tres años en funciones inherentes al cargo.</p>		

	CODIGO	004
	TITULO DEL PUESTO	JEFE DE PRODUCCION
	SUPERIOR INMEDIATO	GERENTE
NATURALEZA DEL TRABAJO		
<p>Planifica y controla las actividades de producción, control de calidad y egresos.</p> <p>Informar a sus superiores las novedades</p>		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Apoyar a los diferentes usuarios en la implementación de recursos que puedan mejorar las actividades de producción • Planificar, producir y ejecutar la aplicación de nuevas metodologías de aprendizaje y enseñanza con apoyo de la tecnología que benefician a los potenciales usuarios. 		
FUNCIONES SECUNDARIAS		
<ul style="list-style-type: none"> • Organizar, controlar y evaluar al personal de la empresa • Apoyar a las diferentes Áreas Operativas de la empresa. 		
REQUISITOS MÍNIMOS		
<p>EDUCACIÓN: Ing. En Administración de Empresas</p> <p>EXPERIENCIA: Dos años en funciones inherentes al cargo.</p>		

	CODIGO	005
	TITULO DEL PUESTO	JEFE CONTADOR
	SUPERIOR INMEDIATO	GERENTE
NATURALEZA DEL TRABAJO		
Diseña e implementa sistemas de contabilidad, realiza declaraciones, se encarga del registro de compras y ventas.		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Registra las compras y ventas de la empresa. • Diseñar e implementar sistemas de contabilidad para la empresa. • Mantener un correcto manejo de los libros contables • Elaborar roles de pago y tramitar la documentación referente al IESS. • Preparar los estados financieros correspondientes 		
FUNCIONES SECUNDARIAS		
<ul style="list-style-type: none"> • Responder por equipos a su cargo • Responder por el trabajo de su dirección 		
REQUISITOS MÍNIMOS		
EDUCACIÓN: Título de Ing. Contadora		
EXPERIENCIA: Tres años en funciones inherentes al cargo.		

	CODIGO	006
	TITULO DEL PUESTO	JEFE EN VENTAS
	SUPERIOR INMEDIATO	GERENTE
NATURALEZA DEL TRABAJO		
Vigilar, guiar, analizar el proceso de comercialización de la empresa.		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener contacto con los consumidores y proveedores a fin de determinar la información necesaria sobre calidad y precios. • Proponer el sistema de comercialización del producto y planificar la publicidad del mismo. • Mantener contacto con los consumidores y proveedores, a fin de determinar la información necesaria, sobre calidad y precios. • Realizar contratos de ventas vía telefónica y bajo pedido de los posibles consumidores locales o interprovinciales. • Realizar pronósticos de ventas 		
FUNCIONES SECUNDARIAS		
<ul style="list-style-type: none"> • Explorar permanentemente la zona asignada para detectar clientes potenciales. • Cerrar las operaciones de venta a los precios y condiciones determinados por la empresa. 		
REQUISITOS MÍNIMOS		
<p>EDUCACIÓN: Tener título en administración en Mercadotecnia</p> <p>EXPERIENCIA: Tener Tres años en funciones inherentes al cargo. Capacitación en el mercado y cursos de relaciones Humanas.</p>		

	CODIGO	007
	TITULO DEL PUESTO	OBREROS
	SUPERIOR INMEDIATO	JEFE DE PRODUCCION
NATURALEZA DEL TRABAJO		
Manipular con diligencia y cuidado las herramientas y maquinaria para el procesamiento de la materia prima. Dar mantenimiento a la misma		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Operar, cuidar y custodiar la maquinaria o equipo a su cargo. • Procesar la materia prima y obtener un producto final de buena calidad. • Informar sobre el requerimiento de materiales e insumos. • Pesar la cantidad de materia prima a procesar • Vigilar el proceso productivo. • Controlar el mantenimiento y conservación de la maquinaria. • Impulsar el reciclaje y evitar desperdicios de materiales. 		
FUNCIONES SECUNDARIAS		
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir las disposiciones emanadas por los superiores 		
REQUISITOS MÍNIMOS		
EDUCACIÓN: Tener título de Bachiller		
EXPERIENCIA: conocimiento de manejo de maquinaria, buen estado de salud física y mental, relaciones interpersonales		

ESTUDIO FINANCIERO

A través del estudio financiero se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al ejecutar una inversión. Su principal objetivo es obtener resultados que ayuden en la toma de decisiones referentes a la inversión. Se lo obtiene mediante los estudios anteriores

Las inversiones que el proyecto tendrá serán de tres tipos de activos: activos fijos, Activos Diferidos, Activo Circulante o Capital de Trabajo.

Activos Fijos.

Son todos los activos necesarios para llevar a efecto el proceso productivo, son bienes que posee la empresa en determinado periodo de tiempo. La empresa cuenta con los siguientes activos fijos:

- ✓ **Equipo y herramientas.**- Representa el conjunto de equipos necesarios en para el cultivo de las plantas. Se consideran también las herramientas necesarias en el transcurso de la producción.

El costo total de Equipo y Herramientas asciende a \$ 318,50 dólares

CUADRO Nro. 28

PRESUPUESTO DE EQUIPO Y HERRAMIENTAS			
RUBROS	UNIDAD	Valor U.	Valor T
bandejas de germinar 128 cavidades	39	3,5	136,5
bomba fumigadora 20 litros	1	80	80
Palas	2	7	14
Carretilla	2	20	40
Tijera de podar	2	4,5	9
manguera 26 metros	26	1,5	39
TOTAL			318,5

Fuente: Locales de la Ciudad de Loja

Elaboración: La Autora

CUADRO Nro. 29

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO Y HERRAMIENTAS				
VALOR DEL ACTIVO:		318,5		
10	AÑOS DE VIDA UTIL		10%	DEPRECIACION
AÑOS	VALOR ACTIVO	V. RESIDUAL	DEPRECIACION	VALOR ACTUAL
0	318,5	31,85		286,65
1	286,65		28,665	257,985
2	257,985		28,665	229,32
3	229,32		28,665	200,655
4	200,655		28,665	171,99
5	171,99		28,665	143,325
6	143,325		28,665	114,66
7	114,66		28,665	85,995
8	85,995		28,665	57,33
9	57,33		28,665	28,665
10	28,665		28,665	0

Fuente: Cuadro Nro. 28

Elaboración: La Autora

- ✓ **Equipo de computación.-** Corresponden a los recursos tecnológicos de información que la empresa deberá adquirir. El costo total del equipo de computación es de \$ 950,00 dólares.

CUADRO Nro. 30

EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
RUBROS	UNIDAD	Valor U.	Valor T
Computadora intel core + impresora multifuncional	1	950	950
TOTAL			950

Fuente: Master PC

Elaborado por: La Autora

CUADRO Nro. 31

DEPRECIACIÓN DEL EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
VALOR DEL ACTIVO:		950		
3	AÑOS DE VIDA UTIL		33%	DEPRECIACIÓN
AÑOS	VALOR ACTIVO	V. RESIDUAL	DEPRECIACION	VALOR ACTUAL
0	950	316,67		633,33
1	633,33		211,11	422,22
2	422,22		211,11	211,11
3	211,11		211,11	0,00

Fuente: cuadro Nro. 30

Elaborado por: La Autora

Como el proyecto es para 5 años y la vida útil de una computadora es de tres años, es necesario de hacer una reinversión del equipo de computación siendo un valor de \$980 dólares.

CUADRO Nro. 32

REINVERSION PARA EL EQUIPO DE COMPUTACION 2			
RUBROS	UNIDAD	Valor U.	Valor T
Computadora intel core + impresora cannon multifuncional	1	980	980
TOTAL			980

Fuente: Master PC

Elaborado por: La Autora

CUADRO Nro. 33

DEPRECIACIÓN DEL EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
VALOR DEL ACTIVO:		980		
3	AÑOS DE VIDA UTIL		33%	DEPRECIACIÓN
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION	VALOR ACTUAL
0	980	326,67		653,33
1	653,33		217,78	435,56
2	435,56		217,78	217,78
3	217,78		217,78	0,00

Elaborado por: La Autora

- ✓ **Muebles y enseres de oficina.-** Son los muebles que hacen posible la ejecución de actividades en el ámbito administrativo, los mismos que aportarán al desarrollo eficiente y ordenado de la empresa.

