



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

**CARRERA DE ADMNISTRACION DE EMPRESAS**

**TÍTULO:**

**“Implementación de una Empresa dedicada a la comercialización de Flores en el Cantón Chaguarpamba Provincia de Loja”**

TESIS PREVIA A OPTAR EL GRADO  
DE INGENIERA COMERCIAL

**AUTORA:**

DANIELA BIVIANA CONZA ARMIJOS

**DIRECTOR DE TESIS:**

Ing. Manuel Pasaca Mora Mg. Sc.

Loja – Ecuador

2016

## CERTIFICACIÓN

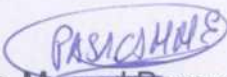
**Ing. Manuel Pasaca Mora Mg.Sc**

**DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS DE LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

### CERTIFICO:

Que, el presente trabajo de tesis previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial titulada: **“Implementación de una Empresa dedicada a la comercialización de Flores del Cantón Chaguarpamba, Provincia de Loja”**, de la autora Daniela Biviana Conza Armijos; ha sido dirigido, orientado y revisado de forma prolija tanto en su forma como en su contenido, bajo la correspondiente Dirección, de conformidad con los requerimientos institucionales, por cuanto autorizo su presentación, sustentación y defensa.

**Loja, Mayo del 2016**

  
Ing. Manuel Pasaca Mora Mg. Sc

**DIRECTOR DE TESIS**

## AUTORÍA

Yo, **Daniela Biviana Conza Armijos**, declaro ser la autora del presente trabajo de tesis; y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes Jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional- biblioteca virtual.

Autora: Daniela Biviana Conza Armijos

Firma:  .....

Cédula No. : 1104480775

Fecha: Loja, Junio del 2016.

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

Yo, **Daniela Biviana Conza Armijos** declaro ser autora de la tesis titulada "**Implementación de una Empresa dedicada a la comercialización de Flores del Cantón Chaguarpamba, Provincia de Loja**", como requisito para optar al grado de **INGENIERA COMERCIAL**; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 01 días del mes de Junio de dos mil dieciséis, firma el autor.

Firma: .....

Autor: Daniela Biviana Conza Armijos.

Cédula: 1104480775

Dirección: Ciudadela del Chofer la Banda

Correo Electrónico: danneb24@gmail.com

Teléfono: 072540490 Celular: 0968844393

DATOS COMPLEMENTARIOS.

Director de Tesis: Ing. Manuel Pasaca Mora. Mg. Sc.

Tribunal de Grado: Ing. Rocío Toral Tinitana. MAE

Ing. Carmen Cevallos Cueva. MAE

Ing. Talia Quizhpe Salazar MAE

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero expresar mis sinceros agradecimientos primeramente a Dios, a mi Divino niño Jesús y a la Virgen del Cisne por tenerme con vida y jamás faltarme en mis bendiciones.

A mi esposo por su apoyo y ayuda para culminar mi carrera, a mi pequeña hija quien es mi inspiración y motivación en todo momento. De igual manera quiero agradecer a mis padres y a un ser muy especial quien no lleva mi sangre pero siento en cada instante su apoyo Sr. Carlos Pineda Romero.

A mi director de tesis, Ing. Manuel Pasaca Mora por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia, oriento y asesoro la tesis para que pueda terminar mis estudios con éxito.

A los docente de esta prestigiosa Universidad U.N.L. por impartirme sus conocimientos durante mi vida universitaria. En especial al Ing. Manuel Pasaca Mora, así mismo a la Ing. Rocío Toral, por su apoyo colaboración, y de esta manera culminar y alcanzar mi meta propuesta.

**DANIELA BIVIANA CONZA ARMIJOS**

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente proyecto de manera especial a Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

De igual manera quiero dedicar todo el trabajo de manera muy especial al motor en mi vida mi esposo Lenin Pineda y a mi pequeña hija Anne Lisse Pineda , a mis padres Hoover Conza y Maritza Armijos, a mis hermanos, y a un ser muy especial que siempre está a mi lado el Sr. Carlos Pineda Romero quienes me han ofrecido sus consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos de desarrollo de la misma , quiero darles las gracias por formar parte en mi vida y por todo lo que me han brindado.

**DANIELA BIVIANA CONZA ARMIJOS**

**a. TITULO**

**“Implementación de una Empresa dedicada a la comercialización de Flores del Cantón Chaguarpamba, Provincia de Loja”**

## **b. RESUMEN**

El presente trabajo de investigación, consiste en la creación de una empresa dedicada a la comercialización de flores que cubra la demanda insatisfecha de este servicio en el sector Chaguarpamba, el mismo se titula: “Implementación de una Empresa dedicada a la comercialización de Flores del Cantón Chaguarpamba, Provincia de Loja.”

Esta idea nace del análisis al desarrollo económico del sector comercial y de servicios del cantón Chaguarpamba, identificando una oportunidad de negocio al detectar la falta de oferta de flores, para los diferentes eventos cotidianos de la población, que para satisfacer esta necesidad deben acudir a ciudades cercanas.

El Objetivo General fue “Elaborar el estudio de factibilidad para la implementación de una empresa dedicada a la Comercialización de Flores en el Cantón Chaguarpamba de la Provincia de Loja”.

El desarrollo del presente trabajo de investigación empieza con el estudio general de la población del Cantón Chaguarpamba, para la recopilación de datos, es decir se determina el tamaño de la muestra tomando en consideración los 1.141 habitantes del sector urbano; aplicando la fórmula se



obtiene como resultado 279 encuestas, mismas que se aplicaron a los habitantes del cantón Chaguarpamba.

Con los resultados obtenidos de las encuestas, se desarrolló el estudio de mercado, determinando de esta manera a los posibles demandantes.

La demanda potencial obtenida de la encuesta representa el 72.76%, la demanda real representa el 74.38% en arreglos florales y 25.62% en flores individuales; y, la demanda efectiva el 93,10% información que permite el desarrollo del proyecto de inversión.

Adicionalmente se realizó el análisis de la oferta obteniendo, que al no existir una empresa dedicada a la comercialización de flores la oferta es igual a cero, finalmente se determina la demanda insatisfecha existente en el Cantón Chaguarpamba.

Con la finalidad de realizar la comercialización de los productos del proyecto de inversión planteado, se realiza el análisis del marketing mix aplicando las cuatro P (Producto, Precio, Plaza, Promoción y Distribución.)

A través del estudio técnico se logró encontrar el lugar más factible y apropiado para la ubicación de la empresa, (Las instalaciones de la empresa “Anne Lisse Floristería” se encontrara ubicada en el Cantón Chaguarpamba en

las Calles 10 de Agosto y Envolvente), asimismo determinamos el tamaño de la empresa, permitiendo establecer la capacidad instalada y utilizada; se utilizara el 42,37% de la capacidad instalada.

Mediante el estudio legal y organizacional se determinó el tipo de compañía para la empresa, se optó por una compañía de responsabilidad limitada y en cuanto a la estructura organizacional de la compañía cuenta con: niveles jerárquicos, organigramas; estructural, funcional, posicional y manual de funciones de cada cargo establecido

En el estudio financiero se determinó todos los costos y gastos requeridos para el proyecto, el financiamiento para cubrir la inversión del proyecto es de \$12.896,25.

En cuanto al capital externo se realizara un préstamo de \$5.000 en el Banco Internacional, con una tasa de interés del 11.5% anual.

El costo total para el funcionamiento de la empresa, en el primer año es de \$58.060,20 y para el quinto año es de \$64.670,74 incluido los activos fijos, capital de trabajo y activos diferidos.

Los ingresos del proyecto de inversión para el primer año son de \$99.163,72 y para el quinto año son de \$111.507,19.

La empresa alcanza un punto de equilibrio con referencia a la capacidad instalada, en el primer año de 38.71% y en el quinto año el 37.27%.

La evaluación financiera a través de su análisis con los diferentes indicadores financieros nos ayudó a determinar la factibilidad del proyecto.

El flujo de caja mediante las entradas de efectivo menos las salidas de efectivo, nos da como saldo en caja para el primer año de \$24.774,65 y en el quinto año \$28.183,25, datos relevantes para tomar en cuenta la liquidez y decisiones que se tome dentro de la empresa.

De acuerdo al Valor Actual Neto, representa un valor mayor a cero con \$69.868,59.

Con la Tasa Interna de Retorno, se hizo una comparación entre la tasa de interés del Banco Internacional (11.50%), con el cálculo TIR de (197.70%); es decir supera el 100%, lo que significa que solo se tendrá ganancias.

Con el análisis del indicador Relación Beneficio Costo; se obtuvo como resultado que por cada dólar que se invierta, se tendrá una ganancia de 76 centavos.

Mediante el análisis de sensibilidad se puede establecer una medición de los factores que afectan el desarrollo del proyecto; la empresa puede incrementar

sus costos hasta el 55% y disminuir los ingresos hasta el 36% sin que afecte la sensibilidad de la misma.

Como conclusión del presente trabajo de investigación, sugiero la implementación y operación del proyecto debido a su factibilidad, puesto que se contó con todos los datos e información necesaria y se obtuvo resultados positivos, como se puede evidenciar el TIR nos da el 197.70%, por tanto es factible.

## **SUMMARY**

This research work is the creation of a company dedicated to the commercialization of flowers that cover the unmet demand for this service in the Chaguarpamba sector, it is entitled: "Implementation of a Company Dedicated to the Marketing of Flowers in Chaguarpamba Canton Province of Loja."

This idea comes from the analysis to the economic development of the commercial sector and services Chaguarpamba Canton, identifying a business opportunity to detect the lack of supply of flowers for different daily events of the population, to meet this need should go to cities nearby.

The general objective was "To prepare the feasibility study for the implementation of a company dedicated to the commercialization of Flores in the Chaguarpamba Canton of the Province of Loja." The development of this research work begins effected, with the overall study population Chaguarpamba Canton, for data collection, the sample size is determined taking into account the 1,141 inhabitants of the urban sector; Applying the formula is obtained as a result 279 surveys, same as applied to the inhabitants of the canton Chaguarpamba

With the results of the surveys, market research developed, thereby determining potential plaintiffs. The potential demand obtained from the survey

represents 72.76%, the actual demand represents 74.38% in floral arrangements and 25.62% in individual flowers; and effective demand the 93.10% information that allows the development of the investment project.

Additionally, the analysis of supply getting that in the absence of a company dedicated to the marketing of flowers supply is equal to zero, finally the existing unmet demand in Canton is determined Chaguarpamba was performed.

In order to make the marketing of products proposed project investment, marketing mix analysis using the four P is performed (Product, Price, Place, Promotion and Distribution.) Through the technical study it was possible to find the most feasible and appropriate for the location of the business place (facilities of the company "Anne Lisse Florist" is found located in Canton Chaguarpamba in the Streets 10 August and Surround), also we determine the size of the company, allowing to establish the capacity installed and used; 42.37% of the installed capacity is used. Through the legal and organizational study the type of company for the company was determined, it was decided by a limited liability company and as to the organizational structure of the company has: levels hierarchical, organizational charts; structural, functional, positional and manual functions of each office established all costs and expenses required for the project, funding was determined in the financial study to cover the investment of the project is \$ 12,896.25.

As for the foreign capital borrowed \$ 5,000 will be held at the International Bank, with an interest rate of 11.5% annually.

The total cost for the operation of the company, in the first year is \$ 58,060.20 and for the fifth year is \$ 64,670.74 including fixed assets, working capital and deferred assets.

Revenues of the investment project for the first year are \$ 99,163,72 and for the fifth year are \$111,507.19.

The company reaches a point of equilibrium with reference to the installed capacity in the first year of 38.71% and 37.27% the fifth year. The financial evaluation through analysis with different financial indicators helped to determine the feasibility of the project. The cash flow through cash inflows less cash outflows, gives us cash balance for the first year of \$ 24,774.65 and in the fifth year \$ 28,183,25 relevant to take into account the liquidity and take decisions within the enterprise data.

According to Net Present Value represents a value greater than zero with \$ 69,868.59.

With the internal rate of return, a comparison was made between the interest rate the Bank International (11.50%), with the IRR calculation (197.70%); that is over 100%, which means that only profits will.

With the analysis of the indicator Benefit Cost Ratio; It was obtained as a result that for every dollar invested, a profit of 76 cents will.

By sensitivity analysis can establish a measurement of the factors affecting the development of the project; the company can increase its costs up to 55% and decrease revenue to 36% without affecting the sensitivity of it.

In conclusion of this research, I suggest the implementation and operation of the project due to its feasibility, since it had all the data and information necessary and positive results were obtained, as can demonstrate the TIR gives us 197.70%, by both feasible.



### **c. INTRODUCCION**

Este proyecto pretende establecer una alternativa enfocada a la creación y desarrollo de una empresa que ofrezca el servicio de la comercialización de Flores tanto en Arreglo Floral como en Flores individuales, servirá para satisfacer la demanda existente en el cantón Chaguarpamba, lo que traerá consigo nuevas fuentes de trabajo permitiendo un progreso económico y social para el cantón.

Por ende se propone realizar la “Implementación de una Empresa dedicada a la Comercialización de Flores en el Cantón Chaguarpamba de la Provincia de Loja”

El contenido del documento es el siguiente:

**Título: “Implementación de una Empresa dedicada a la comercialización de Flores en el Cantón Chaguarpamba”.**

En el Resumen se hace referencia a la información relevante del proceso de investigación planteado.

Introducción se realiza el detalle de los pasos a seguir en el proceso de la elaboración del trabajo de Investigación.

La Metodología se utilizada en el presente trabajo es: el método científico y sus herramientas como el método deductivo, que facilito la revisión de literatura, análisis de las inversiones, organización de la empresa y elaboración de conclusiones y recomendaciones; método inductivo, permitió acceder a información de hechos particulares de cada persona encuestada y dar una conclusión de quienes pueden ser nuestros posibles demandantes; método estadístico, facilito la tabulación de las encuestas aplicada y finalmente utilizamos técnicas de estudio como la encuesta.

En la revisión de literatura, se detallan los contenidos conceptuales y datos históricos del cantón Chaguarpamba, conceptos de la comercialización de flores, clasificación de las flores y sus significados, así como los conceptos para la formulación de Proyectos de Inversión.

En los resultados (Tabulación y análisis de la encuesta), la encuesta fue dirigida a los habitantes del cantón Chaguarpamba.

Una vez realizado el análisis de los resultados se procede a realizar los siguientes estudios:

En el estudio de mercado, se determinó la demanda potencial obteniendo que 830 habitantes consumen flores y la demanda efectiva con 43.988.

En el estudio técnico se determinó la localización de la empresa, la misma que se encontrara en el cantón Chaguarpamba en las calles 10 de Agosto y Envolvente.

Se determinó el tamaño de la empresa, permitiendo establecer la capacidad instalada, siendo esta de 104.000, y, la capacidad utilizada de 44.044.; es decir se utiliza el 42,37% de la capacidad Instalada.

Dentro del Marketing, se determinó los gustos y preferencias enfocados al servicio y producto de Arreglos y Florales Individuales.

En el estudio legal se determinó el tipo de la compañía la misma que será de Responsabilidad Limitada, y, la estructura organizacional (Niveles jerárquicos, organigramas estructural, funcional y posicional, manual de funciones).

En el estudio financiero están, los costos y gastos requeridos para el proyecto, el monto total de la inversión es de \$12.896,25.

Los costos totales están divididos en Activos Fijos: maquinaria, equipo de computación, equipo de Oficina, muebles y enseres; Activos Diferidos: marca, patente, estudios preliminares, permisos de funcionamiento y conformación de la compañía, y en la inversión de capital de trabajo: materia prima, materiales indirectos, mano de obra directa, material de trabajo, arriendo y Agua potable.

Se realiza el cálculo del punto de equilibrio en referencia a la capacidad instalada, obteniendo para el primer año el 38.71% y para el quinto año el 37.27%.

En la evaluación financiera se realizó el cálculo de los indicadores como: Flujo de Caja obteniendo para el primer año \$24.774,65 dólares; Valor Actual Neto de \$69.868,59 dólares y la Tasa Interna de Retorno de 197.70%.

En el cálculo de la Relación Beneficio Costo; el resultado es que, por cada dólar invertido obtendremos una ganancia de 72 centavos; y el Periodo de Recuperación de capital es de 7 meses y 13 días.

Y por último el análisis de sensibilidad estableció una medición de factores que pueden afectar el desarrollo del proyecto; una vez empleado el análisis se concluye que la empresa puede incrementar sus costos hasta el 63 % y disminuir los ingresos hasta un 36 % sin que afecte a la rentabilidad de la misma.

Luego de haber realizado la investigación se determina conclusiones y recomendaciones en base a los resultados obtenidos.

Adicionalmente se recomienda realizar el plan propuesto de investigación; con el fin de generar ingresos y ganancias esperadas mediante una buena administración y excelente atención al cliente.

Y finalmente se elabora la bibliografía según: referencias bibliográficas como libros, enciclopedias, páginas web, utilizados para la recolección y apoyo de información, anexos y encuestas realizadas.

## **d.- REVISION DE LITERATURA**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **HISTORIA DE LA COMERCIALIZACION DE FLORES**

Los floricultores ecuatorianos han realizado grandes inversiones en tecnología moderna, eficaz y adecuada para el uso en sus fincas, obteniendo como resultado una producción de calidad, logrando consolidarse en los mercados internacionales, abriendo oportunidades para la exportación y consumo de las diversas flores y follajes tropicales. Hace más de 20 años se inició el sector florícola con fines de exportación, donde actualmente existen aproximadamente 50km<sup>2</sup> dedicados al cultivo de flores de los cuales: 74.8% son de flores permanentes y 25.2% de flores transitorias, lo que ha representado un significativo crecimiento en la región Sierra. Su producción se concentra en las provincias de: Pichincha, considerada como zona dedicada al cultivo con 66% del total de la producción, seguida de Cotopaxi con el 12.1%, Azuay 5.8%, Imbabura 5%, y el resto de provincias como Carchi, Chimborazo, Cañar, Loja con 6.6%. En lo que respecta a la Costa, el cultivo de flores tropicales se destaca en Guayas con el 4.4%. Las flores son el quinto producto de exportación no tradicional del país con US\$ 490' millones para el 2010, enfocado en sus grandes exportadores como Estados Unidos, Rusia, Holanda, Alemania, Canadá.

Anteriormente las flores eran consideradas un producto nuevo, con poca oferta mundial, pero a su vez con una demanda en constante crecimiento. En la actualidad es una de las actividades más realizadas en el país, debido a su diversificación de colores intensos y brillantes, variadas características y ventajas las hacen cada vez más competitivas y exclusivas en los mercados internacionales pues su duración rodea de 10 a 15 después del corte, existiendo la posibilidad de añadirles un preservante natural hecho con gotas de limón al agua.

Adicionalmente la variedad de Flores en el Ecuador hace posible que se creen Empresas que se dediquen a la comercialización de Flores, lo que apoya a los emprendedores del País.<sup>1</sup>

## **RESEÑA HISTORICA DEL CANTON CHAGUARPAMBA**

“Ubicado a 111Km. de Loja rodeado de paisajes hermosos guarda secretos ancestrales del paso de los Paltas por el territorio, lleno de historias y leyendas constituye el paso obligatorio a la Costa, especialmente a la provincia de El Oro.

Es un maravilloso paisaje de la geografía lojana con verdes y extensas llanuras en las que se puede disfrutar de un clima veraniego delicioso y de una gastronomía exquisita que deleita el paladar de los viajeros que hallan aquí el

---

<sup>1</sup>ENCICLOPEDIA LIBRE “Infompyme” <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/1164/>

lugar ideal para descansar, ya que debemos mencionar que Chaguarpamba se encuentra ubicado al margen de la carretera principal hacia la Costa.<sup>2</sup>

## FLORES

### GRAFICO No. 1



“Desde la segunda mitad de la década de los ochenta, la producción de flores ha crecido a un ritmo acelerado, hasta convertir al Ecuador en el segundo exportador de Sudamérica, detrás de Colombia”<sup>3</sup>.

Los mayores centros de producción de flores (especialmente de rosas) están ubicados en las cercanías de la capital (Tumbaco, Cayambe, El Quinche), en sitios que alcanzan los 2 000 metros sobre el nivel del mar, donde la iluminación del sol es mayor (por la zona ecuatorial) y la temperatura es estable durante todo el año, condiciones que mejoran la calidad y belleza del producto.

<sup>2</sup> VIAJANDOX : <http://www.viajandox.com/loja/chaguarpamba-historia.htm>

<sup>3</sup> REPOSITORIO.USF.edu/ <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/revista-febrero-2005>



No obstante, también se cultivan en Cotopaxi, Guayas, Los Ríos, Manabí, Esmeraldas, El Oro y Amazonía.

Desde tiempos remotos el hombre ha utilizado las flores para expresar sus sentimientos. Por esta razón, las vemos presentes en las tristezas, en las alegrías, en el amor y en el desamor.

## **SIGNIFICADO DE LAS FLORES**

- **Las Rosas:**

**Rojas:** Expresan amor y pasión, quizás por esta razón son las preferidas por los enamorados.

**Rosadas:** Están ligadas a la felicidad y al crecimiento espiritual.

**Blancas:** Además de ser elegantes y sobrias, se asocian con la pureza e inocencia.

**Amarillas:** se relacionan con la envidia y los celos.

**Amapola:** sueño.

**Azalea:** fragilidad y pasión.

**Azucena:** inocencia.

**Clavel rosado:** recordación y apego.

**Clavel rojo:** enamoramiento.

**Clavel blanco:** inocencia.

**Clavel amarillo:** desdén.

**Crisantemo:** verdad.

**Narciso:** egoísmo.

**Orquídea:** belleza.

**Tulipán:** respeto y fidelidad.

**Espiga de trigo:** riqueza.

**Hortensia:** frialdad.

**Girasol:** opinión voluble.

**Jasmín:** sensualidad.

**Margarita:** pensamiento.

**Nardo:** citas

**Hojas de Laurel:** Símbolo de triunfo y victoria.

**Gladiolos:** Símbolo elegante de la solemnidad y tradicionalmente en Chile es la flor que trae buena ventura a los hogares en Navidad y Año Nuevo.