CUADRO Nro. 34

MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA			
RUBROS	UNIDAD	Valor U.	Valor T
escritorio	1	120	120
sillas plasticas	3	9,5	28,5
silla giratoria	1	39	39
Archivador	1	110	110
TOTAL			297,5

Fuente: Local de la Ciudad de Loja

Elaboración: La Autora

CUADRO Nro. 35

DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA				
VALOR DEL ACTIVO	297,5			
10	AÑOS DE VIDA UTIL		10%	DEPRECIACIÓN
AÑOS	VALOR ACTIVO	V. RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	297,50	29,75		267,75
1	267,75		26,775	240,98
2	240,98		26,775	214,20
3	214,20		26,775	187,43
4	187,43		26,775	160,65
5	160,65		26,775	133,88
6	133,88		26,775	107,10
7	107,10		26,775	80,33
8	80,33		26,775	53,55
9	53,55		26,775	26,78
10	26,78		26,775	0,00

Fuente: Cuadro Nro.34

Elaborado por: La Autora

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

CUADRO Nro.36

RUBROS	Total USD
Equipo y Herramientas	318,50
Equipo de computacion 1	950,00
Reinversión Equipo de computacion	980,00
Muebles y enseres de oficina	297,50
TOTAL DE ACTIVO FIJO	2546,00

Fuente: Cuadros Nro. 28, 30, 32, 34

Elaborado por: La Autora

RESUMEN DE DEPRECIACIONES

CUADRO Nro.37

Descripción	Valor	% Depreciación	Valor Residual	Vida Útil	Depreciación Anual
Equipo y Herramientas	318,5	10,00%	31,85	10	28,67
equipo de computación	950	33,33%	316,67	3	211,11
reinversion del equipo de compu	980	33,33%	326,67	3	217,78
Mueblesy enseres de oficina	297,5	10,00%	29,75	10	26,78
TOTAL			704,93		484,33

Elaborado por: La Autora

$$Vr=Va \frac{100\%}{N^{\circ} \text{ años}} \quad Dp=\frac{Va-Vr}{N^{\circ} \text{ años}}$$

Nomenclatura

Vr= Valor Residual; **Va=** Valor Actual; **Dp=** Depreciación del Activo

Formula:

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{\text{Valor Activo} - \text{valor residual}}{N^{\circ} \text{ años de vida util}}$$

Activos Diferidos

Son aquellos desembolsos que se deben realizar para operar normalmente y garantizar la estabilidad de la empresa. A continuación se describe esta inversión.

Construcción.- Constituye las construcciones que se realizaran para la creación del vivero, se la ubicado en activos diferidos porque se va depreciando con el tiempo ya que el terreno es arrendado.

El total de gastos diferidos es de \$ 8.280,00 dólares

ACTIVOS DIFERIDOS

CUADRO Nro.38

DETALLE	V/TOTAL
Gastos de constitucion y permisos de funcinamiento	680
Construcción del vivero	7600
TOTAL	8280

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

AMORTIZACIÓN DE ACTIVO DIFERIDO

Se lo calcula proporcionalmente para los años de vida útil del proyecto, en este caso son 5 años. A continuación se detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO Nro.39

Descripción	Vida Útil	Valor Activo	Valor Amortizado Anual
Activos Diferidos	5	8280	1656
TOTAL			1656

Elaborado por: La Autora

Activo Circulante o capital de trabajo

Es la parte de las inversiones que se destina para resolver los costos de producción y de operación al inicio del funcionamiento del proyecto; es el dinero que se dispone para trabajar y en función del mismo proceder a realizar la rotación de inventarios. Este capital se lo ha calculado para 1 mes, puesto que luego de este lapso se generará ingresos por la venta del producto que la empresa ofrecerá.

- ✓ **Materia prima directa.-** Son las plantas que se las utilizara para la obtención de esquejes.

CUADRO Nro. 40

PRESUPUESTO PARA PLANTAS REPRODUCTORAS				
DESCRIPCIÓN	Unidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
plantas madres de geranio	64	2,5	160,00	1920
plantas madres de anturio	120	2,5	300,00	3600
plantas madres de begonia big	40	2,5	100,00	1200
plantas madres de geranio rey	40	2,5	100,00	1200
plantas madres de nueva guinea	80	2,5	200,00	2400
TOTAL			860,00	10320

Fuente: vivero

Elaborado por: La Autora

PROYECCIÓN DE LA MATERIA PRIMA DIRECTA

La proyección se la realizará con el 4,5%, que es la tasa de inflación.

CUADRO Nro. 41

AÑOS	VALOR TOTAL
1	10320,00
2	10784,40
3	11269,70
4	11776,83
5	12306,79

Elaborado por: La Autora

- ✓ **Materia Prima Indirecta.-** Es el material que se utiliza para la transformación de un producto.

Para producir 4870 plantas ornamentales en el mes, se requiere de la siguiente materia prima para cada proceso productivo.

CUADRO Nro. 42

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Fertilizantes kilos	1	2,5	2,5	30
Abono organico	18	5	90	1080
tierra negra x sacos	18	2	36	432
TOTAL			128,5	1542

Fuente: locales de la ciudad

Elaborado por: La Autora

PROYECCIÓN DE LA MATERIA PRIMA INDIRECTA

La proyección se la realizará con el 4,5%, que es la tasa de inflación.

CUADRO Nro. 43

AÑOS	VALOR TOTAL
1	1542,00
2	1611,39
3	1683,90
4	1759,68
5	1838,86

Elaborado por: La Autora

- ✓ **Implemento para la presentación del producto.-** este se lo utilizara al momento de trasplantar el esqueje a la maceta.

CUADRO Nro. 44

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Macetero de 1000ml	4873	0,2	974,6	11695,2
TOTAL			974,6	11695,2

Fuente: locales de la ciudad

Elaborado por: La Autora

PROYECCIÓN PARA EL IMPLEMENTO PARA DE LA PRESENTACIÓN
DEL PRODUCTO

La proyección se la realizará con el 4,5%, que es la tasa de inflación.

CUADRO Nro. 45

AÑOS	VALOR TOTAL
1	11688,00
2	12213,96
3	12763,59
4	13337,95
5	13938,16

Elaborado por: La Autora

- ✓ **Equipo de protección.-** son equipos que se utilizan al momento de realizar el proceso de producción.

CUADRO Nro. 46

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Guantes	4	1,5	6	72
Mandil	1	15	15	180
Votas de caucho	1	8,75	8,75	105
maskarillas desechables	4	4	16	192
TOTAL			45,75	549

Fuente: locales de la ciudad

Elaborado por: La Autora

PROYECCIÓN PARA EL IMPLEMENTO PARA DE LA PRESENTACIÓN
DEL PRODUCTO

La proyección se la realizará con el 4,5%, que es la tasa de inflación.

CUADRO Nro. 47

AÑOS	VALOR TOTAL
1	549,00
2	573,71
3	599,52
4	626,50
5	654,69

Elaborado por: La Autora

- ✓ **Material de embalaje.-** Son los materiales secundarios que se utiliza para la transformación de un producto. En este caso la materia prima indirecta serán los que se describen a continuación.

CUADRO Nro. 48

PRESUPUESTO PARA MATERIAL DE EMBALAJE				
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
fundas de manga para planta	2000	0,03	60	720
fundas de halar por cientos	2	1,00	2	24
cartones	200	0,25	50	600
TOTAL			112	1344

Fuente: locales de la ciudad

Elaborado por: La Autora

PROYECCION DE LA MATERIAL DE EMBALAJE

La proyección se la realizará con el 4,5%, que es la tasa de inflación.

CUADRO Nro. 49

AÑOS	VALOR TOTAL
1	1344,00
2	1404,48
3	1467,68
4	1533,73
5	1602,74

Elaborado por: La Autora

- ✓ **Mano de Obra Directa.-** En este rubro se considera todo el gasto empleado en la contratación del personal que interviene directamente en el proceso de producción, es decir aquellos que con su trabajo transforman la materia prima en producto terminado. La mano de obra directa estará integrada por 2 obreros, quienes ejecutaran el proceso de producción.

CUADRO Nro.50

DENOMINACION	OBRERO
Sueldo Basico	360,00
Décimo Tercero (S./12)	30,00
Décimo Cuarto (S.B./12)	29,50
Vacaciones (S./24)	15,00
IECE 0,5%	1,80
SECAP 0,5%	1,80
Fondo de Reserva (S./12)	30,00
Aporte Patronal IEES (11,15%)	40,14
TOTAL	508,24
Aporte IESS 9,45%	34,02
Líquido a pagar	474,22
Nº de Obreros	2
Total Mensual	1016,48
TOTAL ANUAL	12197,76

Fuente: Inspectoría de Trabajo

Elaborado por: La Autora

PROYECCIÓN DE LA MANO DE OBRA DIRECTA

La proyección se la realizará con el 4,5%, que es la tasa de inflación.

CUADRO Nro. 51

AÑOS	VALOR TOTAL
1	12197,76
2	12746,66
3	13320,26
4	13919,67
5	14546,06

Elaborado por: La Autora

- ✓ **Sueldos y salarios.-** Son los Gastos de contratación de empleados que intervienen de forma indirecta en el proceso de producción.

CUADRO Nro. 52

PRESUPUESTO DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS			
Especificaciones	Gerente	Secretaria Contadora	Asedor Juridico
Sueldo Básico	600,00	450,00	
Décimo Tercero (S/12)	50,00	37,50	
Décimo Cuarto (S.B./12)	29,50	29,50	
Vacaciones (S./24)	25,00	18,75	
Aporte Patronal IEES (11,15%)	66,90	50,18	
IECE 0,5%	3,00	2,25	
SECAP 0,5%	3,00	2,25	
Fondo de Reserva (S./12)	50,00	37,50	
total	827,40	627,93	
Aporte IESS (9,45)%	56,7	42,525	
Liquido a pagar	770,70	585,40	60,00
TOTAL ANUAL	9248,40	7024,80	720,00
		16993,20	

Fuente: Inspectoría de Trabajo

Elaborado por: La Autora

PROYECCIÓN DE LOS SUELDOS Y SALARIOS

La proyección se la realizará con el 4,5%, que es la tasa de inflación.

CUADRO Nro. 53

AÑOS	VALOR TOTAL
1	16992,20
2	17756,85
3	18555,91
4	19390,92
5	20263,51

Elaborado por: La Autora

- ✓ **Servicios Básicos:** Son todos los pagos que se realizan por el agua, energía eléctrica y el consumo telefónico.

CUADRO Nro. 54

PRESUPUESTO DE SERVICIOS BASICOS				
Descripción	Unidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Agua Potable m3	350	0,096	33,6	403,2
Energía eléctrica Kw	125	0,12	15	180
Teléfono (minutos)	400	0,05	20	240
Total			68,6	823,2

PROYECCIÓN DE LOS SERVICIOS BÁSICOS

La proyección se la realizará con el 4,5%, que es la tasa de inflación.

CUADRO Nro. 55

AGUA		ENERGIA ELECTRICA		CONSUMO TELEFONICO	
AÑOS	VALOR TOTAL	AÑOS	VALOR TOTAL	AÑOS	VALOR TOTAL
1	403,20	1	180,00	1	240,00
2	421,34	2	188,10	2	250,80
3	440,30	3	196,56	3	262,09
4	460,12	4	205,41	4	273,88
5	480,82	5	214,65	5	286,20

- ✓ **Materiales de oficina.-** Es el gasto que se produce con la adquisición de material de oficina como: papel bond, facturas, registros contables, esferográficos, lápices, etc.

CUADRO Nro. 56

PRESUPUESTO PARA MATERIALES DE OFICINA				
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
esferos	5	0,35	1,75	21
grapasa caja	2	1	2	24
archivador bene office	3	1,75	5,25	63
Clips	2	1,25	2,5	30
Resmas de papel bond 500u A4	1	4,5	4,5	54
grapadora	1	9	5	60
telefono	1	27	27	324
perforadora	1	9	9	108
TOTAL			57	684

Elaborado por: La Autora

PROYECCIÓN DE LOS MATERIALES DE OFICINA

La proyección se la realizará con el 4,5%, que es la tasa de inflación.

CUADRO Nro. 57

AÑOS	VALOR TOTAL
1	684,00
2	714,78
3	746,95
4	780,56
5	815,68

Elaborado por: La Autora

- ✓ **Útiles de aseo.-** Son los que se utilizaran para el aseo de la empresa y su personal.

CUADRO Nro. 58

Descripcion	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
escoba	1	1,5	1,5	18
basurero	1	1	1	12
recogedor	1	1	1	12
trapeador	1	2	2	24
desinfectante	2	3,5	7	84
papel higienico	12	5	60	720
jabon liquido	2	2,5	5	60
TOTAL			77,5	930

PROYECCIÓN DE LOS UTILES DE ASEO

La proyección se la realizará con el 4,5%, que es la tasa de inflación.

CUADRO Nro. 59

AÑOS	VALOR TOTAL
1	930,00
2	971,85
3	1015,58
4	1061,28
5	1109,04

Elaborado por: La Autora

✓ **Publicidad.-** Se utilizara para dar a conocer el producto al mercado.

CUADRO Nro. 60

PRESUPUESTO PARA PUBLICIDAD				
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
anuncio publicitario en la tv	1	300	300	3600
TOTAL			300	3600

Elaborado por: La Autora

PROYECCIÓN DE LA PUBLICIDAD

La proyección se la realizará con el 4,5%, que es la tasa de inflación.

CUADRO Nro. 61

AÑOS	VALOR TOTAL
1	3600,00
2	3762,00
3	3931,29
4	4108,20
5	4293,07

Elaborado por: La Autora

- ✓ **Arriendo.-** Se arrendara el terreno para la construcción del vivero por un lapso de 5 años.

CUADRO Nro. 62

PRESUPUESTO PARA ARRIENDO				
Descripción	Cantidad	Costo Unitario.	Costo Mensual	Costo Anual
Arriendo del terreno	1	150	150	1800
TOTAL			150	1800

Elaborado por: La Autora

PROYECCIÓN PARA EL ARRIENDO

La proyección se la realizará con el 4,5%, que es la tasa de inflación.

CUADRO Nro. 63

AÑOS	VALOR TOTAL
1	1800,00
2	1881,00
3	1965,65
4	2054,10
5	2146,53

Elaborado por: La Autora

RESUMEN DEL ACTIVO CIRCULANTE

CUADRO Nro. 64

DESCRIPCIÓN	VALOR M.	VALOR A.
Plantas Madres	860,00	10320,00
Materia Prima Indirecta	128,50	1542,00
presentacion del producto	974,60	11695,20
equipo de proteccion	45,75	549,00
material de embalaje	112,00	1344,00
Mano de obra directa	1016,48	12197,76
Sueldos y salarios	1416,10	16993,20
Servicios basicos	68,60	823,20
Materiales de oficina	57,00	684,00
Utiles de aseo	77,50	930,00
Publicidad	300,00	3600,00
Arriendo	150,00	1800,00
TOTAL	5206,53	62478,36

Elaborado por: La Autora

Para efectos del presente proyecto el activo circulante o capital de trabajo se ha determinado para un mes, tiempo en el cual la empresa entra en funcionamiento.