**Crisantemo:** Flor que representa la sobriedad y la seriedad ceremonial.

**Girasol:** Alegría infantil.

## **TIPOS DE FLORES:**

### **SEGÚN LA UTILIZACIÓN QUE EL USUARIO HAGA DE LA FLOR.**

Flor Principal: Son las flores predominantes en cualquier arreglo tales como:

**Gladiolo:** El gladiolo es una de las flores más bellas que se pueden cultivar en un jardín.

**Rosa:** La rosa era considerada como símbolo de belleza por babilonios, sirios, egipcios, romanos y griegos.

Las primeras rosas cultivadas eran de floración estival, hasta que posteriores trabajos de selección y mejora realizados en oriente sobre algunas especies.

**Crisantemo:** De origen asiático, pero plenamente extendido por todo el mundo, el crisantemo es una flor hermosa y agradecida, cargada de simbolismo. Los crisantemos ofrecen numerosas variedades aptas para todos los gustos.

**Relleno:** Se denomina relleno a las flores que por su colorido, calidad, volumen, apertura sirven para decorar o hacer sobresalir otras flores, tales como: Gypsogila, Áster, Pompón, Estaticé, Ornitógala, etc.

**Acompañante:** Son algunos follajes como: helecho cuero, helecho peine, trefern, hoja de naranjo, hoja de eucalipto, pasto, etc.

## **SEGÚN EL TRATAMIENTO.**

Las flores por ser productos perecederos deben tratarse física, química y mecánicamente para su conservación, por lo tanto se debe conocer claramente cuál es el tratamiento indicado para conservar mejor cada tipo de flor.

**Sensibles al Etileno:** Uno de los principales problemas para la conservación de las flores es la producción de etileno. Estas flores deben ser tratadas con productos que inhiben la formación del etileno, la mayoría basados en

derivados de la plata, denominados solución de carga. Las principales flores en esta clasificación son: Clavel, Miniclavel, Gipsophila, Delfiniun, Liliun.

**Sensibles a la temperatura:** No todas las flores pueden conservarse o alargar su vida en condiciones de frío, por lo tanto es importante conocer cuáles son las temperaturas mínimas para lograr la conservación necesaria.

**Sensibles a la humedad:** Una gran cantidad de flores son susceptibles a ser afectadas por las altas humedades relativas, por lo cual deben protegerse usando fungicidas para obtener buenos resultados.

## **SEGÚN EL EMPAQUE.**

Las flores también pueden clasificarse de acuerdo a su tipo de empaque.

**Flores enteras:** Cuando se empaican por flor sólida, es decir, Rosas o Claveles, Astromelias, etc.

**Combos:** Se denominan Combos cuando se mezclan flores enteras en una caja.

**Bouquet - Bonches:** Cuando se mezclan en un ramo varios tipos de flor.

## **MARCO CONCEPTUAL**

### **PROYECTOS DE INVERSION**

#### **DEFINICIÓN**

“Es una propuesta de acción técnico, económica para resolver una necesidad, utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Además es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que la apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias”.<sup>4</sup>

### **CONTENIDO DEL PROYECTO**

#### **ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado tiene por objeto un diagnóstico de los principales factores que inciden sobre el producto del mercado esto es precio, calidad canales de comercialización, publicidad, plaza promoción , etc., todo esto nos permitirá el posicionamiento del producto en su fase de introducción en el mercado.

---

<sup>4</sup> Nassir Sapag Chain, Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación, Pearson Education of Mexico, Mexico 2007 pag.11

## INFORMACION BASE

La constituyen los resultados provenientes de fuentes primarias y que han sido recogidos mediante diferentes instrumentos de investigación (encuestas, entrevistas, guías de observación) y con diferentes técnicas (muestreo, constatación física, observación, etc.)

### 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 número de encuestas siempre requerirá la utilización de mayor tiempo y recursos.<sup>5</sup>

Para calcular el tamaño de la muestra se deben tomar en cuentas algunas de sus propiedades y el error máximo que se permitirá en los resultados, se puede emplear la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot P \cdot Q}{e^2(N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

En donde:

**n**= tamaño de la muestra

**Z**= nivel de confianza (1,96)

---

<sup>5</sup> Manuel Enrique Pasaca Mora, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Tebaida Alta Loja-Ecuador, 2004, pág. 38-39

**N=** población urbana

**P=** probabilidad de éxito (0,50)

**Q=** probabilidad de fracaso (0,50)

**e = 5 → 0,05** Margen de error.

El tamaño de la muestra se determinó a través del segmento de familias de 285 por 4 miembros con un total de 1.141 habitantes en el cantón Chaguarpamba, de los cuales se obtuvieron 279 encuestas a aplicar distribuidas por los habitantes del cantón

### **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.<sup>6</sup>

El producto principal de la empresa serán los arreglos florales y flores individuales.

### **PRODUCTO SECUNDARIO**

Aquí se describe a los productos que se obtienen con los residuos de materia prima y cuya producción esta sujeta a que el proceso lo permita, un proyecto no necesariamente puede obtener productos secundarios.

---

<sup>6</sup> Manuel Enrique Pasaca Mora, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja-Ecuador, 2004, pág. 42-43

## **PRODUCTOS SUSTITUTOS**

En esta parte debe 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 productos 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

## **MERCADO DEMANDANTE**

En esta parte debe enfocarse claramente quienes serán los consumidores o usuarios del producto, para ello es importante identificar las características comunes entre ellos mediante una adecuada segmentación del mercado en función de sexo, edad, ingresos, residencia, educación, etc.

## **ANALISIS DE LA DEMANDA**

Es un estudio que permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del producto, se analiza el mercado a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto.<sup>7</sup>

En un proyecto puede suceder que la demanda este cubierta en función de la cantidad, no así en cuanto a la calidad o el precio, por lo tanto seguirá

---

<sup>7</sup> Manuel Enrique Pasaca Mora, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversion,Loja-Ecuador,2004, pag.44-45



existiendo la necesidad y por consiguiente la oportunidad para un nuevo proyecto.

**Demanda Potencial.-** está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto y mercado. Ej. El ser humano para el consumo de carne.

**Demanda Real.-** está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto en el mercado. Ej. Los seres humanos que consumen carne, se descartan los vegetarianos.

**Demanda Efectiva.-** la cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo. Ej. Las personas que efectivamente pueden consumir

## **ESTUDIO DE LA OFERTA**

La oferta es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en un momento dado a un precio determinado.

Para determinar las cantidades o volúmenes de la oferta existente o para proyectarla se puede utilizar los mismos métodos utilizados para el estudio de la demanda.

## **BALANCE DEMANDA – OFERTA**

A diferencia de demanda – oferta siempre que la demanda sea mayor a la oferta, se la puede llamar demanda potencial insatisfecha y su valor será la base para la mayoría de las determinaciones que se hagan a lo largo del estudio de factibilidad.

## **DEMANDA INSATISFESCHA**

Se llama demanda insatisfecha a aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que pueda ser cubierta al menos en parte por el proyecto dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta.

## **COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO**

La comercialización es un proceso que hace posible que el productor haga llegar el bien o servicio proveniente de su unidad productiva al consumidor o usuario, en las condiciones óptimas de lugar y tiempo.

Es importante conocer que para la comercialización se utilizan los canales de distribución los cuales están concebidos como “el camino que siguen los productos al pasar de manos del productor al consumidor o usuario final , y en función del cual se puede incrementar su valor”.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Manuel Enrique Pasaca Mora, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja-Ecuador, 2004, pág. 49-50

## **ESTUDIO TECNICO**

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 LOCALIZACION**

### **TAMAÑO**

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

Para determinar adecuadamente el tamaño de la planta se debe considerar aspectos fundamentales como: demanda existente, la capacidad a instalar, la capacidad a utilizar, el abastecimiento de materia prima, la tecnología disponible, la necesidad de la mano de obra, etc.

### **Capacidad Instalada**

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el periodo de vida de la empresa.

Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo.

### **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 la demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado.

En proyectos nuevos ésta normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa ésta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.

### **Capacidad Financiera**

Determinar la capacidad para financiar la inversión sea con capital propio o mediante crédito, para ello es de vital importancia el conocer el mercado financiero.

### **Capacidad Administrativa**

Al igual que en el campo financiero , debe tenerse claro el panorama a si para la operación de la nueva unidad productiva se cuenta o se puede conseguir fácilmente el Talento Humano que haga posible el funcionamiento eficiente de la misma, ello implica el conocimiento claro de la actividad en la que se quiere emprender.

## **Localización**

Significa ubicar geográficamente el lugar en el que se implementara la nueva unidad productiva, para lo cual debe analizarse ciertos aspectos que son fundamentales y constituyen la razón de su ubicación; estos factores no son solamente los económicos sino también aquellos relacionados con el entorno empresarial y de mercado.

### **Micro localización**

Se indica el lugar exacto en el cual se implementará la empresa dentro del mercado.

### **Macro localización**

Tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional, nacional e internacional. Para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos.

### **Factores de Localización**

Constituyen todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos abastecimiento de materia prima, vías de comunicación, disponibilidad de mano de obra, servicios básicos, fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el producto.

## **INGENIERÍA DEL PROYECTO**

Tiene como función el acoplar los recursos físicos para los requerimientos ópticos de producción.<sup>9</sup>

### **Componente Tecnológico**

Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer.

### **Infraestructura Física**

Se relaciona exclusivamente con la parte física de la empresa, se determinan las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativo.

### **Distribución en Planta**

Consiste en la distribución del área física así como de la maquinaria y equipo, debe brindar las condiciones óptimas de trabajo, haciendo más económica la operación de la planta, cuidando además las condiciones de seguridad industrial para el trabajador.

---

<sup>9</sup> Manuel Enrique Pasaca Mora, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja-Ecuador, 2004, pag. 55

### **Proceso de Producción**

Describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generara el servicio, es importante indicar cada una de las fases del proceso aunque no al detalle.

### **Flujograma de Procesos**

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.

## **DISEÑO ORGANIZACIONAL**

### **Estructura Organizativa**

**a. Base Legal.-** Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por ley, entre ello tenemos:

**Acta Constitutiva:** Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

**Razón Social:** Nombre bajo el cual la empresa operara, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la ley.

**Domicilio:** Deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicara en caso de requerimiento los clientes u otra persona natural o jurídica.

**Objeto de la Sociedad:** Al constituir una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea producir o generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá actividad,

**Capital Social:** Debe indicarse cuál es el monto del capital con que indica sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.

**Tiempo de Duración:** Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para que tiempo o plazo operara.

**Administradores:** Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada a un determinado número de personas o una persona que será quien responda por las acciones de la misma.

**b. 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**

Esto se encuentra definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la ley de Compañías en cuanto a la administración, más las que son



propias de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles

1. **Nivel Legislativo- Directivo:** Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operara, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomaran el nombre de Junta General de Socios, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se haya constituido.
2. **Nivel Ejecutivo:** Este nivel está conformado por el Gerente-Administrador, el cual será nombrado por el nivel Legislativo- Directivo y será 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.
4. **Nivel de Apoyo:** Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con las actividades administrativas de la empresa.
5. **Nivel Operativo:** Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.

## **Organigramas**

Es la representación gráfica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría. <sup>10</sup>

- **Organigrama estructural.-** Representa el esquema básico de una organización lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes, es decir, sus unidades administrativas, la relación de dependencia que existe entre ellas, permitiendo apreciar la organización de la empresa como un todo.
- **Organigrama Funcional.-** es una modalidad del estructural y consiste en representar gráficamente las funciones principales básicas de una unidad administrativa. Al detallar las funciones se inicia por las más importantes y luego se registran aquellas de menor trascendencia, se determina que es lo que se hace.
- **Organigrama de Posición.-** sirve para representar la distribución del personal en las diferentes unidades administrativas, se indica el número de cargos, la denominación del puesto y clasificación, se puede incluir remuneración y aun el nombre del empleado.

---

<sup>10</sup> Manuel Enrique Pasaca Mora, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja-Ecuador, 2004, pág. 58-59

## **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 normatividad interna y sus regulaciones son de competencia de los inversionistas establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

### **Inversiones y Financiamiento**

#### **Inversiones**

Se refiere a las erogaciones que ocurren o se presentan en la fase pre-operativo y operativo de la vida de un proyecto y representan desembolso de efectivo para la adquisición de activos como son: edificios, maquinas, terrenos, para gastos de constitución y para capital de trabajo, etc.

##### **a. Inversiones en Activos Fijos**

Representan las inversiones que se realizan en bienes tangibles que se utilizan en el proceso productivo como son: terrenos, obras físicas, equipamiento de la planta, etc.

**Maquinaria.-** aquí agrupamos los valores correspondientes a las erogaciones para dotar a la planta de la tecnología necesaria para efectuar el proceso productivo.

**Equipo de Computación.-** agrupamos los valores correspondientes al equipo de computación a utilizar en la empresa.

**Equipo de oficina.-** se incluyen en el rubro todos los valores correspondientes al equipo técnico que hará posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente.

**Muebles y Enseres.-** comprende todos los bienes que se necesitan para la adecuación de cada una de las oficinas de acuerdo con la función para la que fueron diseñadas.

#### **b. Inversiones en Activos Diferidos**

Bajo esta denominación se agrupan los valores que corresponden a los costos ocasionados en la fase de formulación e implementación del proyecto, antes de entrar en operación, tales como: Patentes, permisos de funcionamiento, gastos de conformación de la compañía.<sup>11</sup>

#### **c. Capital de Trabajo**

Se designa a los valores en que se debe incurrir para dotar a la empresa de todos los componentes que hagan posible laborar normalmente durante un periodo de tiempo establecido, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas.

---

<sup>11</sup> Manuel Pasaca Mora, Formulación y evaluación de proyectos de inversión pág. 64-68

Tomando en consideración costos primos, materia prima directa, materiales directos, mano de obra directa, material de trabajo, arriendo, servicios básicos, etc.

## **Financiamiento**

Una vez conocido el monto de la inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento, para ello se tiene dos fuente. Fuente Interna y Fuente Externa.

- Fuente interna, constituida por el aporte de los socios.
- Fuente externa, constituida normalmente por las entidades financieras estatales y privadas.

## **ANALISIS DE COSTO**

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**

Están dados por los valores que fue necesario incurrir para la obtención de una unidad de costo, se incorporan en el producto y quedan capitalizados en los inventarios hasta que se vendan los productos. El costo esta dado en base a

una "unidad de costo" que es el factor que permite medir la producción de bienes y servicios y puede estar determinada por cajas, lotes, juegos, etc

**Elementos del costo.**- los costos de producción se dividen en tres grupos que son:

- Materiales directos
- Mano de obra directa
- Costos generales de fabricación

Estos costos están calculados en base a un programa de producción determinado, tomando en cuenta los factores técnicos, humanos y materiales, entre los elementos que conforman el costo de producción tenemos:

### **Costo Primo**

**Materia Prima.**- para la elaboración de un producto se combinan diferentes materiales, los mismos que quedan formando parte integral del producto como es el caso de la materia prima y otros materiales que integran físicamente el producto. Para la transformación

**Mano de Obra Directa.**- para la transformación de la materia prima en producto elaborado se necesita el trabajo del ser humano al cual la empresa debe pagar una remuneración rubro está conformado por quienes intervienen directamente en la fabricación o generación de un bien o servicio.

## **Costos Generales de Fabricación**

se denomina costos por cuanto al igual que la materia prima como la mano de obra, se capitalizan al inventario de productos terminados, representan todos aquellos valores indirectos que no se pueden cargar a unidades de costo o trabajo especial, dichos valores provienen generalmente de:

- **Materiales indirectos**

Comprende lubricantes para maquinas, mantenimiento, envases, material de empaque , etc., es decir todos aquellos que integran el proceso pero que no pueden medirse con exactitud cuánto corresponde a cada unidad de producto determinado.

- **Mano de obra indirecta**

Comprende personal de aseo, vigilancia, mantenimiento, supervisión de fábrica, etc

Servicios básicos.- agua, luz teléfono, internet, etc., arrendamiento de planta, equipos, depreciaciones y mantenimiento.

### **b. Costo de Operación**

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

**Gastos de Administración.-** son los gastos necesarios para desarrollar las labores administrativas de la empresa entre estos tenemos: remuneraciones, suministros de oficina, servicios básicos, depreciación de activos de oficina, seguros alquileres, etc.

**Gastos Financieros.-** se incluyen bajo este rubro los valores correspondientes al pago de los intereses y otros rubros ocasionados por la utilización del dinero proporcionado en calidad de préstamo, comisiones bancarias, etc.

**Gastos de ventas.-** bajo este rubro se incluyen los valores correspondientes al pago por concepto de actividades que se realizan para asegurar la venta del producto, entre estos tenemos : propaganda, promoción , comisión a vendedores, transporte, carga, descarga, arriendo, etc..

**Otros Gastos.-** es importante tomar en cuenta que en caso de obtener un crédito que financie la inversión, el plazo para los que son otorgados los mismos son siempre inferiores al horizonte del proyecto, por lo tanto es indispensable que se preserve la forma de amortizar la deuda sin depender del flujo de caja ya que no puede tenerse la certeza de obtener siempre flujos positivos durante la etapa de operación.

### **c. La depreciación y la Obsolescencia**

La utilización normal de los activos durante la etapa de operación de la empresa hace que los mismos sufran desgaste o pérdida vigencia y por lo



mismo pierdan sus características de funcionalidad y operatividad, esto hace que deba preverse el remplazo de los mismos una vez que su utilización deje de ser económicamente conveniente para los intereses de la empresa.

**Depreciación en línea recta.-** este método consiste en tomar el valor total del activo y de él restar un valor que se espera obtener en el mercado al final de su vida útil, este valor se conoce como residual o de rescate, luego al saldo se divide proporcionalmente para el periodo de vida del activo.<sup>12</sup>

$$\text{Depreciación anual} = \frac{(\text{Valor del activo} - \text{Valor Residual})}{(\text{Años de vida útil del activo})}$$

#### **d. COSTO TOTAL DE PRODUCCION**

La determinación del costo, constituye la base para el análisis económico del proyecto, su valor incide directamente en la rentabilidad y para su cálculo se consideran ciertos elementos entre los que tenemos: el costo de fabricación, los gastos administrativos, gastos de fabricación, gastos financieros, los gastos de ventas y otros gastos en nuestro caso tenemos:<sup>13</sup>

$$\text{CP} = \text{CF} + \text{G. ADM} + \text{G. FIN} + \text{G. V} + \text{O. G}$$

CP= Costo de producción.

CF= Costo de Fabricación

---

<sup>12</sup> Manuel Enrique Pasaca Mora, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja-Ecuador, 2004, pag. 73

<sup>13</sup> Manuel Enrique Pasaca Mora, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja-Ecuador, 2004, pag. 74-75

G. ADM= Gastos administrativos

G.FIN =Gastos Financieros

G.V= Gastos de ventas

O.G= otros gastos

### **e. COSTO UNITARIO DE PRODUCCION**

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario, para ello se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el periodo, en este caso tenemos:

$$CUP = \frac{CTP}{NUP}$$

CUP= Costo unitario de producción

CTP= Costo total de producción

NUP= Número de unidades producidas

## **ESTABLECIMIENTO DE INGRESOS**

### **a. Determinación del precio de venta**

Para establecer el precio de venta, se debe considerar siempre como base el costo total de producción, sobre el cual se adicionara un margen de utilidad, para ellos existen dos métodos:<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Manuel Enrique Pasaca Mora, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja-Ecuador, 2004, pág. 76-77

**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.

$$\text{PVP} = \text{CT} + \text{MU}$$

### **CLASIFICACION 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 solo 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 PERDIDAS 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.

## **DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

Este método permite combinar los diferentes factores determinantes de las posibles utilidades o pérdidas a diferentes niveles de operación, por lo cual se constituye en una herramienta adecuada para la toma de decisiones.<sup>15</sup>

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

1. Conocer el efecto que causa el cambio en la capacidad de producción.
2. Coordinar las operaciones de los departamentos de producción y mercadotecnia.
3. Analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variables.

El punto de equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos:

---

<sup>15</sup> Manuel Enrique Pasaca Mora, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja-Ecuador, 2004, pag. 81-82

**a. En función de las ventas.-** se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que el genera, se calcula la siguiente formula:

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT/VT)}$$

En donde:

**PE**= Punto de equilibrio

**CFT**= Costo fijo total

**1**= Constante matemática

**CVT**= Costo variable total

**VT**= Ventas totales

#### **b. EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

Se basa en la capacidad de producción y determina la cantidad mínima a producir para que con su venta se cubran los gastos.

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

#### **c. EN FUNCION DE LA PRODUCCION**

Se basa en el volumen de producción y determina la cantidad mínima a producir para que con su venta se cubran los gastos.

$$PE = \frac{CFT}{PVu - Cvu}$$

$$CVu = \frac{CVT}{No. Unid. Producidas}$$

**PVu**= precio de venta unitario

**CVu**= costo variable unitario

## **REPRESENTACION GRAFICA**

Consiste en representar gráficamente las curvas de costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano.

## **EVALUACION DE PROYECTOS**

La evaluación consiste en una serie de cálculos para medir la eficacia, eficiencia, economía, objetividad e impacto del proyecto, sobre la fase del planteamiento de objetivos claros y definidos. Los objetivos sobre los cuales se debe evaluar el proyecto pueden ser: el financiero, el económico, el social y el ambiental; estas evaluaciones constituyen la evaluación ex ante<sup>16</sup>.

## **EVALUACION FINANCIERA**

Esta evaluación busca analizar el retorno financiero o rentabilidad que puede generar para cada uno de los inversionistas del proyecto es decir consiste en decidir si el proyecto es factible o no, combinando operaciones matemáticas a fin de obtener coeficiente de evaluación.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> Manuel Enrique Pasaca Mora, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja-Ecuador, 2004, pag. 86-87

<sup>17</sup> Manuel Enrique Pasaca Mora, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja-Ecuador, 2004, pag. 88

## **Flujo de Caja**

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos.

La proyección del flujo de caja es la base fundamental para la evaluación del proyecto, la información clave para esta proyección está en el cálculo de los beneficios esperados, los estudios de mercado y técnico, en los cuales se realiza la asignación de los recursos necesarios para el funcionamiento eficiente de cada área así como se cuantifica los costos que ello demanda.

## **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:

Si el **VAN** es positivo se puede aceptar el proyecto, ello significa que el valor de la empresa aumentara.

Si el **VAN** es negativo se rechaza la inversión ya que ello indica que la inversión perderá su valor en el tiempo.

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.

Para calcular en **VAN** de un proyecto se procede de la siguiente manera:

$$VANP = \sum VAN DE 1 a 5 - INVERSION$$

### **TASA INTERNA DE RETORNO**

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.

Utilizando la TIR como criterio para la toma de decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente.

Si la **TIR** es mayor que el costo de oportunidad o de capital se acepta el proyecto.

Si la **TIR** es igual que el costo de oportunidad o de capital, la realización de la inversión es criterio de inversionista.

Si la **TIR** menor que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.



Para calcular la **TASA INTERNA DE RETORNO** se aplica la siguiente formula:

$$TIR = T_m + DT \frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN TM}$$

En donde:

TIR= Tasa interna de retorno

T<sub>m</sub>= Tasa menor de descuento para la actualización

DT= Diferencia de tasas de descuento para la actualización

VAN T<sub>m</sub>= valor actual a la tasa menor

VAN T<sub>M</sub> = valor actual a la tasa mayor.

## **ANALISIS DE LA SENSIBILIDAD**

Es aquel que determina la fortaleza financiera o solidez del proyecto. Mide hasta qué punto afecta los incrementos en los egresos y las disminuciones en los ingresos. Cuando en un proyecto afectan estas variaciones es sensible el proyecto. Cuando se dan condiciones viceversa no es sensible el proyecto.

### **a. Análisis de sensibilidad con incremento en costos**

- Se obtienen los nuevos flujos de caja por efectos de incremento en costos.
- Para encontrar el porcentaje de incremento se procede a realizar un juego de búsqueda de valores de soporte máximo, para ello es

importante trabajar con tasas que permitan obtener valores o flujos positivos.

- Una vez que se haya obtenido los flujos positivos, se procede de la siguiente manera:

**Se obtiene la Nueva Tasa Interna de Retorno N.TIR.-** el proyecto soportara los cambios en ingresos y costos en un porcentaje que permita obtener una TIR igual o mayor al costo de oportunidad o al costo del capital, caso contrario el proyecto es sensible o no rentable.

**Se encuentra la tasa Interna de Retorno Resultante TIR. R**

Para ello se resta de la TIR Original TIR.O la nueva TIR

$$TIR = TIR.O - N.TIR$$

**Se calcula el porcentaje de variación (% V)**

Para ello se divide la TIR. Resultante para la TIR Original y al valor resultante se lo multiplica por 100.

$$\%V = (TIR.R / TIR.O) * 100$$

**Se calcula el valor de la Sensibilidad S**

Para ello al porcentaje de variación se lo divide para la nueva TIR

$$S = (\%V / N.TIR)$$

### **b.- Análisis de sensibilidad para la disminución en ingresos**

**Se obtiene la Nueva Tasa Interna de Retorno N.TIR.-** el proyecto soportara los cambios en ingresos y costos en un porcentaje que permita obtener una TIR igual o mayor al costo de oportunidad o al costo del capital, caso contrario el proyecto es sensible o no rentable.

### **Se encuentra la tasa Interna de Retorno Resultante TIR. R**

Para ello se resta de la TIR Original TIR.O la nueva TIR

$$TIR = TIR.O - N.TIR$$

### **Se calcula el porcentaje de variación (% V)**

Para ello se divide la TIR. Resultante para la TIR Original y al valor resultante se lo multiplica por 100.

$$\%V = (TIR.R / TIR.O) * 100$$

### **Se calcula el valor de la Sensibilidad S**

Para ello al porcentaje de variación se lo divide para la nueva TIR

$$S = (\%V / N.TIR)$$

### **RELACION 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

Para encontrar la relación beneficio costo utilizamos la siguiente formula:

$$RBC = \left( \frac{\Sigma \text{Ingresos Actualizados}}{\Sigma \text{Costos Actualizados}} \right) - 1$$

### **PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL**

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

$$\text{PRC} = \text{Año que Supera Inversión} + \frac{\text{Inversión- Sumatoria Primeros Flujos}}{\text{Flujo Neto del año que supera inversión}}$$

## **e. MATERIALES Y METODOS**

Enunciamos aquellos materiales, métodos y técnicas utilizados en la presente investigación:

### **MATERIALES**

#### **CUADRO No. 1 MATERIALES**

MATERIAL BIBLIOGRÁFICO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tesis.</li><li>• Libros.</li><li>• Periódicos.</li></ul>
MATERIALES DE OFICINA	<ul style="list-style-type: none"><li>• Esfero</li><li>• Lápiz</li><li>• Hojas de papel bond A4</li><li>• Calculadora</li></ul>

#### **CUADRO No. 2 EQUIPOS**

EQUIPO DE COMPUTACION	<ul style="list-style-type: none"><li>• Computadora</li><li>• Impresora</li><li>• Flash memory</li><li>• Scanner</li><li>• Internet.</li></ul>
-----------------------	--

## MÉTODOS

- **Método Deductivo.-** se utilizó en la revisión de la literatura, análisis de las inversiones, financiamiento, organización de la empresa y en la elaboración de conclusiones y recomendaciones.
- **Método Inductivo.-** permitió acceder a información de hechos particulares de cada persona encuestada y dar una conclusión de quienes pueden ser nuestros posibles demandantes.
- **Método Estadístico.-** se utilizó en la tabulación de los resultados de las encuestas aplicadas.

## TÉCNICAS

Entre las Técnicas de investigación que permitieron obtener información necesaria para el desarrollo del proyecto tenemos:

- **Observación directa.-** Permitió observar el entorno de mercado objetivo.
- **Encuesta.-** se utilizó para la recolección de datos, la misma que fue aplicada a los habitantes del cantón Chaguarpamba y de esta manera se pudo determinar los gustos y preferencias que tienen los diferentes usuarios o potenciales demandantes.
- **Tamaño de la muestra**

$$n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot P \cdot Q}{e^2(N-1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

**n**= tamaño de la muestra

**Z**= nivel de confianza (1,96)

**N**= población urbana del Cantón Chaguarpamba 1.090 habitantes

**P**= probabilidad de éxito (0,50)

**Q**= probabilidad de fracaso (0,50)

**e** = 5 → 0,05 Margen de error.

**Desarrollo de La fórmula:**

$$n = \frac{(1,96)^2(1.090)(0,50)(0,50)}{(0,05)^2(1.090 - 1) + (1,96)^2(0,50)(0,50)}$$
$$n = \frac{(3,84)(1.090)(0,25)}{(0,0025)(1.089) + (3,84)(0,25)} = \frac{1.046,40}{3.6825} = 279 \text{ encuestas.}$$

Para determinar el tamaño de la muestra, se obtuvo información del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) en su último estudio del 2010, la población urbana del cantón Chaguarpamba está en 1.090 habitantes que dividido para 4 miembros promedio de familias, tenemos 273 familias, su tasa de crecimiento es del 1,16% , una vez desarrollada la fórmula se obtuvo como resultado 279 encuestas, encuestas que se aplicó a las familias del cantón y de esta manera se recopiló información que sirvió para la culminación del presente proyecto.

## f. RESULTADOS

Resultados del instrumento de Investigación, aplicado a las familias del cantón de Chaguarpamba.

### TABULACION E INTERPRETACION DE ENCUESTA APLICADA A LOS CLIENTES

1. ¿Cuál es su nivel de ingreso económico mensual. ?

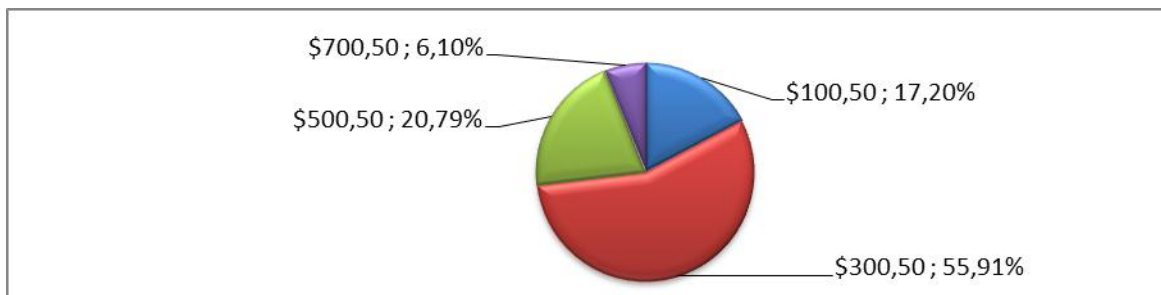
**CUADRO No. 3 INGRESO MENSUAL DE LAS FAMILIAS DEL CANTON  
CHAGUARPAMBA**

ALTERNATIVA	F	Xm	F (Xm)	%	SUELDO PROMEDIO MENSUAL
1,00 - 200 \$	48	\$ 100,50	\$ 4,82	17.20%	$X = \frac{\sum F / X_m}{N}$ $X = \frac{92.639.5}{279}$ $X = \$332,04$
201 - 400 \$	156	\$ 300,50	\$ 46,88	55.91 %	
401 - 600 \$	58	\$ 500,50	\$ 29,03	20.79 %	
601 y +	17	\$ 700,50	11.908,50	6.10%	
<b>TOTAL</b>	<b>279</b>	<b>\$ 1.602</b>	<b>\$ 92.639,50</b>	<b>100%</b>	

FUENTE: Encuestas

ELABORACION: La Autora

**GRAFICO No. 2 INGRESO MENSUAL**





## INTERPRETACION

El 55.91% de los encuestados tiene un ingreso sobre los \$201 - \$400; mientras el 6.10% un ingreso entre \$601 dólares; aplicando la formula se pudo determinar que la media del sueldo mensual es \$332,04 dólares, por lo que, se puede deducir que las personas encuestada están en capacidad de adquirir el producto.

## 2. ¿Adquiere usted Flores?

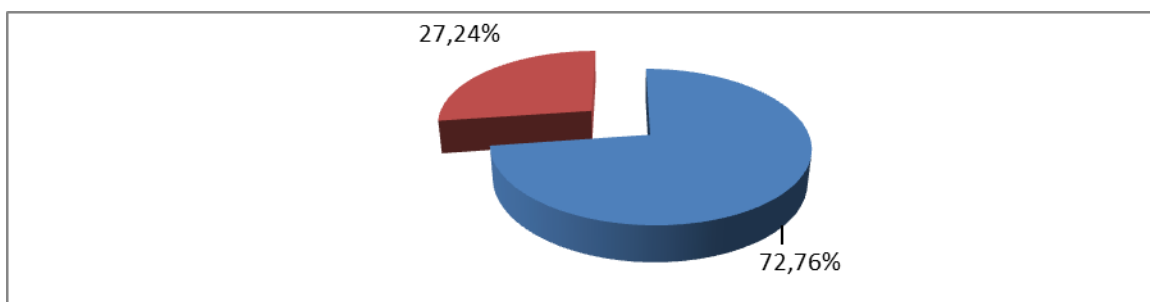
**CUADRO No. 4 ADQUISICION DE FLORES**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	203	72,76%
NO	76	27,24%
<b>TOTAL</b>	<b>279</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuestas aplicadas

ELABORACION: La Autora

**GRAFICO No. 3 ADQUIERE FLORES**



## INTERPRETACION

De esta interrogante se deduce que el 72.76%, de los encuestados si adquiere flores con distintos fines como: obsequios, adornos de casa, ofrendas a los

difuntos y decoración en la iglesia; mientras el 27.24% no adquiere flores porque en el cantón Chaguarpamba no hay donde adquirirlas y salir a otra parte les genera gastos.

Deduciendo, que la empresa comercializadora de Flores si puede tener la apertura esperada.

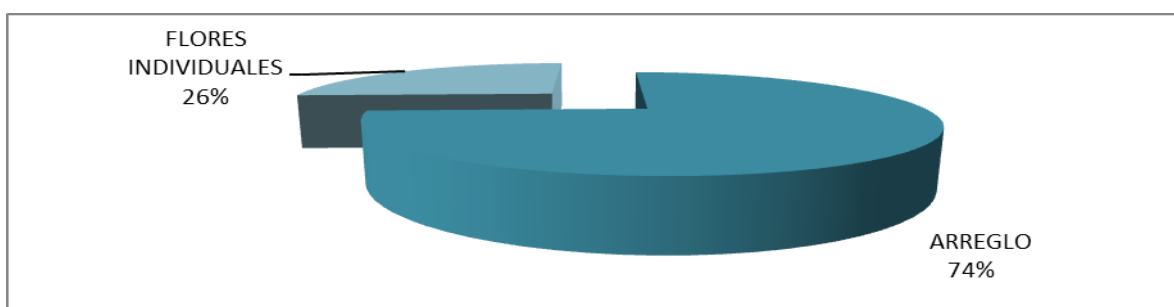
### 3. ¿En qué unidad de medida realiza la compra de flores?

**CUADRO No.5 UNIDAD DE MEDIDA COMPRA DE FLORES**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE%
ARREGLO	151	74,38%
FLORES INDIVIDUALES	52	25,62 %
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuestas aplicadas  
ELABORACION: La Autora

**GRAFICO No .4 UNIDAD DE MEDIDA DE COMPRA DE FLORES**



### INTERPRETACION

De la información obtenida, se determina que 151 de los encuestados que corresponde 74.38%, adquieren flores en arreglos florales, mientras que 52 de los encuestados con el 25.62%, realiza la compra de flores de forma individual.

Concluyendo, que los encuestados están dispuestos a comprar flores en arreglos florales, lo que permite ingresar al mercado en el cantón Chaguarpamba.

#### 4. ¿Qué tipo de flores elije usted?

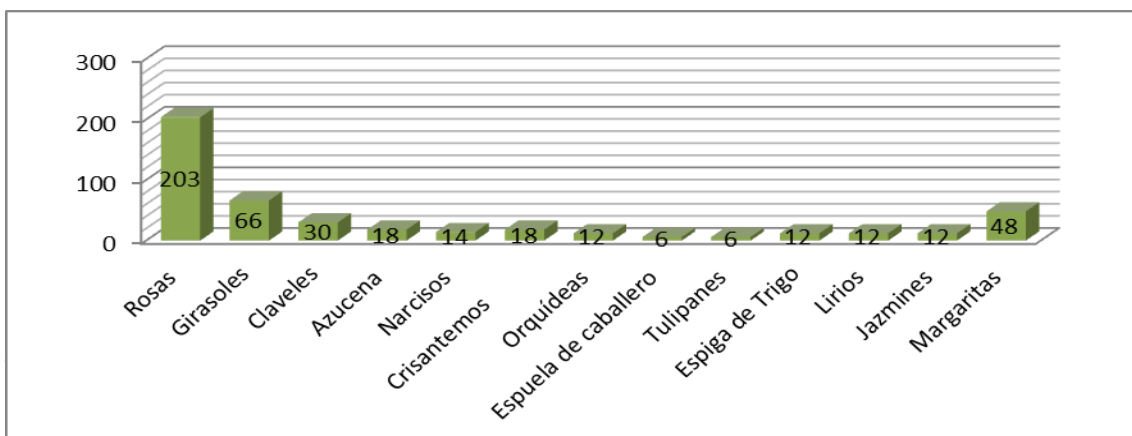
**CUADRO No.6 TIPO DE FLORES QUE ADQUIERE LAS PERSONAS DEL SECTOR**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Rosas	203	100%
Girasoles	66	32,51%
Claveles	30	14,78%
Azucena	18	8,86%
Narcisos	14	6,90%
Crisantemos	18	8,86%
Orquídeas	12	5,91%
Espuela de caballero	6	2,96%
Tulipanes	6	2,96%
Espiga de Trigo	12	5,91%
Lirios	12	5,91%
Jazmines	12	5,91%
Margaritas	48	23,64%

**FUENTE:** Encuestas aplicadas

**ELABORACION:** La Autora

**GRAFICO No. 5 TIPO DE FLORES**



Margaritas, 14.68% Claveles, el 8.86% escogen Crisantemos y Azucenas, el 5.91% Orquídeas, Lirios y Jazmines, Narcisos y tan solo el 2.96% elijen espuela de Caballero y Tulipanes.

Información que permite conocer los gustos y preferencias de nuestros posibles clientes.

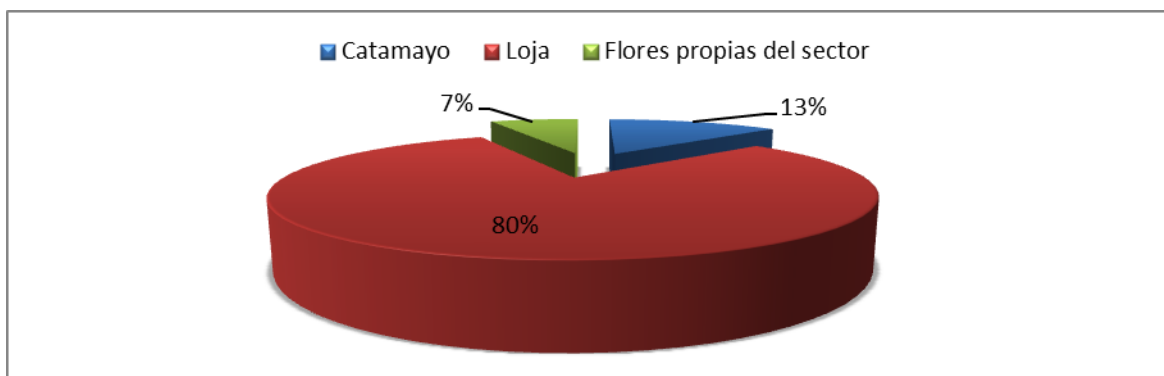
**5. Al momento de necesitar un arreglo floral donde lo adquiere?**

**CUADRO No. 7 DONDE ADQUIERE LAS FLORES**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Catamayo	27	13,30%
Loja	162	79,80%
Flores propias del sector	14	6,90%
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas aplicadas  
ELABORACION: La Autora

**GRAFICO No. 6 DONDE ADQUIERE LAS FLORES**



## INTERPRETACION

De la interrogante planteada, se obtiene que, 162 encuestados con el 78,80% adquieren los arreglos florales en la ciudad de Loja; 27 encuestados con el 13,30% realiza la compra en Catamayo; y, 14 de los encuestados con el 6,90% adquiere flores propias del sector en jardines de familiares.

Obteniendo de esta manera información de los competidores directos.

6. ¿Qué cantidad de arreglos florales adquiere mensualmente y en qué precio?

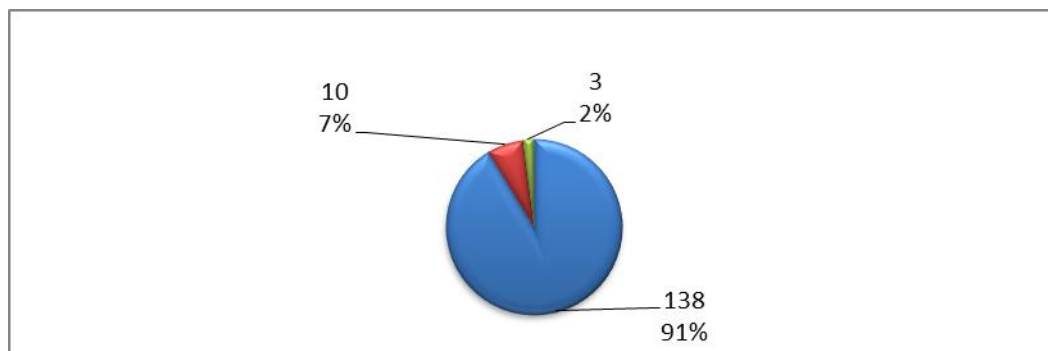
**CUADRO No. 8 CANTIDAD DE COMPRA DE ARREGLOS FLORALES**

ALTERNATIVA	CANTIDAD MENSUAL	%	F (Xm)	CANTIDAD DE ARREGLOS PROMEDIO ANUAL
1	138	91,39%	138	$X = \frac{\sum F/Xm}{N}$ $X = \frac{167}{151}$ <p style="text-align: center;">X=1</p> <p style="text-align: center;">X =1*12 = 12</p>
2	10	6,62%	20	
3	3	1,99%	9	
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>100%</b>	<b>167</b>	

FUENTE: Encuestas Aplicadas

ELABORACION: La Autora

**GRAFICO No. 7 CANTIDAD DE COMPRA DE ARREGLOS FLORALES**



## INTERPRETACION

La información de esta interrogante, determina, la cantidad de compra mensual de arreglos florales que adquieren los encuestados, dando que el **91%** compran 1 arreglo mensual, el **6.62%** compras hasta 2 arreglos mensuales, y, el **1.99%** adquiere hasta 3 arreglos mensuales.

Aplicando la formula se puede determinar que la cantidad de compra de arreglos florales por año es de **12** arreglos.

Información que ayuda a conocer la frecuencia y tiempo de adquisición de los arreglos florales y de esta manera analizar la cantidad de ventas futuras.