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

CUADRO Nro. 65

INVERSION TOTAL	
ACTIVO FIJO	
RUBROS	Total USD
Equipo y Herramientas	318,50
Equipo de computacion 1	950,00
Equipo de computacion 2	980,00
Muebles y enseres de oficina	297,50
TOTAL	2546,00
ACTIVO DIFERIDO	
RUBROS	Total USD
Gastos de constitución y permisos de funcionamiento	680,00
Construcción del vivero	7600,00
TOTAL	8280,00
ACTIVO CIRCULANTE	
RUBROS	VALOR M.
Mano de Obra Directa	906,33
Sueldos y Salarios	1338,72
Servicios Básicos	68,60
Materia Prima Directa	860,00
Materia Prima Indirecta	128,50
Materiales de oficina	57,00
Útiles de aseo	77,50
Publicidad	300,00
Arriendo	150,00
implemento para la presentacion del prod	974,00
equipo de protección	45,75
Material de embalaje	112,00
TOTAL	5206,53
TOTAL DE LOS ACTIVOS	16032,53

FINANCIAMIENTO

Para poner en funcionamiento la presente empresa e iniciar la producción del primer mes se requieren 16032,53 mismos que serán suministrados de la siguiente manera; el 43,66% a través de un crédito concebido por el Banco

Nacional del Fomento (BNF) a una tasa de interés del 11,2% anual y el 56,34% con capital propio, por medio del aporte de los accionistas de la empresa.

CUADRO Nº 66

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Capital Externo	7000	43,66
Capital Interno	9032,53	56,34
Total	16032,53	100

AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

Amortización del Préstamo

Cálculo Matemático:

Datos:

Saldo inicial: \$ 7000

Interés: $11\% / 100 = 0,11$

Tiempo: 5 años

Forma de pago: Semestral (10 pagos cada 6 meses) $\rightarrow 6 \text{ m} / 12 = 0,5$

Desarrollo:

Para sacar la amortización se divide:

$$7.000 / 10 \text{ \# de pagos} = 700,00$$

Para sacar el interés se multiplica:

$$\$ 7.000 \times 0,5 \times 0,11 = 385$$

AMORTIZACIÓN

Monto: \$ 7000,00

Interés: 11%

Amortización: Semestral

Número de pagos: 10

Pagos anuales: 2

CUADRO Nro. 67

Capital:	\$ 7.000,00			
Pago:	SEMESTRAL			
Tasa de Interés:	11,23%	Anual	0,9358%	Mensual
Tiempo:	5	AÑOS	10	Semestres
SEMESTRES	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	CAPITAL RED.
0				\$ 7.000,00
1	\$ 700,00	\$ 393,05	\$ 306,95	\$ 6.300,00
2	\$ 700,00	\$ 353,75	\$ 346,26	\$ 5.600,00
3	\$ 700,00	\$ 314,44	\$ 385,56	\$ 4.900,00
4	\$ 700,00	\$ 275,14	\$ 424,87	\$ 4.200,00
5	\$ 700,00	\$ 235,83	\$ 464,17	\$ 3.500,00
6	\$ 700,00	\$ 196,53	\$ 503,48	\$ 2.800,00
7	\$ 700,00	\$ 157,22	\$ 542,78	\$ 2.100,00
8	\$ 700,00	\$ 117,92	\$ 582,09	\$ 1.400,00
9	\$ 700,00	\$ 78,61	\$ 621,39	\$ 700,00
10	\$ 700,00	\$ 39,31	\$ 660,70	\$ -
TOTAL	\$ 7.000,00	\$ 2.161,78	\$ 4.838,23	

Fuente: Banco Nacional del Fomento

Elaborado por: La Autora

ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO
PRESUPUESTO PROYECTADO PARA LOS AÑOS 1, 2, 3, 4, 5

CUADRO Nro. 68

COSTOS DE PRODUCCION	TASA INFLAC	0,045	1,045		
COSTO PRIMO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima Directa	10320,00	10784,40	11269,70	11776,83	12306,79
Materia Prima Indirecta	1542,00	1611,39	1683,90	1759,68	1838,86
Mano de Obra Directa	12197,76	12746,66	13320,26	13919,67	14546,06
total de costo primo	24059,76	25142,45	26273,86	27456,18	28691,71
COSTO DE PRODUCCION					
Depreciacion de Equipo y Herramientas	28,67	28,67	28,67	28,67	28,67
Amortizacion de Activos Diferidos	1656,00	1656,00	1656,00	1656,00	1656,00
Agua potable	403,20	421,34	440,30	460,12	480,82
Implemento para la presentacion del pr	11695,20	12221,48	12771,45	13346,17	13946,74
Equipo de protección	549,00	573,71	599,52	626,50	654,69
Material de Embalaje	1344,00	1404,48	1467,68	1533,73	1602,74
total de costo de produccion	15676,07	16305,68	16963,62	17651,18	18369,67
TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCION	39735,83	41448,13	43237,48	45107,36	47061,38
COSTOS ADMINISTRATIVOS					
Energa Electrica	180,00	188,10	196,56	205,41	214,65
Sueldos y Salarios	16993,20	17757,89	18557,00	19392,06	20264,71
Depreciacion de Equipo de computacion	428,89	428,89	428,89	428,89	428,89
Depreciación de muebles y enseres	26,78	26,78	26,78	26,78	26,78
Consumo telefonico	240,00	250,80	262,09	273,88	286,20
Utiles de aseo	930,00	971,85	1015,58	1061,28	1109,04
Materiales de oficina	684,00	714,78	746,95	780,56	815,68
Total gastos administrativos	19482,86	20339,09	21233,84	22168,86	23145,95
VENTAS					
Publicidad	3600,00	3762,00	3931,29	4108,20	4293,07
Total ventas	3600,00	3762,00	3931,29	4108,20	4293,07
COSTO FINANCIERO					
Intereses por prestamo	746,80	589,58	432,36	275,14	109,92
total costo financiero	746,80	589,58	432,36	275,14	109,92
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	23829,66	24690,67	25597,49	26552,20	27548,94
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION	63565,49	66138,80	68834,97	71659,56	74610,32

Elaborado por: La Autora

COSTOS UNITARIOS

Los costos unitarios se los obtiene dividiendo los costos totales para el número de unidades producidas al año.

$$\text{Costo Unitario Producción} = \frac{\text{Costo Total Producción}}{\text{Nº de Unidades Producidas}}$$

CUADRO Nro. 69

Años	Costos Totales	Nº productos al año	Costo Unitario
1	63565,49	57792	1,10
2	66138,80	57792	1,14
3	68834,97	57792	1,19
4	71659,56	57792	1,24
5	74610,32	57792	1,29

Fuente: Estructura de Costos e Ingresos

Elaborado por: La Autora

PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO

El precio de venta al público se lo obtiene aumentándole un margen de utilidad al costo unitario, el margen de utilidad se lo pone de acuerdo a la empresa y a la competencia.

Para determinar los ingresos, se procedió a multiplicar el precio de venta al público por las unidades producidas.

CUADRO Nro. 70

Años	Costo Unitario	P. V. P	Unid. Prod. al año	Ingresos Totales.
1	\$ 1,10	1,50	57792	\$ 86.688,00
2	\$ 1,14	1,55	57792	\$ 89.577,60
3	\$ 1,19	1,60	57792	\$ 92.467,20
4	\$ 1,24	1,65	57792	\$ 95.356,80
5	\$ 1,29	1,70	57792	\$ 98.246,40

Elaborado por: La Autora

Distribución de Costos.

Costos Fijos: Permanecen constantes en relación con los cambios o volumen de producción.

Costos Variables: Varían de acuerdo con el volumen de producción, ya que se presenta cuando hay producción y ventas.

COSTO TOTAL (años 1 y 5) CUADRO Nro. 71

	AÑO 1		AÑO 5	
	COSTOS FIJOS	COSTO VARIABLE	COSTOS FIJOS	COSTO VARIABLE
COSTO PRIMO				
Materia Prima Directa		10320,00		12306,79
Materia Prima Indirecta		1542		1838,863682
Mano de Obra Directa	12197,76		14546,06	
total de costo primo	12197,76	11862	14546,06	14145,66
COSTO DE PRODUCCION				
Depreciacion de Equipo y Herramientas	28,67		28,67	
Amortizacion de Activos Diferidos	1656		1656	
Agua potable		403,2		480,82
Implemento para la presentacion del producto		11695,20		13946,74
Equipo de protección	549,00		654,69	
Material de Embalaje		1344,00		1602,74
total de costo de produccion	2233,67	13442,40	2339,36	16030,31
TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCION	14431,43	25304,4	16885,41	30175,97
COSTOS ADMINISTRATIVOS				
Energia Electrica	180,00		214,65	
Sueldos y Salarios	16993,20		20264,71	
Depreciacion de Equipo de computacion	428,89		428,89	
Depreciación de muebles y enseres	26,78		26,78	
Consumo telefonico	240,00		286,20	
Utiles de aseo	930,00		1109,04	
Materiales de oficina	684,00		815,68	
Total gastos administrativos	19482,86		23145,95	
VENTAS				
Publicidad	3600,00		4293,07	
Total ventas	3600,00		4293,07	
COSTO FINANCIERO				
Intereses por prestamo	746,80		109,92	
total costo financiero	746,80		109,92	
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	23829,66		27548,94	
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION	38261,09	25304,4	44434,35	30175,97
	63565,49		74610,32	

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que se igualan los ingresos con los costos, es decir no existe ni pérdidas ni ganancias, conocido como el punto muerto.

Cálculo del Punto de Equilibrio para el año 1 en función de las ventas y la capacidad instalada.

- En función de las ventas

$$P.E = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{38261,09}{1 - \frac{25304,40}{86688}}$$

$$PE = 54033,61$$

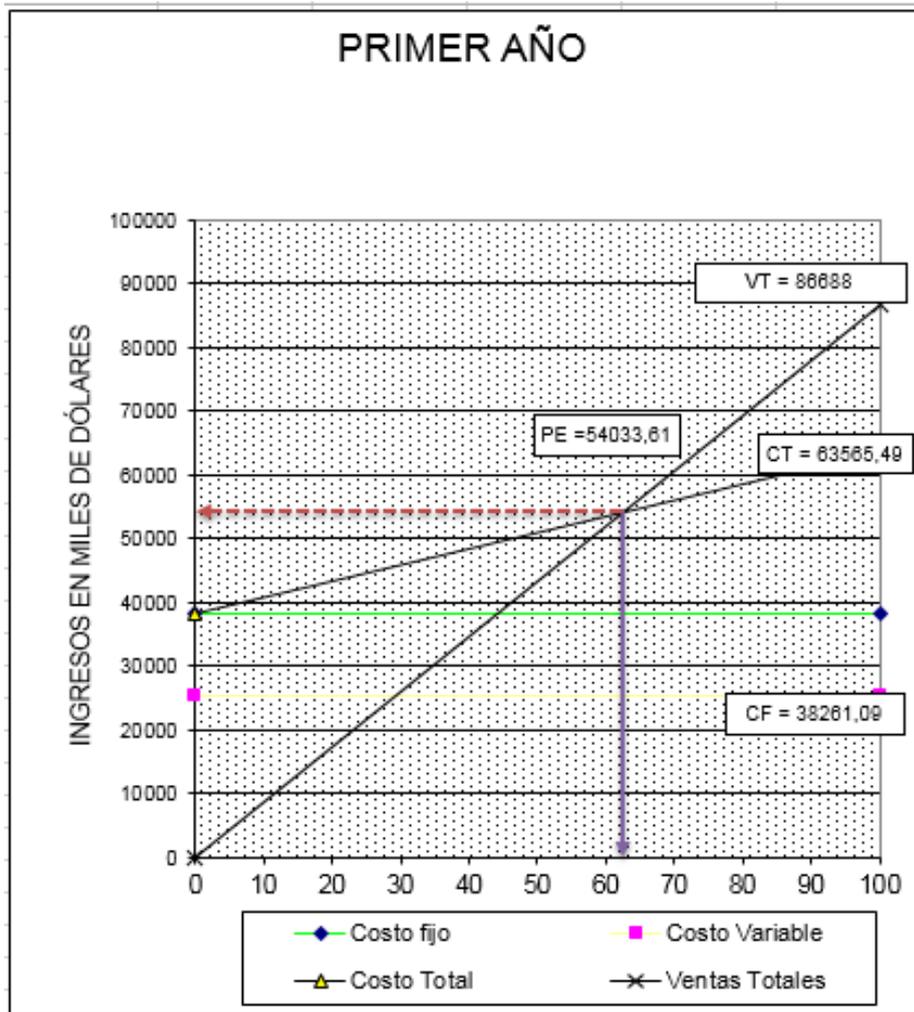
- En función de la capacidad instalada

$$P.E = \frac{\text{CostoFijoTotal}}{\text{Ventastotales} - \text{Costosvariablestotales}} \times 100$$

$$P.E = \frac{38261,09}{86688 - 25304,40} \times 100$$

$$P.E = 62,3\%$$

Imagen Nro. 16



El siguiente gráfico nos indica que para el primer año la empresa debe vender \$54033,61 dólares de su servicio para llegar al punto de equilibrio con un 62,33% de capacidad instalada.

Cálculo del Punto de Equilibrio para el año 5 en función de las ventas y la capacidad instalada.

- **En función de las ventas**

$$P.E = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{44434,35}{1 - \frac{30175,97}{98246,40}}$$

$$P.E = 64132,32$$

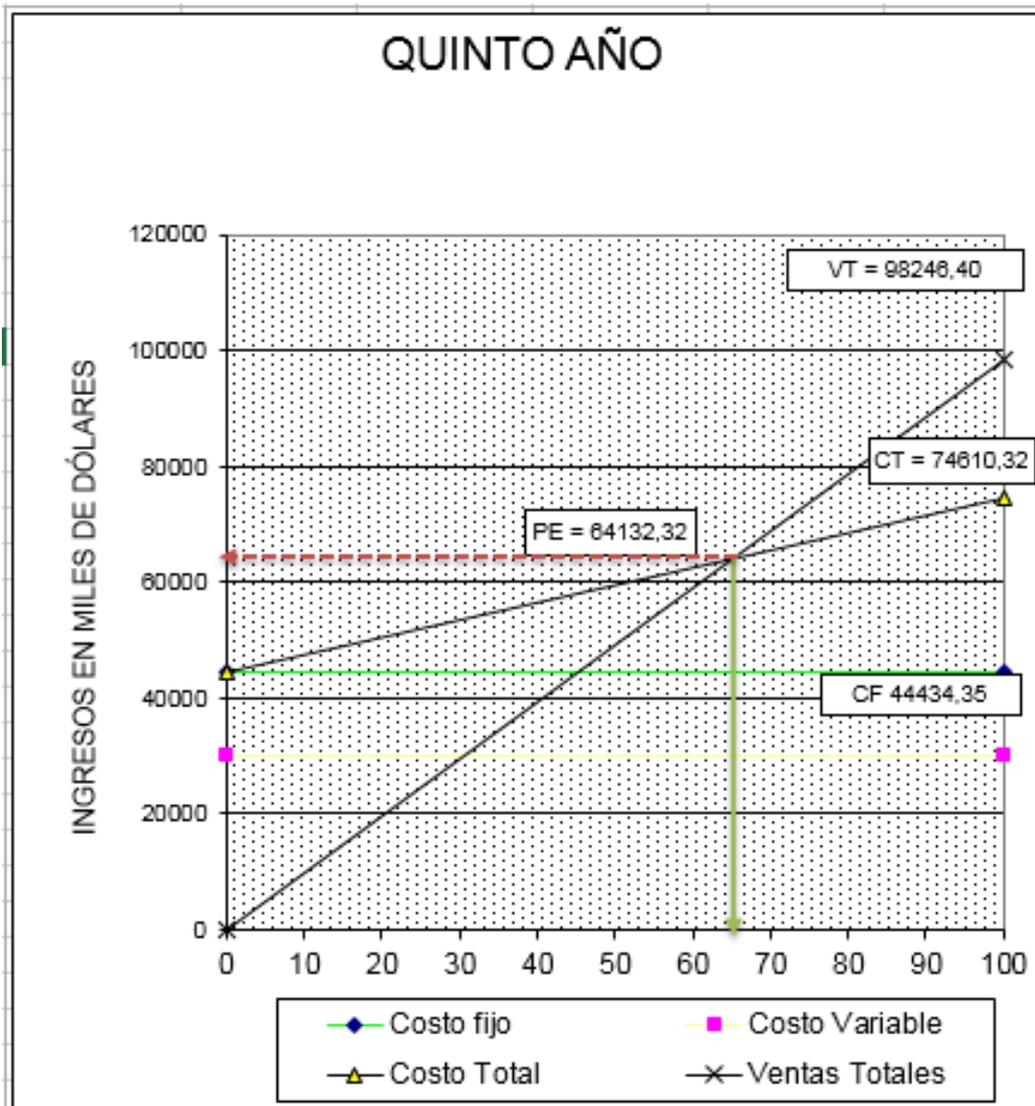
- **En función de la capacidad instalada**