### 8.1 CANTIDAD DE COMPRA DE FLORES INDIVIDUALES

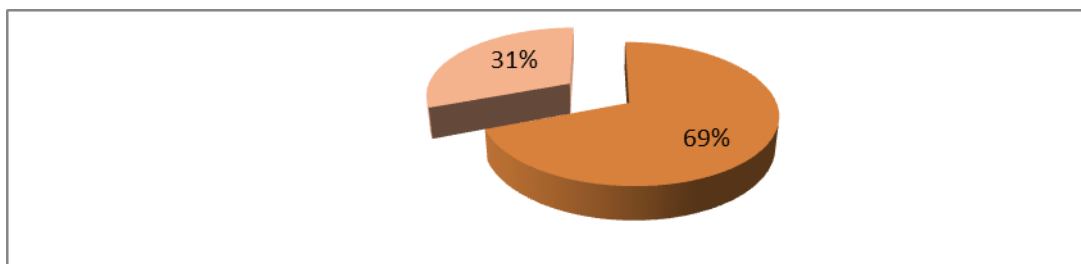
**CUADRO No.8.1 CANTIDAD DE COMPRA DE FLORES INDIVIDUALES**

ALTERNATIVA	CANTIDAD MENSUAL	%	Xm	F (Xm)	CANTIDAD DE ARREGLOS PROMEDIO ANUAL
1 - 3	36	69 %	3	108	$X = \frac{\sum F / X_m}{N}$ $X = \frac{188}{52}$ $X = 4$ $X=4*12 = 48$
4 - 6	16	31 %	5	80	
<b>TOTAL</b>	<b>52</b>	<b>100%</b>	<b>8</b>	<b>188</b>	

FUENTE: Encuestas Aplicadas

ELABORACION :La Autora

### GRAFICO # 7.1 CANTIDAD DE COMPRA DE FLORES INDIVIDUALES



#### INTERPRETACION

El **69%** de los encuestados adquiere de 1 a 3 flores mensualmente, y, el **31%** obtienen de 4 a 6 flores mensualmente; aplicando la fórmula podemos determinar que la media de compra de flores anual es de **48** flores.

Esta información permite determinar la frecuencia mensual de compra, y la cantidad de flores individuales que adquieren y de esta manera analizar la cantidad de ventas futuras.

#### 8.2 COSTO DE ARREGLOS FLORALES

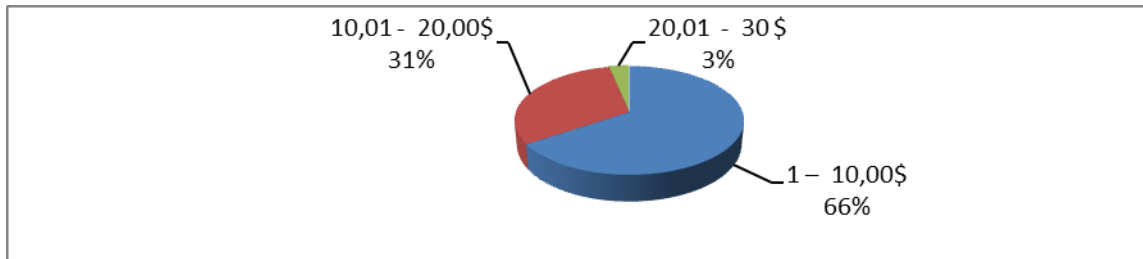
CUADRO No. 8.2 COSTO DE ARREGLOS FLORALES

ALTERNATIVA	F	%	Xm	F /Xm	COSTO PROMEDIO DE COMPRA DE ARREGLOS FLORALES
1 – 10,00\$	99	65,6%	5,5	544,5	$X = \frac{\sum F / X_m}{N}$ $X = \frac{1400,5}{151}$ $X = \$9$
10,01 - 20,00\$	47	31,1%	15,5	728,5	
20,01 - 30 \$	5	3,3%	25,5	127,5	
<b>TOTAL</b>	<b>151</b>	<b>100</b>	<b>46,5</b>	<b>1400,5</b>	

FUENTE: Encuesta Aplicada

ELABORACION: La Autora

## GRAFICO No. 7.2 COSTO DE ARREGLOS FLORALES



### INTERPRETACION

Esta interrogante permite conocer cuánto invierten en la compra de arreglos florales, el **65,60%** invierten de 1 a 10 dólares, el **31,10%** invierte de 11 a 20 dólares, mientras que el **3,30%** adquiere los arreglos de \$ 21 dólares en adelante.

Deduciendo, que el valor promedio de compra de los arreglos florales es de **\$9,00.**

Con esta información se conoce los precios que las personas tienen que cancelar para adquirir los arreglos florales y poder competir con los precios que tiene establecido el mercado de las Flores.



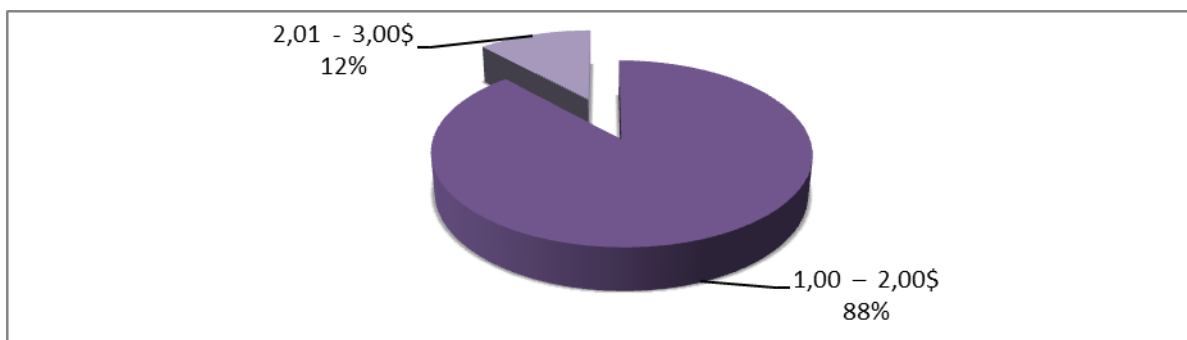
### 8.3 COSTO DE FLORES INDIVIDUALES

**CUADRO No.8 .3 COSTO DE FLORES INDIVIDUALES**

ALTERNATIVA	F	%	Xm	F /Xm	COSTO PROMEDIO DE LA COMPRA DE FLORES INDIVIDUALES
1,00 - 2,00\$	45	88 %	1,5	67,5	$X = \frac{\Sigma F / X_m}{N}$ $X = \frac{85}{52}$ $X = 1,64\$$
2,01 - 3,00\$	7	12 %	2,5	17,5	
<b>TOTAL</b>	<b>52</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>85</b>	

FUENTE: Encuestas aplicadas  
ELABORACION: La Autora

**GRAFICO No. 7.3 COSTO DE FLORALES INDIVIDUALES**



#### INTERPRETACION

El **88%** de los encuestados invierten de 1 a 2,00 dólares en la compra de flores individuales, y, el **12%** compra las flores individuales en 2, 01 a 3,00 dólares; aplicando la formula, el valor promedio de compra de las flores individuales es de **\$1,64** dólares; con esta información se conoce los precios que las personas tienen que cancelar para adquirir las flores y así poder competir con los precios ya establecidos en el mercado.

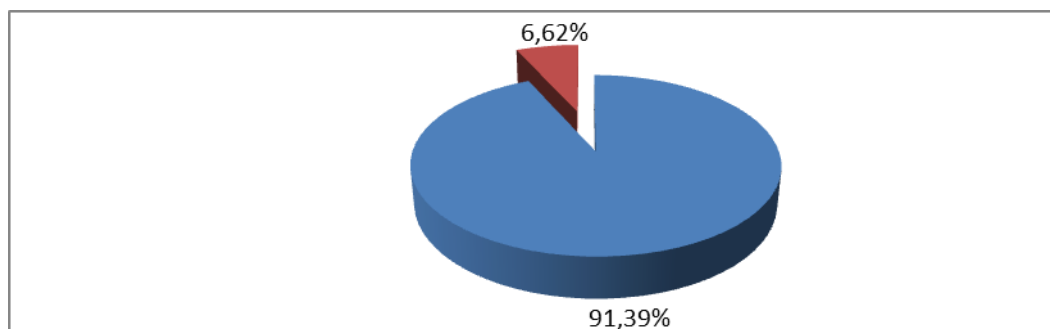
7. Esta usted conforme con el valor que tiene que cancelar por estos productos?

**CUADRO No. 9 ESTA CONFORME CON EL VALOR A CANCELAR**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	119	58,6%
NO	84	41,4%
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas aplicadas  
ELABORACION: La Autora

**GRAFICO No. 8 ESTA CONFORME CON EL VALOR A CANCELAR**



### INTERPRETACION

En la interrogante planteada, el **58,60%** de los encuestados si está conforme con el costo a cancelar por las flores, en vista que es la única forma de adquirir las mismas para las diferentes ocasiones, mientras tanto el **41,40 %** restante no está de acuerdo, por lo que al momento de necesitar un arreglo floral o flores individuales tienen que viajar a otro lugar, lo que les genera un gasto adicional.

Información que ayuda a la empresa comercializadora de Flores, para cubrir la demanda insatisfecha

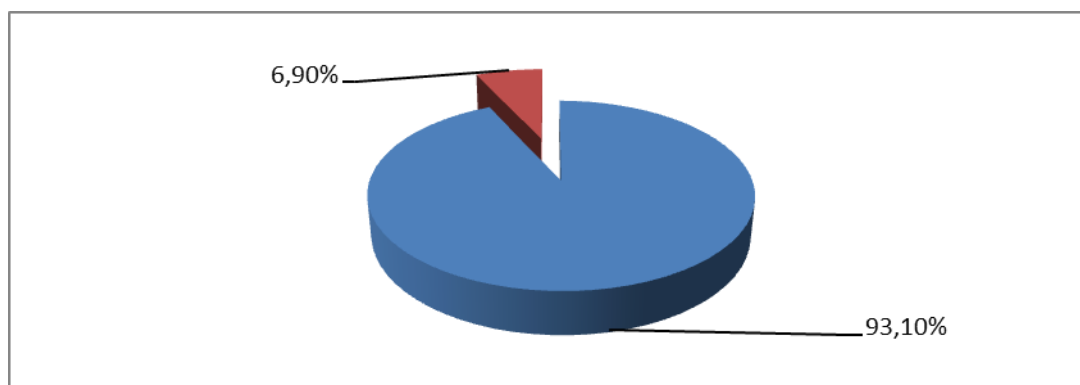
**8. Al momento de adquirir las flores, éstas se encuentran en buen estado?**

**CUADRO No. 10 ESTADO DE LAS FLORES**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	189	93,1%
NO	14	6,9%
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas aplicadas  
ELABORACION: La Autora

**GRAFICO No. 9 ESTADO DE LAS FLORES**



### INTERPRETACION

De las respuestas obtenidas en la interrogante, el **93,10%** manifiesta que las flores se encuentran en buen estado, siendo ellos quienes viajan a comprarlas, por otro lado, el **6,90%** revelan que las flores llegan marchitas por el traslado o por el clima (calor) esto ocurre porque se encarga las flores.

Con esta información podemos llegar a nuestros posibles clientes para satisfacer las necesidades existentes.

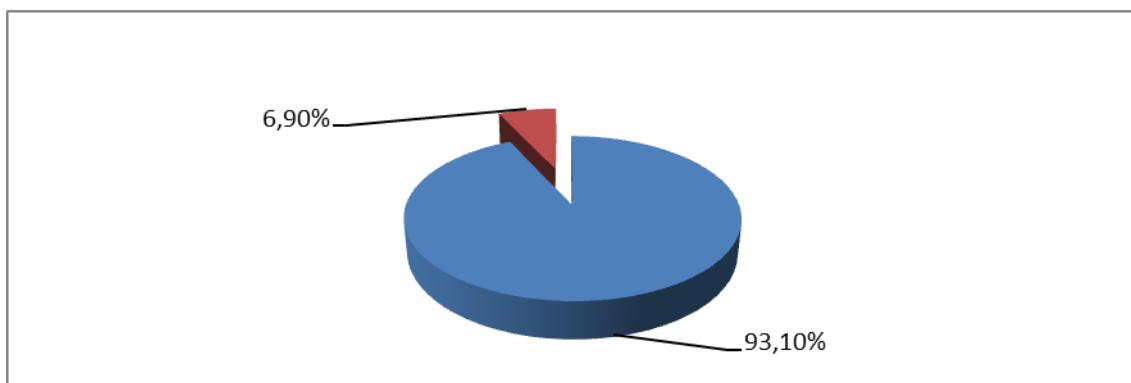
9. Creé usted que en el cantón Chaguarpamba es necesario la implementación de un negocio que comercialice flores?

**CUADRO No. 11 OPINION PARA LA IMPLEMENTACION DE LA EMPRESA**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	189	93,10%
NO	14	6,9 %
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas aplicadas  
ELABORACION: La Autora

**GRAFICO No. 10 OPINION PARA LA IMPLEMENTACION DE LA EMPRESA**



### INTERPRETACION

El **99,10%**, de los encuestados están de acuerdo que se implemente una empresa que comercialice flores, en vista que facilita la adquisición de estos productos; y el **6,90%** manifiesta que no es necesario la implementación de una empresa de flores, porque al salir a otros lugares, aprovechan para realizar diferentes actividades. Información que da la pauta de aceptación, de este tipo de empresas de servicio.

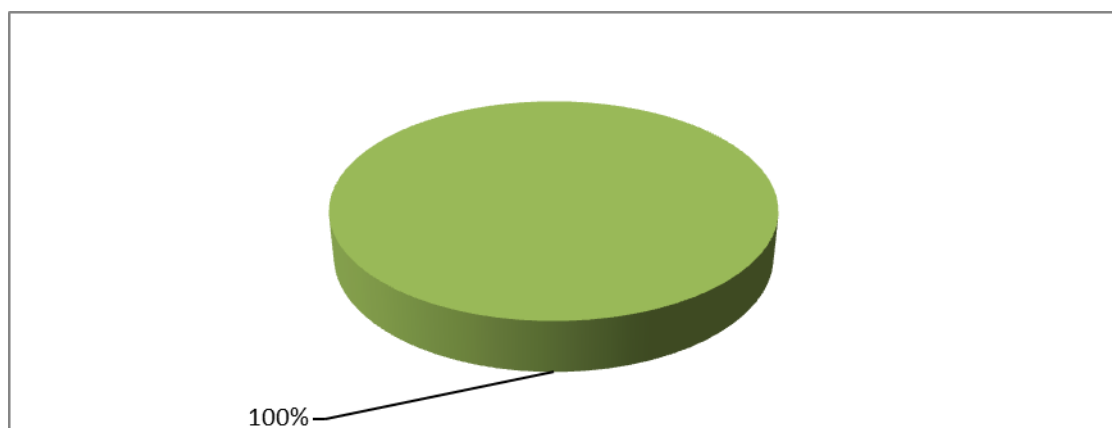
**10. Si existiera esta empresa usted fuese cliente. ?**

**CUADRO No. 12 DISPOSICION DE COMPRA EN LA EMPRESA  
COMERCIALIZADORA DE FLORES**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	203	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuestas aplicadas  
ELABORACION: La Autora

**GRAFICO No.11 DISPOSICION DE COMPRA EN LA EMPRESA  
COMERCIALIZADORA DE FLORES**



**INTERPRETACION**

El 100% de los encuestados consideran que si fuesen clientes de este negocio si se lo implementara, en vista que les ahorraría gastos, y de esta manera ya no les tocaría viajar a otros lugares para comprar estos productos. Esta información es de gran ayuda porque se puede especular los posibles clientes.

**11. De qué manera prefiere usted que se dé a conocer la existencia de la empresa y sus productos?**

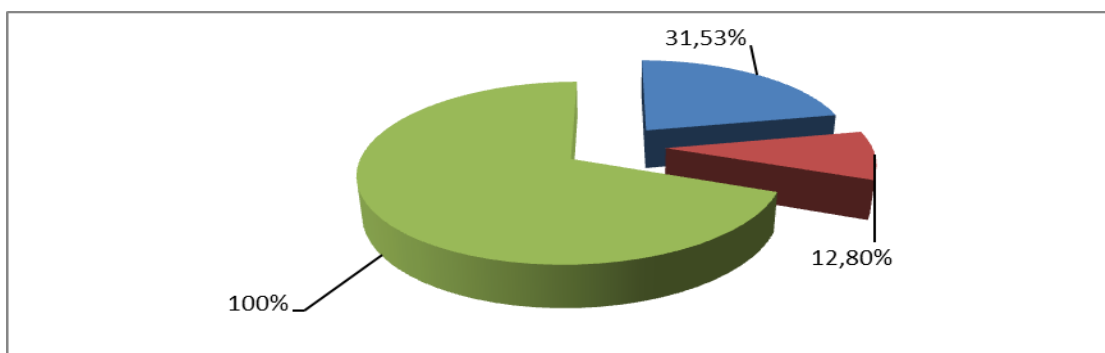
**CUADRO No. 13 MEDIOS PARA DAR A CONOCER LA EMPRESA**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Trípticos	64	31,53%
Vallas Publicitarias	26	12,80%
Hojas Volantes	203	100%

FUENTE: Encuestas aplicadas

ELABORACION: La Autora

**GRAFICO No. 12 MEDIOS PARA DAR A CONOCER LA EMPRESA**



### INTERPRETACION

El **100 %** de los encuestados, indica que la manera para dar a conocer este negocio es a través de Hojas Volantes; el **31,53%** a través de Trípticos; y el **12,80%** con vallas publicitarias ubicándolas en lugares estratégicos en el Cantón Chaguarpamba.

Esta pregunta sirve para saber los medios y de qué manera se puede dar a conocer la existencia de la empresa comercializadora Flores.

## **g. DISCUSION**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado permite recopilar toda la información necesaria para estimar la demanda, proyectar los costos y definir precios.

### **PRODUCTO PRINCIPAL**

La empresa comercializadora de Flores ofrecerá al cantón Chaguarpamba arreglos florales y flores individuales en distintas presentaciones tomando en consideración la economía de todos nuestros posibles clientes.

**GRAFICO No. 13**



### **PRODUCTOS SUSTITUTOS**

Dentro de los productos sustitutos se consideró a las flores que son sembradas por los habitantes del sector y las flores sintéticas.

## **PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS**

Los productos complementarios en los arreglos florales y flores individuales son los floreros.

## **MERCADO DEMANDANTE**

Para determinar el mercado demandante, se segmentó la población de acuerdo a los ingresos económicos, información que la obtuvimos de la encuesta en la pregunta No. 1.-**¿Cuál es su nivel de ingreso económico mensual.** En donde se obtiene que 156 encuestados que correspondiente al 55,91 % tienen un ingreso promedio sobre los \$201,00 dólares.

## **ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

Nos permitió determinar la demanda potencial, real y efectiva y de esta manera conocer en qué situación se encuentran cada una de ellas en relación al producto y servicio que se requiera ofrecer a los habitantes del Cantón Chaguarpamba.

## **DEMANDA POTENCIAL**

Para establecer la demanda potencial, requerimos los datos obtenidos en el cuadro (No.4), en donde se obtiene que 203 de los encuestados correspondiente, al 72.76% **SI adquieren flores.**



## CUADRO No. 14 PROYECCION DE LA DEMANDA POTENCIAL

PROYECCION DE LA DEMANDA POTENCIAL				
N°	Años	Población Total 1.16%	Porcentaje	D. Potencial
0	2015	1,141	72,76%	830
1	2016	1,154	72,76%	840
2	2017	1,167	72,76%	849
3	2018	1,181	72,76%	859
4	2019	1,195	72,76%	869
5	2020	1,209	72,76%	880

FUENTE: Datos INEC-censo 2010 /Cuadro No. 2

ELABORACION: La Autora

### DEMANDA REAL

La determinamos, mediante la información de los datos obtenidos en el cuadro No. 5, en donde se conoce: **¿En qué unidad de medida se realiza la compra de flores?**

## CUADRO No. 15 PROYECCION DE LA DEMANDA REAL EN ARREGLOS FLORALES

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA REAL			
Años	Demanda Potencial	% ARREGLOS FLORALES	Demanda Real
0	830	74,38%	617
1	840	74,38%	625
2	849	74,38%	631
3	859	74,38%	639
4	869	74,38%	646
5	880	74,38%	655

FUENTE: Cuadro No. 12/ Cuadro No. 3

ELABORACION: La Autora

**CUADRO No. 15.1 PROYECCION DE LA DEMANDA EN FLORES  
INDIVIDUALES**

<b>PROYECCIÓN DE LA DEMANDA REAL</b>			
<b>Años</b>	<b>Demanda Potencial</b>	<b>% Flores Individuales</b>	<b>Demanda Real</b>
0	830	25,62%	213
1	840	25,62%	215
2	849	25,62%	218
3	859	25,62%	220
4	869	25,62%	223
5	880	25,62%	225

**FUENTE:** Cuadro No. 12/ Cuadro No. 3

**ELABORACION:** La Autora

**DEMANDA EFECTIVA**

Se toma en cuenta a las personas que contestaron la pregunta No. 9, **¿Creé usted que en el cantón Chaguarpamba es necesario la implementación de un negocio que comercialice flores.?**, tomando los datos del cuadro (No. 11)

**CUADRO No. 16 PROYECCION DE LA DEMANDA EFECTIVA ARREGLO  
FLORAL**

<b>Años</b>	<b>Demanda Real</b>	<b>Demanda Efectiva 93,10%</b>	<b>Cantidad de Compra Anual Arreglos</b>	<b>Demanda Efectiva Arreglos Florales</b>	<b>No. Flores en Arreglo floral</b>	<b>Total Demanda Efectiva Arreglos Florales</b>
0	617	575	12	6,897	5	34,485
1	625	582	12	6,980	5	34,901
2	631	588	12	7,055	5	35,275
3	639	595	12	7,138	5	35,690
4	646	602	12	7,221	5	36,106
5	655	609	12	7,313	5	36,563

**FUENTE:** Cuadro No. 13 /Cuadro No. 9/Cuadro No. 6

**ELABORACION:** La Autora

**CUADRO No. 16.1 PROYECCION DE LA DEMANDA EFECTIVA FLORES  
INDIVIDUALES**

<b>Años</b>	<b>Demanda Real</b>	<b>Demanda Efectiva 93,10 %</b>	<b>Cantidad de Compra Anual Arreglos</b>	<b>Demanda Efectiva Flores Individuales</b>
0	213	198	48	9,503
1	215	200	48	9,617
2	218	203	48	9,720
3	220	205	48	9,835
4	223	207	48	9,949
5	225	210	48	10,075

FUENTE: Cuadro No. 13.1 / No. 9 / No.6

ELABORACION: La Autora

**CUADRO No. 17 TOTAL DEMANDA EFECTIVA**

<b>TOTAL DEMANDA EFECTIVA</b>		
<b>Demanda Efectiva Arreglos Flores</b>	<b>Demanda Efectiva Flores Individuales</b>	<b>TOTAL DEMANDA EFECTIVA</b>
34,485	9,503	43,988
34,901	9,617	44,518
35,275	9,720	44,995
35,690	9,835	45,525
36,106	9,835	45,941
36,563	10,075	46,638

FUENTE: Cuadro No. 14 y Cuadro No.15

ELABORACION: La Autora

**ESTUDIO DE LA OFERTA**

El cantón Chaguarpamba no cuenta con una empresa dedicada a la comercialización de Flores, por lo tanto, la oferta es igual a cero.