$$P.E = \frac{\text{CostoFijoTotal}}{\text{Ventastotales} - \text{Costosvariablestotales}} \times 100$$

$$P.E = \frac{44434,35}{98246,40 - 30175,97} \times 100$$

$$P.E = 65,28\%$$

Imagen Nro. 17



El siguiente gráfico nos indica que para el quinto año la empresa debe vender \$ 64132,32 dólares de su producto para llegar al punto de equilibrio con un 65,28% de capacidad instalada.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Es un estado financiero que permite obtener la utilidad neta a través de la diferencia entre los ingresos por ventas y los egresos por concepto de costos.

CUADRO Nro. 72

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Ventas	86688,00	89577,60	92467,20	95356,80	98246,40
- Costo de Producción	39735,83	41448,13	43237,48	45107,36	47061,38
Utilidad Bruta	46952,18	48129,47	49229,72	50249,44	51185,02
- Costo Operacional	23829,66	24690,67	25597,49	26552,20	27548,94
= Utilidad Neta	23122,51	23438,80	23632,23	23697,24	23636,08
- 15% Utilidad a Trabajadores	3468,38	3515,82	3544,83	3554,59	3545,41
= Utilidad Antes de Impuesto Renta	19654,13	19922,98	20087,39	20142,66	20090,67
- 25% Impuesto Renta	4913,53	4980,75	5021,85	5035,66	5022,67
= Utilidad antes de reserva legal	14740,60	14942,24	15065,54	15106,99	15068,00
- 10% Reserva Legal	1474,06	1494,22	1506,55	1510,70	1506,80
= Utilidad liquida del ejercicio	13266,54	13448,01	13558,99	13596,29	13561,20

Elaborado por: La Autora

EVALUACIÓN FINANCIERA

Es uno de los puntos más importantes, ya que del mismo dependerá su aceptación o rechazo del proyecto.

FLUJO DE CAJA.

El flujo de caja permite cubrir todos los requerimientos de efectivo del proyecto, posibilitando que el inversionista cuente con el suficiente margen de recursos para cubrir sus necesidades de efectivo.

CUADRO Nro. 73

DENOMINACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ventas		86.688,00	89.577,60	92.467,20	95.356,80	98.246,40
Crédito BNF	7.000,00					
Capital propio	9.032,53					
Valor de rescate				217,78		277,20
Total de ingresos	16.032,53	86.688,00	89.577,60	92.684,98	95.356,80	98.523,60
EGRESOS						
Activo Fijo	2.546,00					
Activo Diferido	8.280,00					
Activo Circulante	5.206,53					
Presupuesto de operación		63.108,03	65.660,75	68.486,51	71.454,65	74.564,04
Depreciación y Amort. A.D.		2.140,34	2.140,34	2.140,34	2.140,34	2.140,34
15% Utilidad a los trab		3.468,38	3.515,82	3.544,83	3.554,59	3.545,41
25% Impuesto a la Renta		4.913,53	4.980,75	5.021,85	5.035,66	5.022,67
Amortización de Capital		1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00
Total de egresos	16.032,53	70.749,60	73.416,98	76.312,85	79.304,56	82.391,78
FLUJO DE CAJA	0,00	15.938,40	16.160,62	16.372,13	16.052,24	16.131,82

Elaborado por: La Autora

VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto permite aceptar o rechazar el proyecto, siendo esta la sumatoria de los beneficios netos descontados a una tasa de actualización pertinente.

CUADRO Nro. 74

VAN (VALOR ACTUAL NETO)			
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUALIZADO
		11%	
0	16.032,53		
1	15.938,40	0,900901	14.358,92
2	16.160,62	0,811622	13.116,32
3	16.372,13	0,731191	11.971,16
4	16.052,24	0,658731	10.574,11
5	16.131,82	0,593451	9.573,45
		SUMA	59.593,96
		INVERSIÓN	16.032,53
		VAN	43.561,43

Elaborado por: La Autora

Para determinar el VAN se utiliza la siguiente fórmula:

VAN = Sumatoria VAN - Inversión inicial

VAN = 59032,53 – 16032,53

VAN = 43561,43

El valor actual neto en el presente proyecto es de 43561,43 por lo tanto se acepta el proyecto.

TASA INTERNA DE RETORNO

Expresa en forma porcentual la capacidad de ganancia de un proyecto, además se la conoce como la tasa de descuento que hace posible que la corriente de beneficios actualizados sea igual a la inversión inicial.

CUADRO Nro. 75

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		96%		97,00%	
0	16032,53		-16032,53		-16032,53
1	15938,40	0,510204	8131,84	0,507614	8090,56
2	16160,62	0,260308	4206,74	0,257672	4164,14
3	16372,13	0,132810	2174,39	0,130798	2141,44
4	16052,24	0,067760	1087,71	0,066395	1065,79
5	16131,82	0,034572	557,70	0,033703	543,69
		Σ VAM Tm	125,85	Σ VAM TM	-26,91

Elaborado por: La Autora

Para poder determinar la TIR se procede a aplicar la siguiente fórmula:

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$TIR = 109 + 1 \left(\frac{125,85}{125,85 - (-26,91)} \right) = 79,91\%$$

La tasa interna de retorno en el presente proyecto es de 79,91% siendo este mayor al costo de oportunidad, por lo tanto, es rentable.

RELACIÓN BENEFICIO-COSTO

Es un indicador financiero que indica la cantidad obtenida por cada dólar invertido. Se lo obtiene a través de la división de los ingresos actualizados para los costos actualizados.

CUADRO Nro. 76

RELACIÓN BENEFICIO COSTO						
AÑOS	ACTUALIZACION COSTO TOTAL			ACTUALIZACION INGRESOS		
	COSTO TOTAL ORIG.	FACTOR ACT.	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR ACT.	INGRESO ACTUALIZADO
		11%			11%	
1	\$ 63.565,49	0,900901	57.266,21	86688,00	0,900901	78.097,30
2	\$ 66.138,80	0,811622	53.679,73	89577,60	0,811622	72.703,19
3	\$ 68.834,97	0,731191	50.331,54	92467,20	0,731191	67.611,22
4	\$ 71.659,56	0,658731	47.204,37	95356,80	0,658731	62.814,48
5	\$ 74.610,32	0,593451	44.277,59	98246,40	0,593451	58.304,46
			252.759,44			339.530,64

Elaborado por: La Autora

Para determinar la RBC se aplica la siguiente fórmula:

$$RBC = \frac{INGRESOS ACTUALIZADOS}{COSTOS ACTUALIZADOS}$$

$$RBC = \frac{339530,64}{252759,44} = 1,30$$

La relación beneficio-costo en el presente proyecto es, que por cada dólar que se invierte se obtendrá una rentabilidad de 0,30 centavos de dólar.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Es el tiempo en que se tarda en recuperarse la inversión del proyecto, para ello es necesario determinar el costo de capital promedio ponderado.