## BALANCE DEMANDA – OFERTA

### DEMANDA INSATISFECHA

Para determinar la Demanda insatisfecha se tomó en cuenta, la diferencia que existe entre la demanda Efectiva y la Oferta.

**CUADRO No. 18 DEMANDA INSATISFECHA**

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2015	43,988	0	43,988
2016	44,518	0	44,518
2017	44,995	0	44,995
2018	45,525	0	45,525
2019	45,941	0	45,941

Fuente: Cuadro No. 16 ELABORACION: La Autora

### 1.5 COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO

La comercialización del producto a los consumidores al cantón Chaguarpamba de la provincia de Loja se la realizó de manera directa.

A continuaciones algunas variables que se consideró para la comercialización de flores:

- Producto
- Precio
- Plaza (Distribución-Venta)
- Promoción.

## **NOMBRE DE LA EMPRESA**

### **GRAFICO No. 13**



## **PRODUCTO**

El producto a comercializar en el cantón Chaguarpamba es arreglos florales y flores individuales, los mismos que se ajustan a lo que el cliente espera.

## **PRECIO**

Se estableció los precios tomando como base los costos fijos, variables más el margen de utilidad tomando en cuenta los gastos para constituir la empresa, así mismo pensando en la comodidad económica de nuestros futuros consumidores.

## **PUBLICIDAD**

El éxito de toda empresa depende en gran parte de esta herramienta del marketing, siendo a través de ella la forma de dar a conocer al público el producto que se ofrece, con esto no solo se logra persuadir a los verdaderos interesados en adquirir este producto, sino que se puede inducir la necesidad

en las personas no demandantes y con ello llevar al crecimiento de nuestra empresa.

## **MEDIOS DE PUBLICIDAD**

La empresa comercializadora de flores considero las Hojas Volantes para dar a conocer sus productos.

### **GRAFICO No. 14**



## **PLAZA**

La comercializadora se encontrara ubicada en el cantón Chaguarpamba en la calle 10 de Agosto y Envolvente lugar estratégico para la ubicación de locales comerciales.

## DISTRIBUCIÓN

El sistema de Comercializar de esta empresa será considerada en forma directa es decir del productor al consumidor final.

GRAFICO No.15



## ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

Es necesario analizar las estrategias de comercialización con el único fin de poner a disposición el servicio a los clientes.

## ESTRATEGIAS DE COMPRA

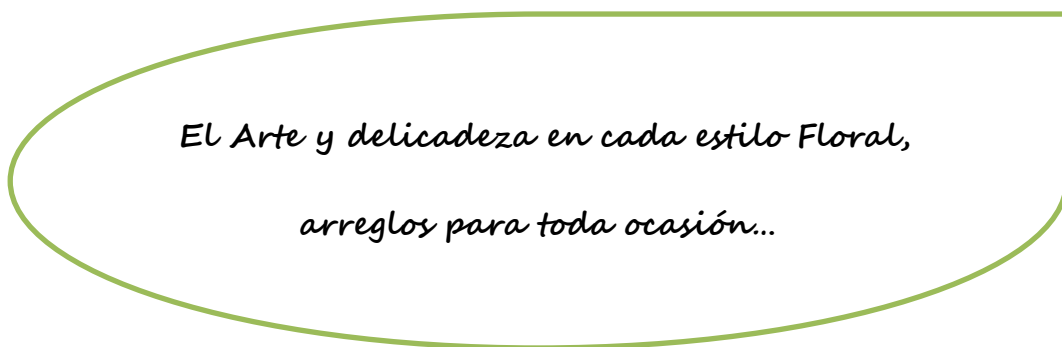
La empresa **Anne Lisse Floristería Cía.Ltda**, compra de manera directa las Flores, a la Empresa **Inflowers Farms Cía. Ltda**, su único distribuidor, obteniendo buenos precios y de esta manera hacer que los precios de venta sean los más competitivos y accesibles.

## SERVICIO

El factor principal para emprender este proyecto es satisfacer la necesidad de la población del cantón Chaguarpamba en vista que no existe una empresa que comercialice flores, así mismo se pretende impulsar y acrecentar el comercio en el cantón.

- Para ofrecer este servicio se consideró, la buena imagen del local y atención al cliente.
- Esta nueva empresa comercializadora y distribuidora de Flores en el cantón Chaguarpamba , provincia de Loja, será denominada “**Anne Lisse Floristería**”
- El eslogan a manejarse por la Empresa **Anne Lisse Floristería Cía. Ltda :**

### GRAFICO No. 16



- El Letrero será ubicado en la puerta principal de la empresa “**ANNE LISSE FLORISTERIA**”



## GRAFICO No. 17



### ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico facilito la determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos de la empresa, tomando como base el estudio de mercado.

### TAMAÑO Y LOCALIZACION

#### TAMAÑO

El tamaño de la empresa “**Anne Lisse Floristería**” se determinó en función al número de venta de flores, tanto en arreglos florales como en flores individuales, para lo cual cuenta con un local adecuado para la exhibición de sus productos con todos los implementos necesarios para dar un buen servicio. Para determinar adecuadamente el tamaño de la planta se consideró los aspectos fundamentales como:

- Capacidad Instalada

- Capacidad Utilizada
- Abastecimiento de Materia Prima
- Tecnología Disponible
- Necesidad de Mano de Obra, entre otros.

### **Capacidad Instalada**

La capacidad instalada de “**ANNE LISSE FLORISTERIA**” está en función de la cantidad de flores que se pueden almacenar para su comercialización sin que estas pierdan su calidad. Para la conservación de las flores se requiere de una maquina denominada Cuarto Frio, el mismo que está en la capacidad de almacenar 2,000 flores; estas flores pueden conservarse en buenas condiciones hasta por 8 días en dicha máquina, por tanto la capacidad instalada responde a este componente.

Con lo indicado anteriormente se tiene que la empresa “Anne Lisse Floristería” podrá comercializar 2,000 flores semanales \$104,000 en el año. En caso de querer incrementar la capacidad de comercialización deberá adquirirse más cuartos fríos.

### **Capacidad Utilizada**

La capacidad utilizada es de 44.044, cada pedido semanal es de 847 flores. El volumen a comercializar es de 43.988 con una pérdida de 56 flores en todo el proceso anual.

De tal manera que 34.485 flores se comercializan en arreglos florales y el 9.503 se comercializan en flores individuales. Con ello se utiliza de la Capacidad Instalada el 42,37%.

Cabe señalar que el pedido de las flores no siempre será el mismo en vista que tenemos ocasiones especiales tales como: 14 de Febrero, Día de la Madre, Día de la Mujer, Día del Maestro, Día del Padre, Fiestas Cantonales, Fiestas Eclesiásticas, Bautizos entre otros, etc., en donde será necesario adquirir un pedido superior de flores.

Datos que se obtiene de la siguiente manera:

➤ **NUMERO DE PEDIDOS SEMANALES**

Demanda Efectiva 43.988/ 52 semanas = **847**

➤ **CAPACIDAD UTILIZADA**

Cantidad de pedidos 847\*52 = **44.044**

➤ **PERDIDA DE FLORES ANUAL**

C. Utilizada 44.044 – 43.988 D. Efectiva = **56**

➤ **PORCENTAJE CAPACIDAD UTILIZADA**

$44.044 * 100 / 104.000 = 42,37\%$

### **Capacidad Financiera**

En la empresa “Anne Lisse Floristería” el capital corresponde a \$7.896,25 mismo que será aportado por los socios.

### **Capacidad Administrativa**

Dentro de la empresa “Anne Lisse Floristería”, la capacidad administrativa permite planificar, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos y las actividades de trabajo con el propósito de lograr los objetivos y las metas que la empresa se planteó para dar un servicio eficaz y eficiente para los clientes.

La misma cuenta con: Gerente, Asesor Jurídico, Secretaria, Contadora, Obrero y Vendedor.

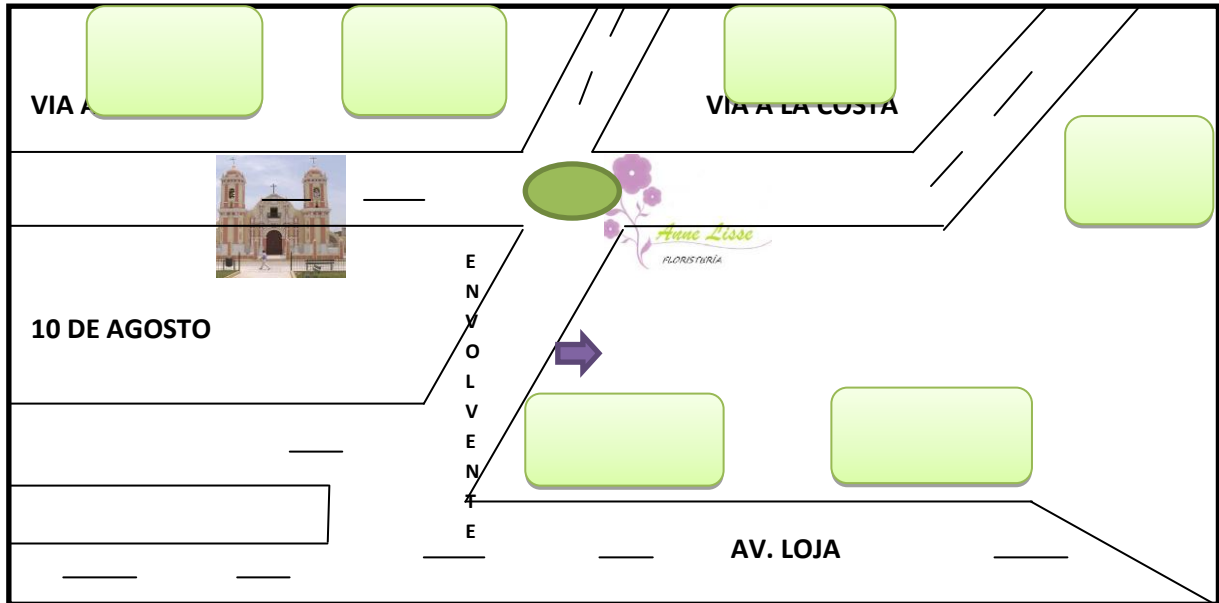
### **LOCALIZACION**

Permite determinar las diferentes variables de donde finalmente se ubicará el proyecto de Inversión, buscando una mayor utilidad y la minimización de costos.

### **Micro localización**

La empresa “Anne Lisse Floristería”, estará situada en el cantón Chaguarpamba en las calles 10 de Agosto y Envolvente, se eligió el lugar para ubicar la empresa por el factor preferencial, pues es un sitio estratégico, en donde se encuentran los locales comerciales; además cuenta con todos los servicios básicos.

**GRAFICO No. 18**



Regional. Para ello, se buscó apoyo en mapas políticos y geográficos.

**País:** Ecuador

**Región:** Sur

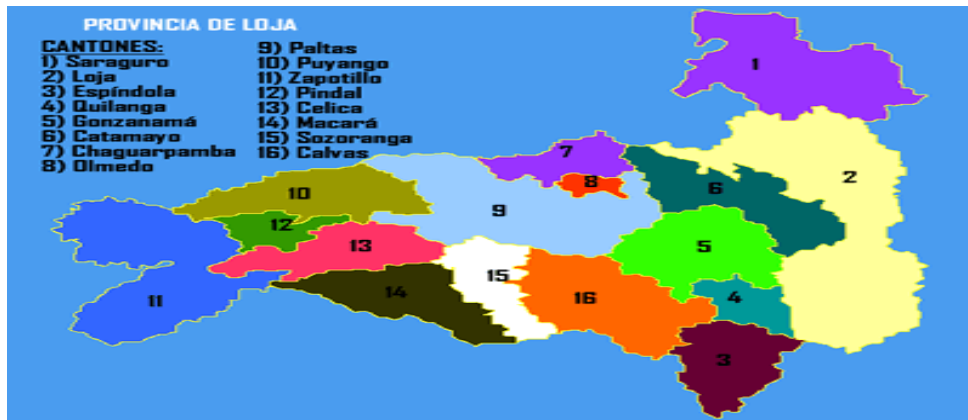
**Provincia:** Loja

**Cantón:** Chaguarpamba

**GRAFICO No. 19**



GRAFICO No. 20



### Factores de Localización

Se tomó en consideración los siguientes factores:

- **Mercadería- Insumos** : la empresa contara con un solo proveedor la “**Empresa INFLOWERS FARMS CIA.LTDA**” la misma que ofrecerá productos de buena calidad, con bajos precios para ofrecer a los clientes y de esta manera brindar un servicio eficiente a nuestros posibles clientes.
- **Mano de Obra:** Para la puesta en marcha del proyecto, es necesario mano de obra no calificada, considerando personas que buscan empleo en el cantón Chaguarpamba, las mismas que deben contribuir con el objetivo de la empresa, que es brindar excelente servicio al cliente.
- **Vías de comunicación:** Es necesario considerar que las calles que conectan a la empresa se encuentren en buen estado, lo que permite transportar la mercadería, evitando retrasos y demoras en su transcurso.
- **Servicios Básicos:** El lugar donde está ubicada la empresa, es en la entrada principal al cantón Chaguarpamba, cuenta con todos los

servicios básicos (agua, luz, alcantarillado y teléfono) los mismos que le permiten su funcionamiento en buenas condiciones.

- **Seguridad:** Cuenta con la accesibilidad inmediata de policía y servicios médicos siempre y cuando tomando medidas de seguridad para así reducir el índice de emergencias.

## INGENIERIA DEL PROYECTO

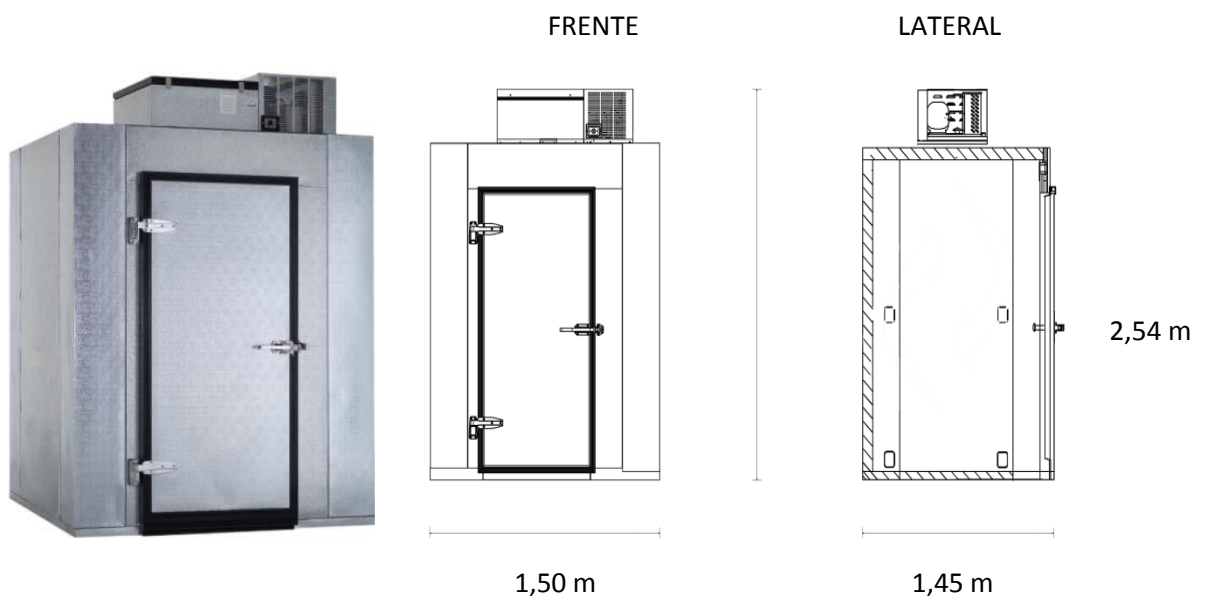
Tiene como función el acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción

## COMPONENTE TECNOLOGICO

### DESCRIPCION DE LA MAQUINARIA

#### CUARTO FRIO TORREY CPAQ-REF

GRAFICO No. 21





## CARACTERISTICAS

- Puerta de servicio con auto cierre y chapa de seguridad.
- Fabricada en lámina galvanizada y aislante de 3 pulgadas.
- Enfriamiento por convección forzada.
- Funcionamiento a 115volts. (220 volts.)
- Iluminación interior.
- Capacidad de 400 Kgs, 142 pies<sup>3</sup>
- Medidas: 1.50 x 1.45 x 2.54 mt



### ❖ MATERIAL DE TRABAJO

GRAFICO No. 22 MATERIAL DE TRABAJO

TIJERAS	TIJERA DE CORTAR ALAMBRE
	

### ❖ MATERIALES DIRECTOS

GRAFICO No.23 MATERIALES DIRECTOS

ALAMBRE DE AMARRE	ESPONJA
	



GAVETAS	BALDE DE PLASTICO
	

## REQUERIMIENTOS PARA LA OFICINA

### MUEBLES Y ENSERES

BASES DE MADERA Y LADRILLO	BASES DE VIDRIO
	

### ❖ MUEBLES Y ENSERES

#### CUADRO No. 19 MUEBLES Y ENSERES

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1	Escritorio
1	Mesa de Metal
2	Vitrinas de madera
1	Sillas de escritorio
4	Sillas de oficina
1	Archivador Aéreo

FUENTE: Aluvril / Office Muebles

ELABORACION: La Autora

❖ EQUIPO DE OFICINA

**CUADRO No.20 EQUIPO DE OFICINA**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1	Teléfono inalámbrico
1	Grapadora
1	Tijera
1	Perforadora
1	Saca grapas
1	Dispensador de cinta

FUENTE: Todo Hogar / Graficas Santiago

ELABORACION: La Autora

❖ SUMINISTRO DE OFICINA

**CUADRO No. 21 SUMINISTRO DE OFICINA**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1	Facturas x 100
1	Resma de papel
1	Esferos
1	Portaminas
1	Cinta
1	Corrector
2	Carpetas
1	Carpeta archivador
1	Tinta de Impresora tres colores

FUENTE: Graficas Santiago / Graficas Guzmán

ELABORACION: La Autora

## ❖ REQUERIMIENTOS UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA

### CUADRO No. 22 UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1	Escoba
1	Recogedor de Basura
1	Trapeador
1	Basurero
1	Detergente
1	Galón de desinfectante
1	Jabón liquido
1	Limpia Vidrios
2	Franelas
2	Toalla de Manos

FUENTE: Almacenes Zerimar

ELABORACION: La Autora

## ❖ EQUIPO DE CÓMPUTO

### CUADRO No. 23 EQUIPO DE CÓMPUTO

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1	Computadora portátil
1	Impresora escáner

FUENTE: MASTER PC

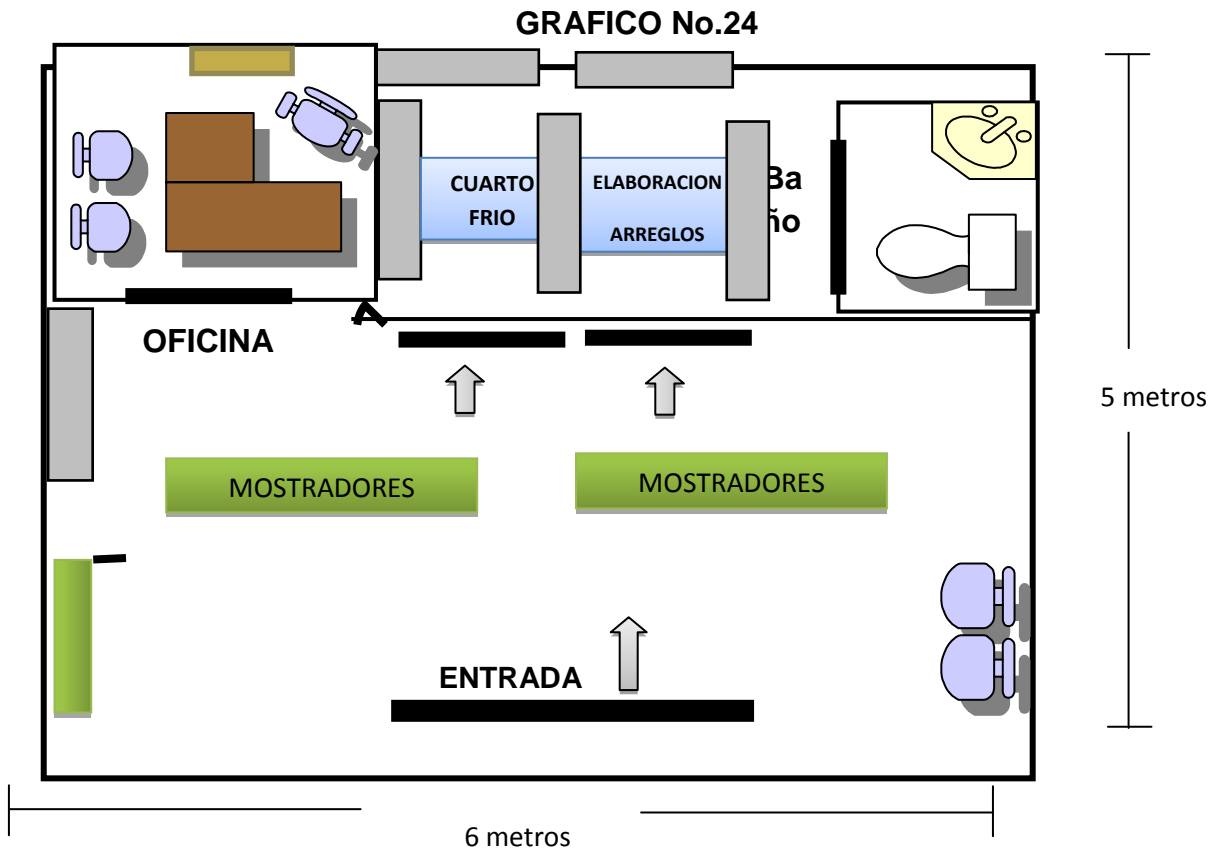
ELABORACION: La Autora

## DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Para el desarrollo adecuado de las actividades de la empresa se necesita un local de 30 m<sup>2</sup>, los mismos que están distribuidos de la siguiente manera:

- Oficina 5 m<sup>2</sup> (2 x 2,5)
- Cuarto Frio 3,75m<sup>2</sup> (1,50 x 2,50)
- Cuarto de elaboración de Flores 3,75 m<sup>2</sup> (1,50 x 2,50)
- Baño 2,5 m<sup>2</sup> (1 x 2,50)

- Mostrador y la entrada tiene 15 m<sup>2</sup> ( 6 x 2,5).



## PROCESO DE COMPRA DEL PRODUCTO

En esta parte se describe el proceso mediante el cual se obtendrá la materia Prima.

### 1. Identificación del Proveedor

Se debe conocer al proveedor que ofrecerá los productos que la empresa.

### 2. Se Realiza los pedidos

Se procederá a realizar el pedido de la mercadería a la Empresa de Inflowery Farms.

### 3. Espera del despacho de la mercadería

Una vez realizado el pedido se espera la llegada de la mercadería.

### 4. Traslado de Mercadería

El proveedor traslada la mercadería a la empresa.

### 5. Recepción de la Mercadería

Se receptara la mercadería en la empresa.


### 6. Inspección de la mercadería

Se debe realizar la revisión respectiva de los bonches de flores de tal manera que se verifica si están o no en buen estado

### 7. Almacenar la mercadería








Toda la mercadería adquirida y entregada por parte del proveedor se la almacenará en el cuarto frio para el mantenimiento de las flores en la empresa.

**GRAFICO No.25**

SIMBOLOGIA	
 ACTIVIDAD U OPERACIÓN	 TRANSPORTE O TRASLADO
 DEMORA O RETRASO	 INSPECCION O CONTROL
 ACTIVIDADES COMBINADAS	 ALMACENAJE

**GRAFICO No. 26 DIAGRAMA DEL PROCESO DE COMPRA DE MATERIA**

**PRIMA**

PASO #	DESCRIPCION DEL METODO		SIMBOLOS					ANÀLISIS	
	ACTUAL	PROPUESTO	Operación	Transporte	Inspeccion	Demora	Almacenaje	Tiempo (min)	Observaciones
	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>							
1	Identificación del proveedor.							1"	
2	Realizar el pedido.							3"	
3	Espera del despacho de la mercadería.							2880"	
4	Traslado de la Mercadería.							120"	
5	Recepción de la mercadería.							5"	
6	Inspección de la mercadería							3"	
7	Almacenar la mercadería							3"	
<b>TOTAL</b>			9	120	3	2.880	3	<b>3015</b>	2 DIAS Y 2:30 H

## **PROCESO ELABORACION DE LOS ARREGLOS FLORALES**

### **1.- Recepción y saludo al cliente.**

En esta etapa se procede a recibir al cliente.

### **2.- Información sobre los diseños de los arreglos florales.**

Se procede a indicar el catalogo que tenemos de los diseños en arreglos florales (camino, flores en diferentes bases, madera, ladrillo y vidrio, etc.) y sus costos.

### **3. Elección del diseño del diseño y costos del arreglo.**

Una vez analizados todos los diseños, y el precio el cliente elegirá el más apropiado de acuerdo a sus gustos y preferencias.

### **4. Selección de las flores para los arreglos florales.**

En esta fase se elige la cantidad de flores para la elaboración de los arreglos florales

### **5. Elección de Base para la elaboración de los Arreglos Florales**

Se elige la base esta puede ser canasta, pecera o base de barro en donde se realizara el arreglo floral.

### **6. Colocación de esponja seca.**

La esponja nos sirve de soporte, con la utilización de la esponja los tallos quedan fijos y firmes, además se debe empapar la mitad con agua esto con la finalidad de mantener los arreglos florales.

#### **7. Colocación de varillas de alambre o cinta scosh.**

Se coloca las varillas de alambre en la base de tal manera que no se levante la esponja.

#### **8. Colocación de las flores en la base**

Consiste en colocar las flores en la base de tal manera que se le da el diseño al arreglo floral.

#### **9. Colocación de la cinta Rafi o cintas en el arreglo floral.**

Unas ves que se le da forma al arreglo floral en la parte delantera se le coloca la cinta

#### **10. Entrega del pedido.**

El encargado en ventas le entregará el pedido al cliente dándole las gracias.

#### **11. Cancelación del pedido por parte del cliente**

El cliente deberá cancelar su pedido a la persona encargada en ventas.

#### **12. Salida del cliente**

Después de la recepción de su compra el cliente decide retirarse de la empresa.



## GRAFICO No.27 DIAGRAMA DE LA VENTA DE ARREGLOS FLORALES

PASO #	DESCRIPCION DEL METODO		SIMBOLOS					ANÁLISIS	
	ACTUAL	PROPUESTO	Operación	Transporte	Inspeccion	Demora	Almacenaje	Tiempo (min)	Observaciones
	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>							
1	Recepción y saludo al cliente.							1"	
2	Información sobre los diseños de los arreglos florales.							3"	
3	Elección del diseño del diseño y costos del arreglo.							2"	
4	Selección de las flores para los arreglos florales.							1"	
5	Elección de Base para la elaboración de los Arreglos Florales							1"	
6	Colocación de esponja seca.							1"	
7	Colocación de varillas de alambre							1"	
8	Colocación de las flores en la base							4"	
9	Colocación de la cinta Rafi o cintas en el arreglo floral.							1"	
10	Entrega del pedido.							1"	
11	Cancelación del pedido por parte del cliente							1"	
12	Salida del cliente							1"	
	<b>TOTAL</b>		18					<b>18"</b>	

## **DISEÑO ORGANIZACIONAL**

### **Estructura Organizativa**

La empresa “**ANNE LISSE FLORISTERIA**”, será constituida como Compañía Limitada.

#### **a. BASE LEGAL**

**Razón Social:** La empresa se denominara “Anne Lisse Floristería” Cía. Ltda. Misma que será inscrita en el registro mercantil, mediante escritura pública según la Superintendencia de Compañías

**Domicilio:** El domicilio principal de la Empresa “Anne Lisse Floristería I” Cia. Ltda. Se encuentra en las calles 10 de Agosto y Envolvente a media cuadra del redondel del Cantón Chaguarpamba, Provincia de Loja, Republica del Ecuador.

**Objeto de la Sociedad:** la compañía tiene por objeto social la comercialización y distribución de arreglos florales y flores individuales.

**Capital Social:** el capital social de la empresa será de \$7.896,25 dólares, aportado por los dos socios.

**Tiempo de Duración:** se fija en 5 años, contados desde la fecha de otorgamiento de la escritura. La junta de socios podrá mediante reforma,

prolongar dicho término o disolver extraordinariamente la sociedad, antes de que dicho término expire.

**Administradores:** la administración de la compañía dependerá de los socios fundadores.

### **Acta Constitutiva**

#### **CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA MPRESA**

#### **SEÑOR NOTARIO**

Entre las escrituras a su cargo, tenga a bien incorporar la presente de Constitución de **SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA** bajo las siguientes cláusulas:

#### **PRIMERA.- (PARTES, CONSTITUCION Y DOMICILIO).-**

Dirá usted que son partes integrantes de la sociedad en su calidad de socios:

- El señor Carlos Lenin Pineda Zambrano mayor de edad, hábil por derecho, Casado con C.I. 1104244239 vecino de esta ciudad, con domicilio en la Ciudadela del chofer la Banda.
- La señora Daniela Conza Armijos mayor de edad, hábil por derecho, Casada con C.I. 1104480775 vecino de esta ciudad, con domicilio en la Ciudadela del Chofer la Banda.

**SEGUNDA.- (DURACIÓN)** se fija como duración de la Sociedad el termino de cinco años, computables desde su inscripción en FUNDEMPRESA,

pudiendo prorrogarse por un término similar o mayor y disolverse por causa y formas cual lo describe el Código de Comercio.-

**TERCERA.- (OBJETO).**- el objeto de la Sociedad, será principalmente la comercialización y distribución de flores, pudiendo ampliar sus objetivos de acuerdo a los intereses de la sociedad en lo correspondiente al giro social.

**CUARTA.- (CAPITAL SOCIAL).**- El capital social constituido es por \$ 10.000.

**QUINTA.- (AUMENTO O DISMINUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL)** El aumento o disminución del capital social requeriría de la aprobación de los socios que presenten más del 50% del capital social.-

**SEXTA.- (DERECHOS Y RESPONSABILIDADES DE LOS SOCIOS).**- Los derechos y beneficios que se obtengan por los socios serán proporcionales a las cuotas de capital que hayan aportado a la sociedad de la misma forma su responsabilidad está determinada en proporción a sus cuotas de capital.-

**SEPTIMA.- (REGISTRO DE SOCIOS).**- la sociedad tendrá dentro de su organización un libro destinado al registro de socios que estará a cargo de la Gerencia General en el que deberá inscribirse el nombre del socio, su domicilio, el monto de sus aportes, sus cuotas de capital, transferencia de cuotas de capital .-

**OCTAVA.- (REPRESENTACIÓN Y ADMINISTRATIVA DE LA SOCIEDAD).-**

La sociedad estará representada por un Gerente General y un Administrador.-

La Gerencia General estará a cargo de la Sra. Daniela Conza .- El Gerente General tendrá la representación de la sociedad, judicial, extrajudicialmente, contractual y administrativamente, ante toda clase de personas Naturales y Jurídicas, Individuales o Colectivas Publicas y Privadas, Autárquicas, Autónomas, Nacionales, Departamentales, provinciales del País y del exterior, recibir y cursar correspondencia a nombre de la sociedad, abrir y cerrar cuentas Bancarias en Bancos Nacionales , girar sobre ellos, retirar y hacer imposiciones, pedir aperturas de Líneas de crédito y Avance en cuenta corriente , suscribir todo género de contratos atinentes al giro social, firmado minutas, escrituras, pólizas y documentos públicos y privados, designar el personal de empleados y obreros, fijando sus sueldos y salarios, funciones y atribuciones, pudiendo removerlos, promoverlos o desahuciarlos, demandar a nombre de la sociedad, contestar demandas y reconvencciones en cualquier vía o instancia y con uso de todos los recursos ordinarios y extraordinarios.

**N O V E N A.- (ASAMBLEA DE SOCIOS).-** La asamblea de socios constituye el máximo organismo de decisión de la sociedad, con todas sus atribuciones contenidas en el Art. Pertinente del Código de Comercio y sus decisiones deberán ser acatadas estrictamente por todas y cada una de las Gerencias y Reparticiones de la Sociedad sin objeción alguna.- -

**DECIMA.- (ASAMBLEAS ORDINARIAS Y EXTRAORDINARIAS).**- Las asambleas ordinarias se realizarán cada SEIS MESES a partir de la fecha de constitución de la Sociedad, debiendo hacerse constar sus determinaciones y consideraciones en el Libro de Actas que estará a cargo de la Gerencia General y las Asambleas Extraordinarias se reunirán cuando menos una vez al año al cierre de cada gestión, pudiendo la Sociedad a petición de sus socios emplazar la reunión o asamblea ordinaria o extraordinaria cuando vea conveniente y/o necesario.

**DECIMA PRIMERA.- (VOTOS DE LOS SOCIOS).**- Todo socio tendrá derecho de participar en las decisiones de la sociedad gozando de un voto por cada cuota de capital que posea. Para cualquier resolución de disposición y de administración en la Sociedad se requerirá de votos que representen más del 50 % de las cuotas de Capital.

**DECIMA SEGUNDA .-(DISOLUCIÓN DE SOCIEDAD).**- La sociedad podrá disolverse por las siguientes causales:

**1º.)** En caso de que todas las cuotas de capital se concentren en un solo socio, el que responderá por obligaciones sociales hasta la total liquidación de la Sociedad.

**2º.)** Por acuerdo de los socios reunidos en la Asamblea convocada expresamente ha dicho efecto.-

**3º)** Por pérdida del cincuenta por ciento (50 %) del capital social y reservas constituidas, salvo que los socios que representen por lo menos dos tercios del capital social resolvieran reponer dicha pérdida.- Resuelta la disolución de la Sociedad por las causales establecidas precedentemente, se designara dentro de los días subsiguientes uno o más liquidadores de entre los socios o personas ajenas con las correspondientes facultades expresas.-

**DECIMA TERCERA.- (ARBITRAJE).**- En caso de diferencias que surjan entre los socios con respecto a la interpretación o aplicación se establece la presente cláusula compromisoria sujeta a los estatutos del Código de Comercio, su procedimiento contemplará la previsión del Art. pertinente y complementariamente las normas procesales del título V, Libro III del código de Procedimiento Civil.-

**DECIMA CUARTA.- (CONFORMIDAD).**- Las partes aceptan todas y cada una de las cláusulas anteriores de su libre y espontánea voluntad, firmando al pie en constancia.- Y usted señor Notario dígnese agregar las demás cláusulas de seguridad y estilo.-

#### **b. ESTRUCTURA EMPRESARIAL**

Los socios tienen la capacidad de administrar la compañía y firmar por ella. Si en el acta de constitución de la compañía limitada se aclara que solo alguno de los socios han sido autorizados para cobrar o administrar o firmar por ella, solo

la firma y los actos de estos bajo la razón social, obligarán a la compañía a cumplir con las obligaciones que estos han adquirido a su nombre.

Determinación de los niveles jerárquicos.

### **Niveles Administrativos**

En la empresa “Anne Lisse Floristería” se ha señalado los siguientes niveles administrativos.

- Nivel Legislativo- Directivo
- Nivel Ejecutivo
- Nivel Asesor
- Nivel de Apoyo
- Nivel Operativo

#### **Nivel Legislativo- Directivo**

- Lo conforman la Junta General de Socios
- El Directorio

#### **Nivel Ejecutivo.**

- Lo conforma el Gerente General.

#### **Nivel Asesor**

- Lo conforman la Asesoría Jurídica y Secretaria.



### **Nivel de Apoyo**

- Lo conforman el Departamento de Recursos Humanos.

### **Nivel Operativo**

- Lo conforman el Departamento de Finanzas.

### **ORGANIGRAMAS.**

Conocidos también como graficas de organización o cartas de organización, los organigramas son representaciones gráficas de la estructura formal de una organización, que muestran las interrelaciones, las funciones, los niveles jerárquicos, las obligaciones y la autoridad existentes dentro de ella

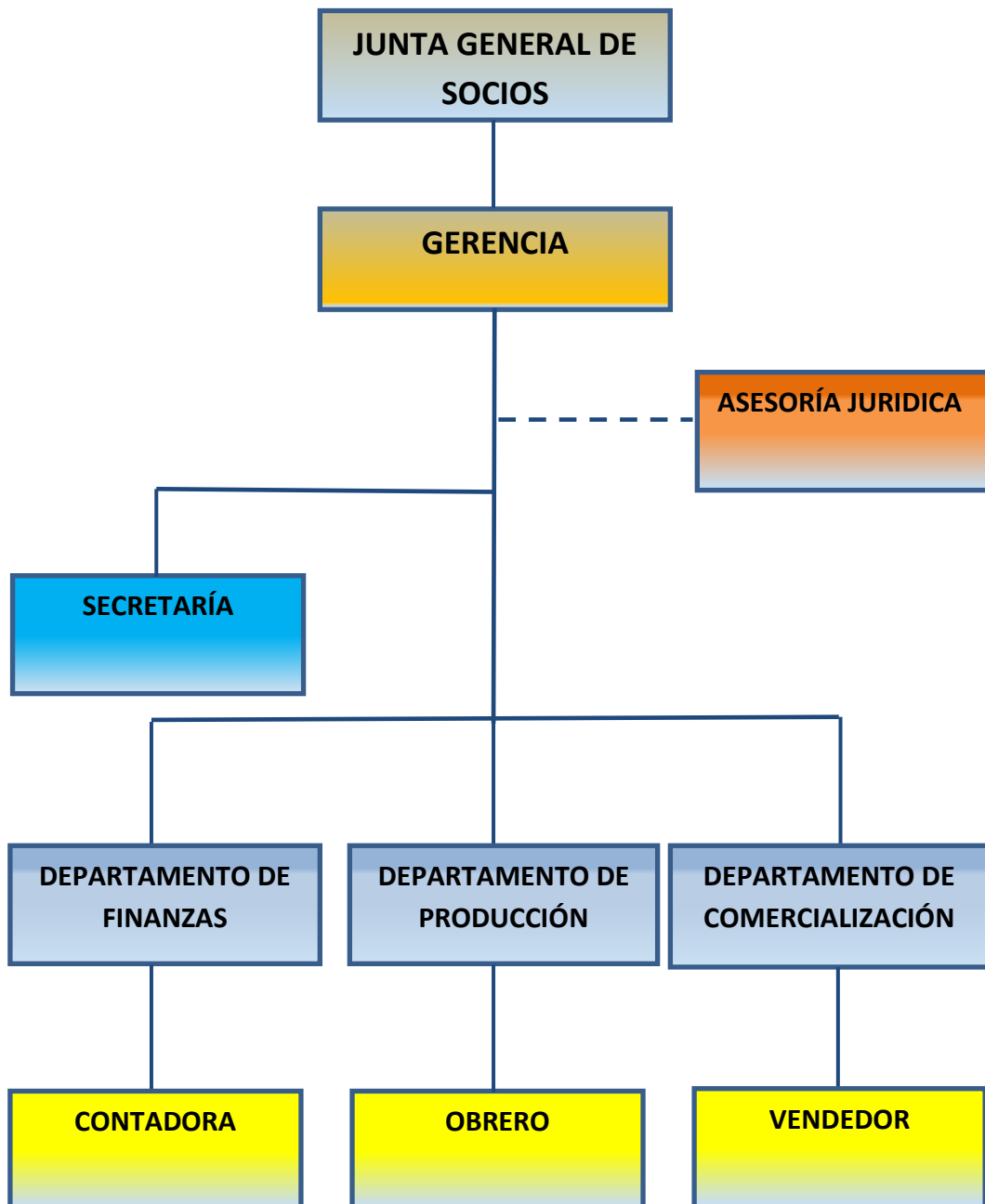
Los organigramas que se establecieron en la compañía son tres:

- Estructural
- Funcional
- Posicional

A continuación se detalla cada uno de los organigramas con su correspondiente explicación:

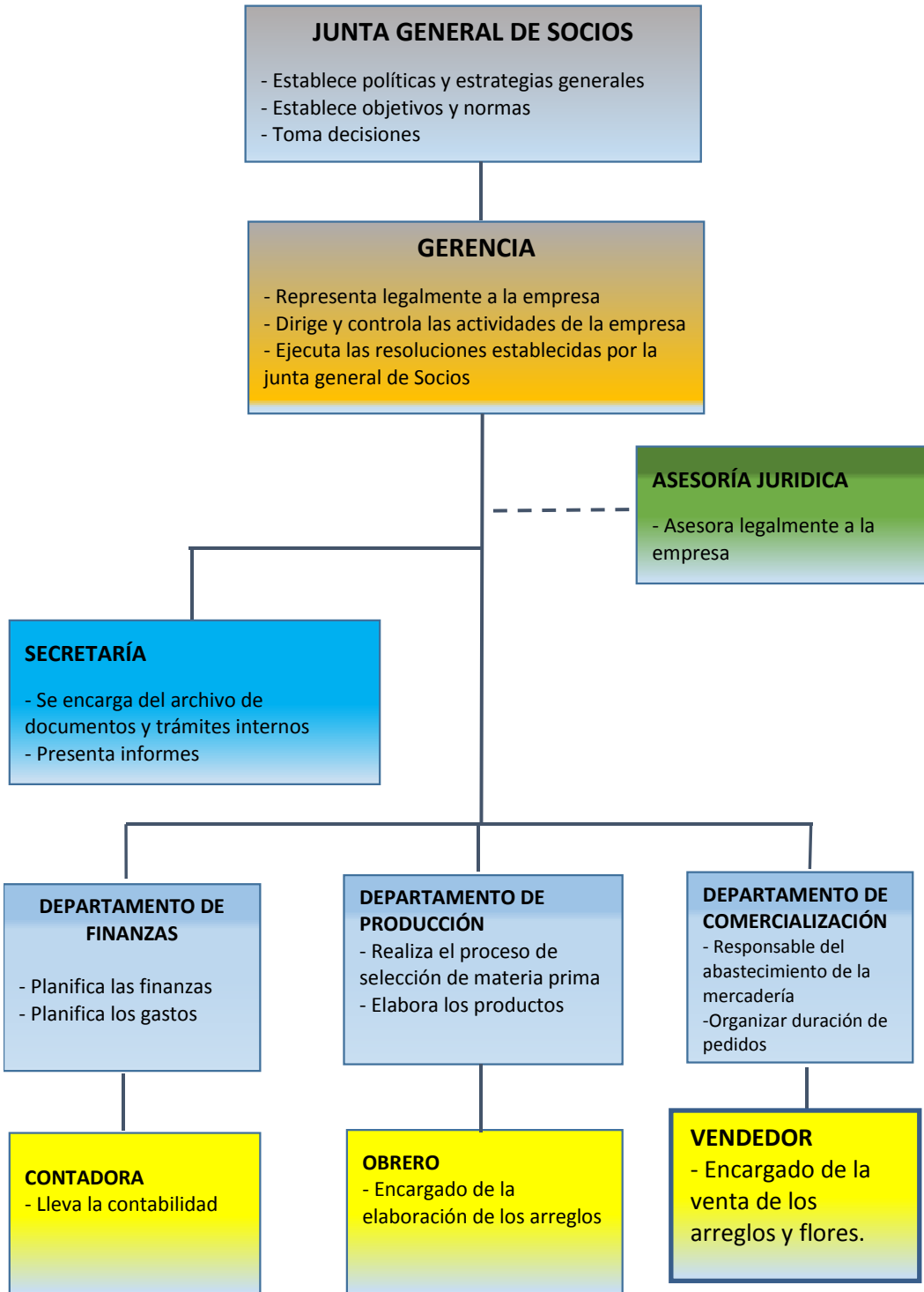
**GRAFICO No. 28 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA**