CUADRO Nro. 77

PERIODO DE RECUPERACIÓN			
AÑOS	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
0	16032,53		
1		15938,40	15938,40
2		16160,62	32099,02
3		16372,13	48471,15
4		16052,24	64523,39
5		16131,82	80655,21

Elaborado por: La Autora

$$PRC = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversion} - \sum \text{flujo supera la inversion}}{\text{Flujo ultimo supera la inversion}}$$

$$PRC = 1 + \frac{16032,53 - 32099,02}{16160,62}$$

$$PRC = 1,01$$

CUADRO Nro. 78

PERIODO DE RECUPERACIÓN	
Años	1 año
Meses	0,01*12= 0,12
Días	0,12*30= 3,6

Elaborado por: La Autora

La inversión se la recuperara en 1 año, 0 meses y 3 días.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Es la interpretación de incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de interpretar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

CUADRO Nro. 79

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 22,24% EN LOS COSTOS								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		22,24%			44,00%		45,00%	
						-16.032,53		-16.032,53
1	\$ 63.565,49	77.702,45	86688,00	8.985,55	0,69444	6.239,96	0,68966	6.196,93
2	\$ 66.138,80	80.848,06	89577,60	8.729,54	0,48225	4.209,85	0,47562	4.151,98
3	\$ 68.834,97	84.143,87	92467,20	8.323,33	0,33490	2.787,47	0,32802	2.730,19
4	\$ 71.659,56	87.596,64	95356,80	7.760,16	0,23257	1.804,76	0,22622	1.755,49
5	\$ 74.610,32	91.203,66	98246,40	7.042,74	0,16151	1.137,44	0,15601	1.098,76
						146,95		-99,18

Elaborado por: La Autora

Con la siguiente formula obtenemos el análisis de sensibilidad.

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor a 1 el proyecto es sensible
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a 1 el proyecto no sufre ningún efecto
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 el proyecto no es sensible.

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$NTIR = 22,24 + 1 \left(\frac{146,95}{146,95 - (-99,18)} \right)$$

$$NTIR = 44,60\%$$

$$TIR \text{ DEL PROYECTO} = 79,91\%$$

1) DIFERENCIA DE TIR

$$\text{Dif. Tir.} = \text{Tir proyecto.} - \text{Nueva Tir}$$

$$\text{Dif. Tir.} = 35,32\%$$

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\% \text{ Var.} = (\text{Dif. Tir} / \text{Tir del proyecto.}) * 100$$

$$\% \text{ Var.} = 44,19\%$$

3) SENSIBILIDAD

$$\text{Sensibilidad.} = \% \text{ Var.} / \text{Nueva Tir}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,9909$$

En el presente caso se considera a que el porcentaje máximo de incremento en costos es 22,24% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos netos positivos.

CUADRO Nro. 80

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 16,51% EN LOS INGRESOS								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL 16,51%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
					44,00%		45,00%	
						-16.032,53		-16.032,53
1	63.565,49	86.688,00	72.375,81	8.810,32	0,6944	6.118,28	0,6897	6.076,08
2	66.138,80	89.577,60	74.788,34	8.649,54	0,4823	4.171,27	0,4756	4.113,93
3	68.834,97	92.467,20	77.200,87	8.365,89	0,3349	2.801,72	0,3280	2.744,15
4	71.659,56	95.356,80	79.613,39	7.953,83	0,2326	1.849,81	0,2262	1.799,30
5	74.610,32	98.246,40	82.025,92	7.415,60	0,1615	1.197,66	0,1560	1.156,93
						106,21		-142,13

Elaborado por: La Autora

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$NTIR = 29,5 + 1,0 \left(\frac{106,21}{106,21 - (-142,13)} \right)$$

$$NTIR = 44,43\%$$

$$TIR \text{ DEL PROYECTO} = 79,91\%$$

1) DIFERENCIA DE TIR

$$\text{Dif.Tir.} = \text{Tir proyecto.} - \text{Nueva Tir}$$

$$\text{Dif.Tir.} = 35,49\%$$

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\% \text{ Var.} = (\text{Dif. Tir} / \text{Tir del proyecto.}) * 100$$

$$\% \text{ Var.} = 44,41\%$$

3) SENSIBILIDAD

$$\text{Sensibilidad.} = \% \text{ Var.} / \text{Nueva Tir}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,9994$$

En el presente caso se considera a que el porcentaje máximo de disminución de ingresos es 16,51% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos netos positivos

h. CONCLUSIONES

Al finalizar la presente investigación se puede concluir que:

- La demanda actual de plantas ornamentales en la ciudad de Loja es de 1'512.209 unidades anuales, de los datos obtenidos al aplicar 397 encuestas a los demandantes y a los ofertantes de plantas ornamentales, se determina que la demanda insatisfecha es de 1'476,179
- La empresa "Paraíso de las flores" Cia Ltda. se localizara en la provincia de Loja, ciudad de Loja cuenta con todas las condiciones básicas referentes a servicios para su desarrollo y el fácil acceso vehicular, forman un ambiente favorable para la puesta en marcha del proyecto.
- La estructura organizativa se determinó en base a los procesos y actividades que se realiza, por ello se delimito claramente las responsabilidades de los cargos de manera sencilla y de fácil implementación.
- La inversión total será de \$16.032,53, conformada por activos fijos, diferidos y capital de trabajo, conforme se lo determino mediante el estudio financiero.
- Los medios de publicidad a utilizarse serán la televisión conforme a las encuestas aplicadas a los usuarios, pero también se tomara en cuenta otros medios de comunicación de alcance masivo como redes sociales (Facebook), la radio, hojas volantes.

- El costo total de producción para el primer año de operación es de \$63.565,49 dólares.
- El ingreso de ventas para el primer año es de \$ 86.688.00 y para el quinto año es de \$ 98.246,40 dólares.
- El punto de equilibrio para el año 1 en función a las ventas tiene un total de \$ 54.033,61 y en función de la capacidad instalada de 62,3 %.
- Luego de haber desarrollado el Estudio Financiero, y haber obtenido los resultados de los principales indicadores de evaluación, como el VAN (43.561,43), TIR (79,91), Relación Beneficio Costo (0,30), se determinó que el proyecto es factible y viable; de acuerdo a los datos obtenidos con la aplicación de los instrumentos de medición para las hipótesis se concluyó que las mismas son favorables y que garantizan el éxito del proyecto.

i. RECOMENDACIONES

- Para la ejecución del proyecto es necesario realizar estudios de: mercado, técnico, administrativo y financiero.
- Expandir los canales de comercialización con miras al crecimiento de la empresa.
- Conservar e incrementar la clientela ofreciendo plantas ornamentales de varias especies que permitan satisfacer las necesidades y gustos del mercado.
- Como existe una gran demanda de plantas ornamentales será importante producir las plantas de mayor aceptación en el mercado.
- Para poner en marcha proyectos emprendedores, es recomendable realizar un análisis detallado del crédito externo al que puede aplicar, sus ventajas y desventajas, para así obtener el financiamiento más adecuado para cada uno de los distintos proyectos.
- Los indicadores financieros que tiene el proyecto son significativos por lo que será importante implementar políticas de optimización de costos, de un plan de marketing sustentado y de proceso administrativos.