**“ANNE LISSE FLORISTERIA”**

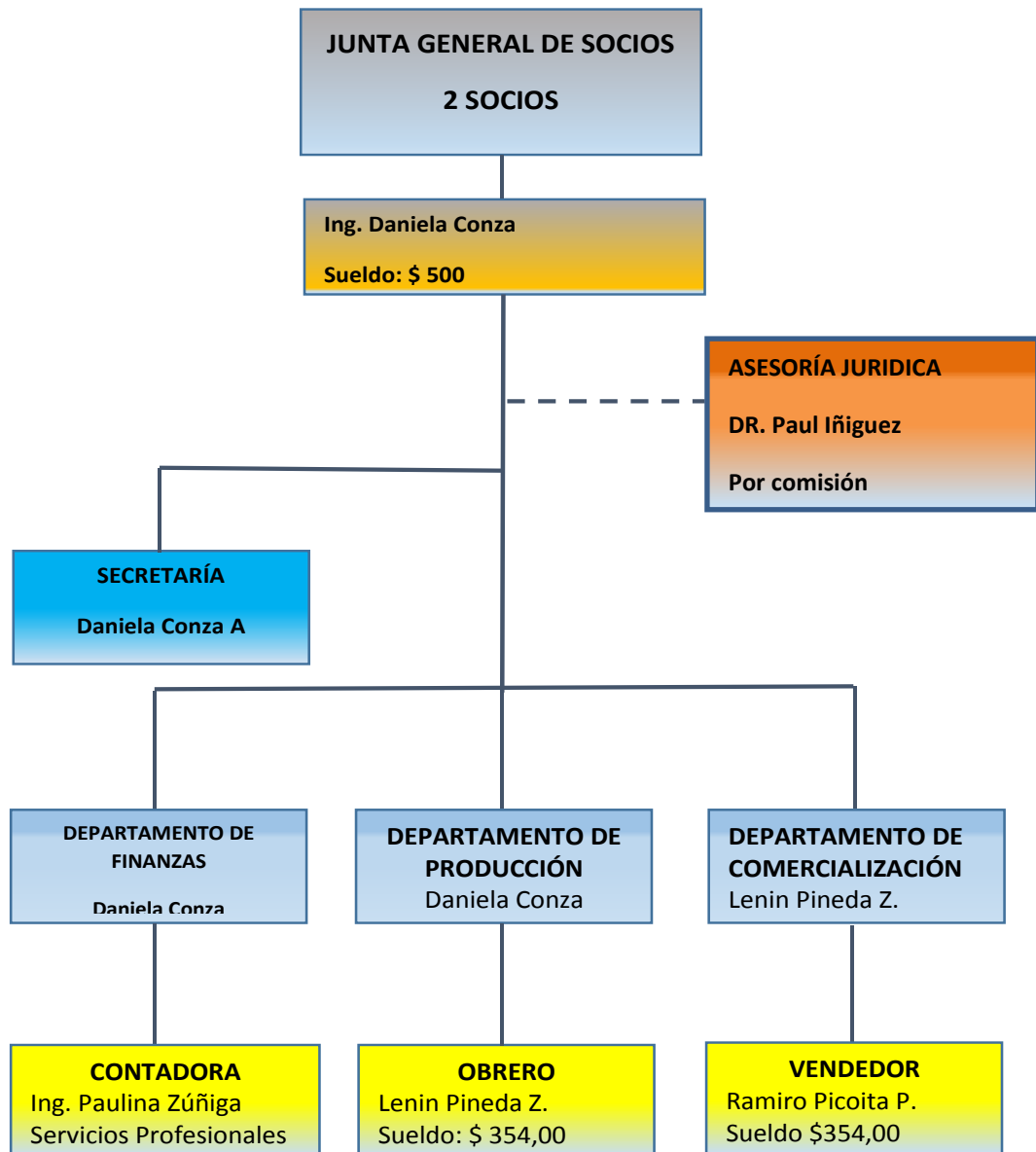


**GRAFICO No. 29 ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA “ANNE**

**LISSE FLORISTERIA”**



**GRAFICO No.30 ORGANIGRAMA DE POSICION DE LA EMPRESA “ANNE LISSE FLORISTERIA”**



## MANUAL DE FUNCIONES

El manual de funciones es un instrumento de trabajo, que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas.

Cabe señalar que el gerente no solo realizara las funciones propias del cargo, sino también desarrollara actividades de puestos implementados para el buen funcionamiento de la empresa.


### MANUAL No.1: PERFIL PARA GERENTE

	<b>000001</b>	Sueldo: \$ 500 dólares
<b>IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
Nombre del Puesto:	Gerente	
CODIGO:	ALFCH-001	
Relación jerárquica	Cargo a quien reporta: Presidencia Cargo a quien supervisa: Todo el personal de la Empresa.	
Numero de responsables:	TODO EL PERSONAL DE LA EMPRESA	
<b>Atributos y Educación</b>		
Requisitos Formales: entre 24 y 35 años de edad. Educación Formal: Superior, Título de Administración de Empresas. Experiencia: 1 año mínimo en cargos similares		
<b>Requisitos</b>		

<p><b>Capacidades y Conocimientos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uso de tecnología: manejo de PC, Word, Excel, Power Point, base de datos e internet.</li> <li>• Conocimiento intermedio del idioma ingles</li> <li>• Ser un profesional creativo e investigador con alto nivel de liderazgo.</li> </ul>
<p><b>Funciones del Cargo</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificar, organizar, dirigir, evaluar y ejecutar todas las actividades que se realice en la empresa.</li> </ul>
<p><b>Actividades del Cargo</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentar al directorio programas de producción, presupuestos, pronósticos de ventas y más documentos de trabajo para su aprobación.</li> <li>• Presentar mensualmente informe de labores al directorio general de socios.</li> <li>• Nombrar empleados y fijar sus remuneraciones</li> <li>• Facilitar el ingreso de personas al local</li> <li>• Atender al público y clientes de forma amable y atenta</li> </ul>
<p><b>Características del Cargo</b></p>
<p>Condiciones de trabajo: disponibilidad de tiempo completo  Horario: de lunes a viernes  Horas de trabajo 8</p>


ELABORACION: LA AUTORA

## MANUAL No. 2 PERFIL PARA SECRETARIA

	000002	SECRETARIA \$354.00
<b>IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
Nombre del Puesto:	SECRETARIA	
CODIGO:	ALFCH-002	
Relación jerárquica	Cargo a quien reporta: Gerente	
Numero de responsables:	1 PERSONA	
<b>Educación</b>		
Requisitos Formales: entre 18 ha 45 años de edad. Educación Formal: Superior, Estudiante de Administración de Empresas. Experiencia: No indispensable		
<b>Requisitos</b>		
Capacidades y Conocimientos: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uso de tecnología: manejo de PC, Word, Excel, Power Point, base de datos e internet y sistemas tributarios.</li> </ul> Capacidades y aptitudes generales: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguimiento de un plan de trabajo y capacidad organizativa.</li> </ul>		
<b>Funciones del Cargo</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Llevar en orden la parte Administrativa de la Empresa.</li> <li>• Elaborar informes de las ventas mensuales.</li> <li>• Llevar el control de los pedidos de Flores semanales.</li> <li>• Elaboración y organización del Archivo de la Floristería.</li> </ul>		
<b>Actividades del Cargo</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El puesto requiere de responsabilidad absoluta a más de ser eficiente en las funciones del cargo.</li> </ul>		
<b>Características del Cargo</b>		
Condiciones de trabajo: disponibilidad de tiempo completo Horario: de lunes a Viernes 8 HORAS		

ELABORADO POR: LA AUTORA


### MANUAL No. 3 PERFIL PARA CONTADORA

	000003	<b>SERVICIOS PROFESIONALES \$100.00</b>
<b>IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
Nombre del Puesto:	Contadora	
CODIGO:	ALFCH-003	
Relación jerárquica	Cargo a quien reporta: Gerente	
Numero de responsables:	1 PERSONA	
<b>Educación</b>		
Requisitos Formales: entre 18 ha 45 años de edad. Educación Formal: Superior, Estudiante de contabilidad. Experiencia: No indispensable		
<b>Requisitos</b>		
Capacidades y Conocimientos: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uso de tecnología: manejo de PC, Word, Excel, Power Point, base de datos e internet y sistemas tributarios.</li> </ul> Capacidades y aptitudes generales: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguimiento de un plan de trabajo y capacidad organizativa.</li> </ul>		
<b>Funciones del Cargo</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar los estados financieros y registros contables.</li> <li>• Analiza el movimiento de las cuentas contables</li> <li>• Elaborar balances y tramitar las declaraciones al SRI.</li> <li>• Elaboración de roles de pago, elaboración de estados financieros mensuales y anuales, elaboración de las declaraciones.</li> </ul>		
<b>Actividades del Cargo</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El puesto requiere de responsabilidad absoluta a más de ser eficiente y llevar un buen sistema de contabilidad</li> </ul>		
<b>Características del Cargo</b>		
Condiciones de trabajo: disponibilidad de tiempo completo Horario: de lunes a Viernes 8 HORAS		

ELABORADO POR: LA AUTORA




## MANUAL No.4 PERFIL PARA OBRERO

	<b>000004</b>	Sueldo: \$ 354 más beneficios de ley.
<b>IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
Nombre del Puesto:	Obrero	
CODIGO:	ALFCH-004	
Relación Jerárquica	Cargo a quien reporta: Gerente	
Numero de responsables:	1 PERSONA	
<b>Educación</b>		
Requisitos Formales: entre 18 y 28 años de edad. Educación Formal: Título de bachiller. Experiencia: No indispensable		
<b>Requisitos</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo y cooperación</li> <li>• Habilidad en decoración y diseño de Arreglos florales</li> </ul>		
<b>Funciones del Cargo</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ejecución de elaboración de arreglos florales.</li> <li>• Arreglar la mercadería.</li> </ul>		
<b>Actividades del Cargo</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumplir funciones básicas de obrero.</li> <li>• Tiene que mantener con un buen aspecto el local.</li> <li>• Arreglar la mercadería en los mostradores.</li> </ul>		
<b>Características del Cargo</b>		
Condiciones de trabajo: disponibilidad de tiempo establecido Horario: de lunes a viernes Horas de trabajo 8 horas diarias.		

ELABORADO: La Autora

## MANUAL No.5 PERFIL PARA EL VENDEDOR

	<b>000005</b>	Sueldo: \$ 354 más beneficios de ley.
<b>IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
Nombre del Puesto:	Vendedor	
CODIGO:	AELO-003	
Relación Jerárquica	Cargo a quien reporta: Gerente	
Numero de responsables:	1 PERSONA	
<b>Educación</b>		
Requisitos Formales: entre 18 y 28 años de edad. Educación Formal: Título de bachiller. Experiencia: No indispensable		
<b>Requisitos</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo y cooperación</li> </ul>		
<b>Funciones del Cargo</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ejecución de labores variadas en dar a conocer y vender la mercadería que la empresa ofrece en el mercado.</li> </ul>		
<b>Actividades del Cargo</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumplir funciones básicas de obrero y vendedor.</li> <li>• Tiene que mantener con un buen aspecto el local.</li> <li>• Arreglar la mercadería en los mostradores.</li> </ul>		
<b>Características del Cargo</b>		
Condiciones de trabajo: disponibilidad de tiempo establecido Horario: de lunes a viernes Horas de trabajo 8 horas diarias.		

ELABORADO POR: LA AUTORA

## ESTUDIO FINANCIERO

### Inversiones y Financiamiento

#### Inversiones

Las inversiones que se realizaron en nuestro proyecto, se clasifican en tres categorías: Activos Fijos, Activos Diferidos y activos circulantes.

##### a. Inversiones en Activos Fijos

Representa las inversiones que se realizan en bienes tangibles, que se utilizan en el proceso productivo como son: terrenos, obras físicas, equipamiento de la planta, etc.

**Presupuesto de Maquinaria.-** La Empresa Anne Lisse Floristería cuenta con un cuarto frio, mismo que es necesario para que las flores prolonguen su tiempo de duración.

#### Cuadro No. 24

PRESUPUESTO DE MAQUINARIA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Cuarto Frio Torrey CPAQ-REF	1	\$ 4,900	\$ 4,900
TOTAL			\$ 4,900

Fuente: CORA Refrigeración

ELABORADO: La Autora

**Presupuesto Equipo de Computación.-** Corresponde al equipo de cómputo, que incluye la impresora y los programas en general para la computadora, este valor es de \$1.290,00 dólares; se detalla a continuación:

## Cuadro No. 25 PRESUPUESTO DE EQUIPO DE COMPUTACION

PRESUPUESTO EQUIPO DE COMPUTACION			
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
COMPUTADORA PORTATIL DELL INSPIRON 14	1	\$ 1.000	\$ 1.000
IMPRESORA -SCANNER CANON PIZZA mp 230	1	\$ 290,00	\$ 290
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.290</b>

Fuente: MASTER PC

Elaboraciòn: La Autora

## Presupuesto de Equipo de oficina

Dentro del equipo de oficina que utilizara la Empresa para que las funciones administrativas se cumplan tenemos el valor de \$35.00 dólares:

## Cuadro No. 26 PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA

PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono inalámbrico	1	\$ 35,00	\$ 35,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 35,00</b>

Fuente: Todo Hogar

Elaboraciòn: La Autora

## Presupuesto de Muebles y Enseres

Son necesarios para complementar un ambiente adecuado de trabajo para los miembros de la empresa y para la comodidad de los clientes, el presupuesto es de \$ 1.080,00 dólares.

### Cuadro No. 27 PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES

PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio Modular	1	\$ 290,00	\$ 290,00
Mesa de Metal	1	\$ 175,00	\$ 175,00
Vitrinas de Vidrio	2	\$ 135,00	\$ 270,00
Sillas de Escritorio	1	\$ 85,00	\$ 85,00
Sillas de Oficina	4	\$ 45,00	\$ 180,00
Archivador Aereo	1	\$ 80,00	\$ 80,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.080,00</b>

Fuente: Aluvril / Ofi Mueble

Elaboración: La Autora

### RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

#### Cuadro No. 28 RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Maquinaria	\$ 4.900,00
Equipo de Computación	\$ 1.290,00
Equipo de Oficina	\$ 35,00
Muebles y Enseres	\$ 1.080,00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 7.305,00</b>

Fuente: Cuadro No. 24,25,26 y 27

Elaboración: La Autora

El costo de los Activos Fijos de la Empresa Anne Lisse Floristería es \$ **7.305,00** dólares.

#### Depreciación de Activos Fijos

Para las depreciaciones, se considera los bienes tangibles que sufren desgastes durante la vida económica del proyecto.

$$\text{Depreciación anual} = \frac{(\text{Valor del activo} - \text{Valor Residual})}{(\text{Años de vida útil del activo})}$$

### Cuadro No. 29 DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS						
CLASE DE ACTIVO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL	%	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACION ANUAL
Maquinaria	\$ 4.900,00	10	10%	\$ 2.450,00	\$ 490,00	\$ 490,00
Equipo de Computación	\$ 1.290,00	3	33%	\$ 2.150,00	\$ 430,00	\$ 430,00
Equipo de Oficina	\$ 35,00	10	10%	\$ 17,50	\$ 3,50	\$ 3,50
Muebles y Enseres	\$ 1.080,00	10	10%	\$ 540,00	\$ 108,00	\$ 108,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 7.305,00</b>			<b>\$ 5.157,50</b>	<b>\$ 1.031,50</b>	<b>\$ 1.031,50</b>

Fuente: Cuadro No.28

Elaboración: La Autora

#### b. ACTIVOS DIFERIDOS

Constituyen aquellos bienes intangibles, que se producen por lo general en la etapa pre operativo del proyecto de Inversión, estos activos permiten operar sin restricciones en un mercado, de manera que así pueda garantizar su estabilidad.

**Presupuesto de Gastos Legales de Constitución.-** son aquellos rubros destinados a la constitución de la empresa legalmente, con todos los requisitos que establece la ley de Compañías y sus respectivos estudios realizados estos gastos ascienden a \$ 800,00 dólares; dentro de la conformación de la compañía se tomó en cuenta los honorarios del abogado.

**Cuadro No. 30 ACTIVOS DIFERIDOS**

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
<b>DESCRIPCION</b>	<b>COSTO</b>
Marca	\$ 50,00
Patente	\$ 100,00
Estudios Preliminar	\$ 150,00
Permisos de Funcionamiento	\$ 100,00
Conformacion de la compañía	\$ 400,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 800,00</b>

**Fuente:** GAD Chaguarpamba

**Elaboración:** La Autora

**Amortización de Activos Diferidos**

Para establecer el valor de los activos diferidos de cada año, según la ley de régimen tributario del Servicio de Rentas Internas, se procede a dividir el valor total de los activos diferidos que es de \$ 800,00 dólares para 5 años, obteniendo como resultado de la amortización la cantidad de \$160,00 dólares anual.

**Cuadro No. 31 AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS**

<b>AMORTIZACION ACTIVOS DIFERIDOS</b>		
<b>DESCRIPCION</b>	<b>COSTO</b>	<b>AMORTIZACION</b>
Marca	\$ 50,00	\$ 10,00
Patente	\$ 100,00	\$ 20,00
Estudios Preliminar	\$ 150,00	\$ 30,00
Permisos de Funcionamiento	\$ 100,00	\$ 20,00
Conformacion de la compañía	\$ 400,00	\$ 80,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 800,00</b>	<b>\$ 160,00</b>

**Fuente:** Cuadro No. 30

**Elaboración:** La Autora

### c. INVERSION DE CAPITAL DE TRABAJO

Se designa a los valores en que se debe incurrir para dotar la empresa de todos los componentes que hagan posible laborar normalmente durante un periodo establecido.

**Costos Primos.-** dentro de los costos primos a considerar en la Empresa Anne Lisse Floristería esta la materia prima directa y mano de obra directa.

**c.1 Materia Prima Directa.-** para la elaboración de flores individuales se necesita un monto de \$136,84 dólares mensual y para la elaboración de arreglos florales necesitamos \$1.802,44 dólares mensuales.

Para realizar la determinación del precio unitario de las flores en el mercado, realizamos el cálculo de la siguiente manera: dividimos el valor de venta del bonche de flores que es \$20 dólares, para la cantidad de flores que contiene un bonche 40 flores, dando como resultado el costo de cada flor a \$0,50 centavos de dólar; luego multiplicamos por la cantidad de flores que se necesita tanto para la elaboración de los arreglos florales y flores individuales.

### CUADRO No. 32 PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DE FLORES EN ARREGLO FLORAL.

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA ARREGLOS					
Descripción	Cantidad	Unidad de Medida	Precio Unitario	Valor Anual	Valor Mensual
Flores	34.485	Unidad	\$ 0,50	\$ 17.242,50	\$ 1.436,88
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 17.242,50</b>	<b>\$ 1.436,88</b>

Fuente: Información Directa

Elaboración: La Autora



**CUADRO No.33 PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DE FLORES EN  
FLORES INDIVIDUALES**

<b>PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA FLORES INDIVIDUALES</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Valor Anual</b>	<b>Valor Mensual</b>
Flores	9.503	Unidad	\$ 0,50	\$ 4.751,50	\$ 395,96
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 4.751,50</b>	<b>\$ 395,96</b>

Fuente: Información Directa

Elaboración: La Autora

**Cuadro No. 34 TOTAL DE MATERIA PRIMA**

<b>TOTAL MATERIA PRIMA</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Flores Individuales	\$ 395,96	\$ 4.751,50
Arreglos Florales	\$ 1.436,88	\$ 17.242,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.832,83</b>	<b>\$ 21.994,00</b>

Fuente: Cuadro No. 32 y 33

Elaboración: La Autora

**Mano de Obra Directa.-** Para la realización de los arreglos florales y flores individuales, se considera al obrero, el monto mensual por los servicios del obrero es de **\$ 452,47** dólares mensuales, y **\$5.429,65** dólares anuales.

**CUADRO No. 35 PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA**

<b>PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA</b>							
<b>Cargo</b>	<b>Sueldo Básico Unificado</b>	<b>XIII Sueldo</b>	<b>XIV Sueldo</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Aporte Patronal 11,15%</b>	<b>Total a Pagar</b>	<b>Total</b>
						<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Obrero	\$ 354,00	\$ 29,50	\$ 29,50	\$ -	\$ 39,47	\$ 452,47	\$ 5.429,65

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales Loja.

Elaboración: La Autora

**Materiales Indirectos.**-los materiales indirectos, utilizados en la elaboración de los arreglos florales y flores individuales llegan a un monto mensual es de \$ **198,08** dólares y **\$2.376,96** dólares anuales.

**CUADRO No. 36 PRESUPUESTO DE MATERIALES INDIRECTOS**

PRESUPUESTO DE MATERIALES INDIRECTOS					
Descripción	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Oasis Espuma floral caja x 40	1	Caja	\$ 28,00	\$ 28,00	\$ 336,00
Kaveta Robusta 21 Calada	8	Unidad	\$ 9,30	\$ 74,40	\$ 892,80
Balde Chico	3	Unidad	\$ 7,90	\$ 23,70	\$ 284,40
Cinta Ras 100 yardas	8	Yardas	\$ 1,20	\$ 9,60	\$ 115,20
Bases de Madera	12	Unidad	\$ 2,42	\$ 29,04	\$ 348,48
Bases de Vidrio	12	Unidad	\$ 2,00	\$ 24,00	\$ 288,00
Cinta Adhesiva	1	Caja	\$ 5,20	\$ 5,20	\$ 62,40
Capuchos	38	Unidad	\$ 0,03	\$ 1,14	\$ 13,68
Bases de Ladrillo	12	Unidad	\$ 0,25	\$ 3,00	\$ 36,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 56,30</b>	<b>\$ 198,08</b>	<b>\$ 2.376,96</b>

Fuente: Electros/ Pica/ Investigacion Directa  
Elaboración: La Autora

**Presupuesto de Material de Trabajo.**- implementos que facilitan la elaboración de los arreglos Florales y flores individuales, el monto mensual es de **\$22,40** y **\$ 268,80** anual.