j. BIBLIOGRAFIA

Bibliografía

- ✓ CHAIN, N. S. (2011). *Proyecto de inversion: Formulacion y Evaluacion; segunda edición*. Chile: Pearson Educacion de Chile S.A.
- ✓ DURÁN, A. (3 de Febrero de 2007). *LA EMPRESA - UN STRIPTEASE*. España: Ediciones Gestion 2000.
- ✓ FINCK, A. (1982). *Fertilizantes y fertilización*. Barcelona: Reverte.
- ✓ LOPEZ, N. A. (2009). Obtenido de <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010039/Lecciones/CAPITULO%20IV/efinanciera.htm>
- ✓ MARTINEZ, N. (23 de Agosto de 2012). *PLANTAS ORNAMENTALES*. Obtenido de <http://nelcymarly.blogspot.com/2012/08/plantas-ornamentales.html>
- ✓ PASACA, M. E. (2004). *Proyectos de Inversion*. Loja.
- ✓ PETER H. RAVEN, R. F. (1992). *Biología de las plantas*. Barcelona: REVERTÉ, S.A.
- ✓ RUANO, J. R. (2008). *Viveros forestales. Manual de cultivo y proyectos*. España: Mundi-prensa.
- ✓ SANCHEZ, J. O. (30 de Junio de 2012). *Nivles Jerárquicos de la Empresa u Organización*. Obtenido de <http://nivelesdelaempresa.blogspot.com/>
- ✓ USAID. (2010). *MANUAL PARA ELABORAR Y APLICAR ABONOS Y PLAGUICIDAS ORGANICOS*. Obtenido de Abonos Organicos.
- ✓ VIDALIE, H. (2001). *Produccion de flores y plantas ornamnetales*. España: S.A. MUNDI-PRENSA LIBROS.

k. ANEXOS

FORMATO DE LA ENCUESTA DIRIGIDA A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE LOJA

Estimado señor (a):

Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja, Carrera de Administración de Empresas, con la finalidad de cumplir con los requerimientos académicos para la elaboración de la tesis de grado, denominada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PLANTAS ORNAMENTALES EN LA CIUDAD DE LOJA”**, previo a la obtención del grado de Ingeniera en Administración de Empresas, le solicito de la manera más delicada se digne dar respuesta a las siguientes preguntas, para lo cual preciso de su información veraz y confiable.

Marque con una X la respuesta correcta

1. ¿A su familia le gustan las plantas ornamentales?

SI ()

NO ()

2. ¿Utiliza plantas ornamentales para la decoración de su casa?

SI ()

NO ()

3. ¿Cuántas plantas ornamentales adquiere mensualmente para la decoración de su hogar?

1- 3 ()

4- 6 ()

7- 9 ()

Otros. _____

4. ¿De las plantas que se detalla a continuación escoja las que más adquiere?

Aretes (fuchsia) ()

Begonia big ()

Geranio ()

Clavel ()

Dalias enanas ()

Hortensias ()

Nueva guinea ()

Primaveras ()

Cactus ()

Palmas ()

Buganvillas ()

Calanchoes ()

Palmas ()

Pinos ()

Rosas ()

Ciclamen ()

Anturios ()

5. Al momento de escoger una planta. ¿por qué lo hace?

Por su precio ()

Por el color de la flor ()

Por el tamaño de la planta ()

6. ¿Cuál es el precio que paga por cada planta ornamental que adquiere?

\$ 0.50 a \$ 1.00 ()

\$ 2.00 a \$ 3.00 ()

\$ 4.00 a \$ 5.00 ()

\$ 6.00 a \$ 7.00 ()

\$ 8.00 a \$ 9.00 ()

7. ¿En qué lugar adquiere las plantas ornamentales?

Mercado ()

Local comercial ()

Vivero ()

8. ¿Si se implementara un vivero de plantas ornamentales en la ciudad de Loja, estaría dispuesto a adquirir nuestros productos?

SI ()

NO ()

9. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría conocer nuestros productos?

RADIO

• Radio Sociedad 99.3 fm ()

• Ecuasur 102.1 fm ()

• Satelital 100.9 fm ()

• Súper laser 104.9 fm ()

PRENSA ESCRITA

○ Diario La Hora ()

- Diario Crónica ()
- Diario Centinela ()
- Diario El Mercurio ()

TELEVISION

- UV Televisión ()
- Ecotel TV ()

REDES SOCIALES

- Facebook ()
- Twiter ()

10. ¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir al momento de adquirir una planta?

- Un descuento en las compras ()
- Una planta gratis ()

GRACIAS POR SU COLABORACION

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS OFERTANTES DE PLANTAS ORNAMENTALES

Estimado señor (a):

Con el objeto de determinar factibilidad de implementación de una empresa productora y comercializadora de plantas ornamentales en la ciudad de Loja, le solicito se digne dar respuesta a las siguientes preguntas, para lo cual preciso de su información veraz y confiable.

1. vende usted plantas ornamentales

SI ()

NO ()

2. ¿Cuántas plantas ornamentales vende mensualmente?

100 – 500 ()

501 – 1000 ()

1001 – 1500 ()

1501 – 2000 ()

Más de 2000 ()

3. ¿Cuál es la forma de pago por sus ventas?

Crédito ()

Contado ()

Mixto ()

4. ¿Qué tipo de plantas usted produce o comercializa en su negocio?

Aretes (pena pena) ()

Begonia big ()

Geranio ()

- Clavel ()
- Dalias enanas ()
- Hortensias ()
- Nueva guinea ()
- Primaveras ()

5. ¿precio promedio que usted vende una planta ornamental?

- 1- 2 dólares ()
- 3- 5 dólares ()
- 6- 8 dólares ()
- 7 -9 dólares ()

6. ¿Utiliza los medios de comunicación para dar a conocer su producto?

- SI ()
- NO ()

7. ¿Mediante qué medio de comunicación da a conocer su producto?

- Prensa ()
- Radio ()
- Televisión ()
- Redes sociales ()

8. ¿Qué canal de distribución utiliza para comercializar sus productos?

- Productor – consumidor final ()
- Productor – intermediario – consumidor final ()

GRACIAS POR SU COLABORACION

INDICE GENERAL

Contenido

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
a. TITULO.....	1
b. RESUMEN	2
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	7
Plantas ornamentales.....	7
Importancia.....	7
Tipos de plantas ornamentales	7
Beneficios de las plantas ornamentales	8
Propiedades físicas y químicas de las plantas.	9
Características y generalidades de las plantas ornamentales.....	10
Viveros	12
Abono orgánico	12
Abono mineral o fertilizantes	12
El compost.....	13
Turba.....	13
PROYECTO DE INVERSIÓN.....	13
e. MATERIALES Y MÉTODOS	31
MATERIALES.....	31
MÉTODOS	31

TÉCNICAS	32
f. RESULTADOS	36
RESULTADOS DE LAS ENCUESTA DIRIGIDA A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE LOJA.....	36
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE LOS VIVEROS DE PLANTAS ORNAMENTALES	49
g. DISCUSIÓN	57
ESTUDIO DE MERCADO	57
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	57
Demanda Potencial	57
Demanda Real	58
Demanda efectiva	59
ANALISIS DE LA OFERTA	60
Oferta Actual	60
Proyección De La Oferta	60
Balance Entre La Oferta Y La Demanda	61
Demanda insatisfecha	61
PLAN DE COMERCIALIZACIÓN	62
EL PRODUCTO	62
PRECIO.....	67
PLAZA.....	68
PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	69
ESTUDIO TÉCNICO	70
TAMAÑO	70
LOCALIZACIÓN	72
INGENIERIA DEL PROYECTO.....	75

DISTRIBUCIÓN FÍSICA DEL PROYECTO	84
ESTRUCTURA LEGAL Y ADMINISTRATIVA	87
BASE LEGAL	87
ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA	88
ORGANIGRAMAS.....	89
ESTUDIO FINANCIERO	99
Activos Fijos.	99
Activos Diferidos.....	104
Activos Circulantes.....	105
FINANCIAMIENTO.....	117
ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO.....	120
COSTOS UNITARIOS.....	120
PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO.....	121
Distribución de Costos.	122
DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	123
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	127
EVALUACIÓN FINANCIERA.....	127
h. CONCLUSIONES.....	137
i. RECOMENDACIONES	139
j. BIBLIOGRAFIA.....	140
k. ANEXOS.....	141
INDICE GENERAL	147