**CUADRO No. 37 PRESUPUESTO DE MATERIAL DE TRABAJO**

PRESUPUESTO DE MATERIAL DE TRABAJO				
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Tijeras Inox redonda	1	\$ 5,60	\$ 5,60	\$ 67,20
Tijeras Inox recta	1	\$ 5,60	\$ 5,60	\$ 67,20
Tijeras Stanley	2	\$ 4,90	\$ 9,80	\$ 117,60
Tijera punta redonda	1	\$ 1,40	\$ 1,40	\$ 16,80
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 22,40</b>	<b>\$ 268,80</b>

Fuente: Eecktros  
ELABORADO: La Autora

**Arriendo.-** Espacio donde se pondrá en marcha la empresa, el mismo que constituye un rubro de **\$100,00** dólares mensuales, y **\$1.200,00** dólares anuales.

**CUADRO No. 38 PRESUPUESTO DE ARRIENDO**

<b>PRESUPUESTO DE ARRIENDO</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Total</b>
Arriendo	Mes	12	\$ 100	\$ 1,200
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 100</b>	<b>\$ 1,200</b>

**Fuente:** Información Directa

**Elaboración:** La Autora

**Agua Potable.-** de acuerdo a las consultas realizadas a los técnicos de Agua Potable del cantón Chaguarpamba indicaron que se requiere de 10 m<sup>3</sup> cuyo costo es de \$ 0,25 ctv. de dólar por metro cúbico lo que da un valor de \$2,50 dólares mensuales, anual \$ 30,00 dólares.

**CUADRO No. 39 PRESUPUESTO AGUA POTABLE**

<b>PRESUPUESTO DE AGUA POTABLE</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Agua Potable	m/cubicos	10	\$ 0,25	\$ 2,50	\$ 30,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 2,50</b>	<b>\$ 30,00</b>

**Fuente:** GAD Chaguarpamba

**Elaboración:** La Autora

#### CUADRO No. 40 RESUMEN DE COSTOS DE COMERCIALIZACION

RESUMEN COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN		
Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Materia Prima Directa	\$ 1.832,83	\$ 21.994,00
Materiales Directos	\$ 196,94	\$ 2.363,28
Mano de Obra Directa	\$ 452,47	\$ 5.429,65
Material de Trabajo	\$ 22,40	\$ 268,80
Arriendo	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Agua Potable	\$ 2,50	\$ 30,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.607,14</b>	<b>\$ 31.285,73</b>

Fuente: Cuadro No.34,35,36,37, 38 y 39

Elaboración: La Autora

**Costos Operativos.**-son todos aquellos gastos en que incurren los departamentos, aquí se encuentran los gastos administrativos, financieros y ventas.

**Gastos Administrativos.**- son aquellos valores económicos que se detallan en el rol de pagos, estos valores serán pagados al personal administrativo.

**Presupuesto de Sueldos y salarios.**- La empresa hará un desembolso por concepto de sueldos administrativos por el valor de **\$1.604,03** dólares mensuales y **\$19.248,30** dólares anual, pagos que corresponden al Gerente, Secretaria, Contadora y Vendedor la remuneración de la Contadora será por prestación de servicios profesionales.

## CUADRO No. 41 PRESUPUESTO DE SUELDOS Y SALARIOS

PRESUPUESTO DE SUELDOS Y SALARIOS							
Cargo	Sueldo Básico Unificado	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Vacaciones	Aporte Patronal 11,15%	Total a Pagar Mensual	Total Anual
Gerente	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ -	\$ 55,75	\$ 639,08	\$ 7.669,00
Contadora *		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 60,00	\$ 720,00
Secretaria	\$ 354,00	\$ 29,50	\$ 29,50	\$ -	\$ 39,47	\$ 452,47	\$ 5.429,65
Vendedor	\$ 354,00	\$ 29,50	\$ 29,50	\$ -	\$ 39,47	\$ 452,47	\$ 5.429,65
<b>TOTAL A PAGAR MENSUAL</b>							<b>\$ 1.604,03</b>
<b>TOTAL A PAGAR ANUAL</b>							<b>\$ 19.248,30</b>

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales Loja.

Elaboración: La Autora

**Presupuesto Útiles de Oficina.-** Materiales necesarios en el área administrativa y en trabajos específicos dando así un correcto funcionamiento de la empresa, valor mensual asciende a **\$64,30** dólares; anual **\$ 737,80** dólares.

## CUADRO No. 42 PRESUPUESTO DE UTILES DE OFICINA

PRESUPUESTO DE UTILES DE OFICINA				
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Facturas *100	1	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00
Resma de Papel A4 Dispalaser 75GR	4	\$ 3,20	\$ 12,80	\$ 84,00
Caja de esferos BIC	1	\$ 4,76	\$ 4,76	\$ 153,60
Cinta Scosh 18 x 45 YDS	2	\$ 0,40	\$ 0,80	\$ 57,12
Corrector Pelikan	1	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 9,60
Carpetas Colgante	12	\$ 0,40	\$ 4,80	\$ 14,40
Carpetas	12	\$ 0,25	\$ 3,00	\$ 57,60
Tinta para Impresora	3	\$ 6,20	\$ 18,60	\$ 36,00
Grapadora	1	\$ 3,54	\$ 3,54	\$ 223,20
Perforadora	1	\$ 3,20	\$ 3,20	\$ 42,48
Sacagrapas	1	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 38,40
Dispensador de Cinta	1	\$ 3,40	\$ 3,40	\$ 14,40
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 64,30</b>	<b>\$ 737,80</b>

Fuente: Graficas Santiago / Tooners

Elaboracion: La Autora

**Presupuesto de Útiles de Aseo y Limpieza.-** presupuesto necesario para la limpieza e higiene de la empresa, tales como: escobas, recogedor, desinfectante, etc. Tendrá un costo **\$41,78** dólares mensuales y **\$501,36** dólares al año.

**CUADRO No. 43 PRESUPUESTO DE UTILES DE LIMPIEZA**

<b>PRESUPUESTO DE UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Escobas	1	\$ 1,70	\$ 1,70	\$ 20,40
Recojedor de Basura	1	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 18,00
Trapeador	1	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 24,00
Basurero	2	\$ 6,00	\$ 12,00	\$ 144,00
Detergente Deja 1 K	1	\$ 3,54	\$ 3,54	\$ 42,48
Desinfectante TIPS	2	\$ 1,35	\$ 2,70	\$ 32,40
Jabon Liquido	1	\$ 2,60	\$ 2,60	\$ 31,20
Limpia Vidrios	1	\$ 3,85	\$ 3,85	\$ 46,20
Franelas	2	\$ 1,00	\$ 2,00	\$ 24,00
Toalla de Manos	2	\$ 1,50	\$ 3,00	\$ 36,00
Papel higienico	1	\$ 3,90	\$ 3,90	\$ 46,80
Alfombra	1	2,99	\$ 2,99	\$ 35,88
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 41,78</b>	<b>\$ 501,36</b>

Fuente: Zerimar

Elaboración: La Autora

**Presupuesto de Servicios Básicos Administrativos**

**Teléfono.-** es aquel gasto que se cancela por concepto de minutos de consumo de teléfono, en la Empresa Anne Lisse Floristería el monto mensual asciende a **\$7,00** dólares; anual a **\$72,00** dólares.

**CUADRO No. 44 PRESUPUESTO DE TELEFONO**

<b>PRESUPUESTO DE TELEFONO</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Telefono	minutos	175	\$ 0,04	\$ 7,00	\$ 84,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 7,00</b>	<b>\$ 84,00</b>

Fuente: CNT Chaguarpamba

Elaboración: La Autora

**Energía Eléctrica.-** se estima un consumo promedio de 200 KWH mensuales, con un valor de 0,04 ctv. de dólar por KWH, lo que nos da un costo mensual de consumo en la empresa de \$8,00 dólares cuyo valor al año asciende \$96,00 dólares.

#### CUADRO No. 45 PRESUPUESTO DE ENERGIA ELECTRICA

PRESUPUESTO DE ENERGÍA ELECTRICA					
Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Luz Eléctrica	kwh	200	\$ 0,04	\$ 8,00	\$ 96,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 8,00</b>	<b>\$ 96,00</b>

Fuente: EERSSA Chaguarpamba

Elaboración: La Autora

**Agua Potable.-** costo destinado al consumo de agua en el departamento administrativo, su monto mensual es de **\$3,00** y anual **\$ 36,00**

#### CUADRO No.46 PRESUPUESTO DE AGUA POTABLE

PRESUPUESTO DE AGUA POTABLE					
Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Agua Potable	m/cubicos	12	\$ 0,25	\$ 3,00	\$ 36,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 3,00</b>	<b>\$ 36,00</b>

Fuente: GAD Chaguarpamba

Elaboración: La Autora

#### CUADRO No. 47 RESUMEN DE SERVICIOS BASICOS

RESUMEN DE SERVICIOS BASICOS		
Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Teléfono	\$ 7,00	\$ 84,00
Energía Eléctrica	\$ 8,00	\$ 96,00
Agua Potable	\$ 3,00	\$ 36,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 18,00</b>	<b>\$ 216,00</b>

Fuente: Cuadro No. 44, 45 y 46

Elaboración: La Autora

## CUADRO No. 48 RESUMEN DE GASTOS DE ADMINISTRACION

RESUMEN DE GASTOS DE ADMINISTRACION		
Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Sueldos y Salarios	\$ 1.604,03	\$ 19.248,30
Utiles de Oficina	\$ 64,30	\$ 737,80
Utiles de Aseo	\$ 41,78	\$ 501,36
Servicios Básicos	\$ 18,00	\$ 216,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.728,11</b>	<b>\$ 20.703,46</b>

Fuente: Cuadro No. 41,42,43 y 47

Elaboración: La Autora

## GASTOS DE VENTAS

Comprende el desembolso que tiene que realizar la empresa por gastos propios de las actividades de venta, en especial que sean fuera del local.

**Publicidad.-** La Empresa Anne Lisse Floristería utilizara hojas volantes y el Rotulo principal de la Empresa para dar a conocer el servicio a ofrecerse en el mercado local, el costo mensual es de **\$ 320** y en el año **\$ 870.00**

## CUADRO No. 49 PRESUPUESTO GASTOS DE PUBLICIDAD

PRESUPUESTO GASTOS DE PUBLICIDAD				
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
HOJAS VOLANTES	1000	\$ 0,05	\$ 50	\$ 600
LETRERO	1	\$ 270,00	\$ 270	\$ 270
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 320</b>	<b>\$ 870</b>

Fuente: Imprenta Tracklin/OficceSoluciones

Elaboración: La Autora

**Fletes.-** constituye el rubro para el traslado de las flores desde Catamayo hasta el cantón Chaguarpamba, en donde se encuentra la Empresa de Flores; el costo mensual es de **\$136,00** dólares, anual **\$1.632,00** dólares.



### CUADRO No. 50 PRESUPUESTO DE FLETES

PRESUPUESTO DE FLETES				
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Fletes	8	\$ 17,00	\$ 136	\$ 1.632
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 136</b>	<b>\$ 1.632</b>

Fuente: Transporte Catamayo Express

Elaboración: La Autora

### CUADRO No. 51 RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS

RESUMEN GASTOS DE VENTAS		
Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Publicidad	\$ 320,00	\$ 870,00
Fletes	\$ 136,00	\$ 1.632,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 456,00</b>	<b>\$ 2.502,00</b>

Fuente: Cuadro No. 49 y 50

Elaboración: La Autora

### RESUMEN TOTAL DE INVERSIONES

Una vez analizados todos los activos que intervienen para la puesta en marcha del trabajo de investigación, como son: Activos Fijos, Diferidos y Capital de trabajo; se procede a realizar un resumen, dando un total de inversión para la ejecución del proyecto de la “**Empresa Anne Lisse Floristería**” de **\$12.896,25** centavos de dólar.

## CUADRO No.51 RESUMEN DE LA INVERSION DEL PROYECTO

<b>TOTAL INVERSION DEL PROYECTO</b>		
Descripción	Valor Parcial	Valor Total
<b><u>ACTIVOS FIJOS</u></b>		
Maquinaria	\$ 4.900,00	
Equipo de Computación	\$ 1.290,00	
Equipo de Oficina	\$ 35,00	
Muebles y Enseres	\$ 1.080,00	
<b>Total Activos Fijos</b>		<b>\$ 7.305,00</b>
<b><u>ACTIVOS DIFERIDOS</u></b>		
Marca	\$ 50,00	
Patente	\$ 100,00	
Estudios Preliminar	\$ 150,00	
Permisos de Funcionamiento	\$ 100,00	
Conformacion de la compañía	\$ 400,00	
<b>Total Activos Diferidos</b>		<b>\$ 800,00</b>
<b><u>CAPITAL DE TRABAJO</u></b>		
<b><u>COSTO PRIMO</u></b>		
Materia Prima Directa	\$ 1.832,83	
Materiales Directos	\$ 196,94	
Mano de Obra Directa	\$ 452,47	
Material de Trabajo	\$ 22,40	
Arriendo	\$ 100,00	
Agua Potable	\$ 2,50	
<b>Total Costo Primo</b>		<b>\$ 2.607,14</b>
<b><u>COSTOS OPERATIVOS</u></b>		
<b><u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u></b>		
Sueldos y Salarios Administrativos	\$ 1.604,03	
Utiles de Oficina	\$ 64,30	
Utiles de Aseo y Limpieza	\$ 41,78	
Servicios Básicos	\$ 18,00	
<b>Total Gastos Administrativos</b>		<b>\$ 1.728,11</b>
<b><u>GASTOS DE VENTAS</u></b>		
Publicidad	\$ 320,00	
Fletes	\$ 136,00	
<b>Total Gastos de Ventas</b>		<b>\$ 456,00</b>
<b><u>TOTAL INVERSIÓN</u></b>		<b>\$ 12.896,25</b>

Fuente: Cuadro No. 28,30,40 , 48 Y 51

Elaboración: La Autora

### Financiamiento

Una vez que se conoce el monto a invertir en la empresa Anne Lisse Floristería, se busca las fuentes de Financiamiento para ello se toma en cuenta dos fuentes, mismas que detallo a continuación:

## Fuentes de Financiamiento

- a. **Fuente Interna.**- está constituida por el aporte de cada uno de los socios. En la Empresa Anne Lisse Floristería los socios realizan el aporte con dinero en efectivo, el aporte será por el valor de \$3.948,13 cada uno dando un valor de \$7.896,25 que representa el 61 % de la inversión.
- b. **Fuente Externa.**- está constituida por las entidades Financieras privadas y estatales.

La fuente externa será financiada por el Banco Internacional, cuyo monto asciende a \$5.000,00 y representa el 39% de la Inversión su tasa de interés es de 11,5 % para 5 años en pagos trimestrales.

### CUADRO No. 52 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN		
Fuente	Monto	%
Aporte de los Socios	\$ 7.896,25	61
Banco Internacional	\$ 5.000,00	39
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 12.896,25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuadro No. 51

Elaboración: La Autora

**Amortización del crédito.**- extinción gradual de cualquier cantidad durante el periodo de tiempo.

### CUADRO No. 53 AMORTIZACION DEL PRESTAMO

AMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO					
CAPITAL (K)	5.000,00	PAGO TRIMESTRAL		4	
INTERES (t)	11,5%				
TIEMPO	5		CUOTAS	20	
TRIMESTRE	CAPITAL	INTERES	DIVIDENDO	CAPITAL RESIDUAL	INTERES ANUAL
0				5000	
1	250	575	825,00	4750,00	
2	250	546	796,25	4500,00	
3	250	518	767,50	4250,00	
4	250	489	738,75	4000,00	2127,5
5	250	460	710,00	3750,00	
6	250	431	681,25	3500,00	
7	250	403	652,50	3250,00	
8	250	374	623,75	3000,00	1667,5
9	250	345	595,00	2750,00	
10	250	316	566,25	2500,00	
11	250	288	537,50	2250,00	
12	250	259	508,75	2000,00	1207,5
13	250	230	480,00	1750,00	
14	250	201	451,25	1500,00	
15	250	173	422,50	1250,00	
16	250	144	393,75	1000,00	747,5
17	250	115	365,00	750,00	
18	250	86	336,25	500,00	
19	250	58	307,50	250,00	
20	250	29	278,75	0	287,5

Fuente: Banco Internacional

Elaboración: La Autora

### ANALISIS DE COSTO

Este análisis ayuda con el manejo de los costos de producción de la Empresa Anne Lisse Floristería y determinar el costo real de producir los arreglos y flores individuales, para con estos datos fijar el precio con el cual se pondrá en el mercado los productos.

## COSTO TOTAL DE PRODUCCION

**Costo de Producción.-** esta dado en base a una unidad de costo, que es el factor que permite medir la producción.

La fórmula para determinar el costo total de producción para el primer año de la Empresa Anne Lisse Floristería es la siguiente:

$$CP = CF + G. ADM + G. FIN + G. V + O. G$$

$$CP = 30.575,73 + 22.604,96 + 2.127,50 + 2.502,00 + 250,00$$

$$CP = \$ 58.060,20$$

### CUADRO No. 54 COSTOS TOTALES DE PRODUCCION

<b>COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN</b>	
<b>COSTO DE COMERCIALIZACIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>
Materia prima	\$ 21.994,00
Materiales indirectos	\$ 2.363,28
Mano de obra directa	\$ 5.429,65
Material de trabajo	\$ 268,80
Depreciación de Maquinaria	\$ 490,00
Agua Potable	\$ 30,00
<b>Total Costo de Comercialización</b>	<b>\$ 30.575,73</b>
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>	
<b>Gastos Administrativos</b>	
Sueldos y Salarios	\$ 19.248,30
Útiles de oficina	\$ 737,80
Útiles de Aseo y Limpieza	\$ 501,36
Servicio Telefónico	\$ 84,00
Energía Eléctrica	\$ 96,00
Arrendos	\$ 1.200,00
Amortización de activos diferidos	\$ 160,00
Agua Potable	\$ 36,00
Depreciación de equipo de computación	\$ 430,00
Depreciación Equipo de Oficina	\$ 3,50
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 108,00
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 22.604,96</b>
<b>Gastos de Ventas</b>	
Gastos de Publicidad	\$ 870,00
Fletes	\$ 1.632,00
<b>Total Gastos de Ventas</b>	<b>\$ 2.502,00</b>
<b>Gastos Financieros</b>	
Intereses por préstamo	\$ 2.127,50
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>\$ 2.127,50</b>
<b>Otros Gastos</b>	
Amortización de Crédito	\$ 250,00
<b>Total Otros Gastos</b>	<b>\$ 250,00</b>
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>\$ 27.484,46</b>
<b>COSTO TOTAL PRODUCCIÓN</b>	<b>\$ 58.060,20</b>

Fuente: Cuadro No. 30-51-53

Elaboración: La Autora

## **COSTO UNITARIO DE PRODUCCION**

Para establecer el costo unitario de producción en la Empresa Anne Lisse Floristería tenemos:

### **Costo Unitario de Producción Flores Individuales**

$$CUP = \frac{CTP}{NUP}$$

$$CUP = 17.170,53 / 9.503$$

$$CUP = \$ 1.80$$

### **Costo Unitario de Producción Arreglos Florales**

$$CUP = \frac{CTP}{NUP}$$

$$CUP = \$ 40.889,67 / 34485$$

$$CUP = \$ 1,19$$

## **ESTABLECIMIENTO DE INGRESOS**

**a. Determinación del precio de venta.-** Para establecer el precio de venta de Anne Lisse Floristería, se considera como base al costo unitario de producción, sobre el cual se adiciona un margen de utilidad, dando como resultado el precio de venta para Arreglos florales de \$2,60 y el precio de venta de Flores Individuales \$1,00.

**PVP= CT + MU**

**PVP Arreglos = 1,19 +90% = \$ 2,60**

**PVP F. Individuales = 1,81 + 5% = \$ 1.00**

**CUADRO No.55 DETERMINACION DE INGRESOS DE ARREGLOS  
FLORALES**

<b>DETERMINACION DE INGRESOS ARREGLOS FLORALES</b>					
<b>Años</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>% Utilidad</b>	<b>Precio de Venta</b>	<b>Precio Venta Ajustado</b>	<b>VENTAS TOTALES ARREGLOS</b>
1	\$ 1,19	90,00%	\$ 2,25	\$ 2,60	\$ 89.661,00
2	\$ 1,22	90,00%	\$ 2,31	\$ 2,65	\$ 91.386,30
3	\$ 1,25	90,00%	\$ 2,38	\$ 2,75	\$ 94.834,83
4	\$ 1,29	90,00%	\$ 2,44	\$ 2,80	\$ 96.559,10
5	\$ 1,32	90,00%	\$ 2,51	\$ 2,85	\$ 98.283,37

Fuente: Cuadro No. 54

Elaboración: La Autora

**CUADRO No. 56 DETERMINACION DE INGRESOS DE FLORES  
INDIVIDUALES**

<b>DETERMINACION DE INGRESOS FLORES INDIVIDUALES</b>					
<b>Años</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>% Utilidad</b>	<b>Precio de Venta</b>	<b>Precio Venta Ajustado</b>	<b>TOTAL VENTAS FLORES INDIVIDUALES</b>
1	\$ 1,81	5%	\$ 1,90	\$ 1,00	\$ 9.502,72
2	\$ 1,85	5%	\$ 1,95	\$ 1,15	\$ 10.928,13
3	\$ 1,90	5%	\$ 2,00	\$ 1,20	\$ 11.403,27
4	\$ 1,96	5%	\$ 2,05	\$ 1,35	\$ 12.828,68
5	\$ 2,01	5%	\$ 2,11	\$ 1,40	\$ 13.303,81

Fuente: Cuadro No. 54

Elaboración: La Autora

### CUADRO No. 56 TOTAL DE VENTAS

VENTAS TOTALES			
Años	VENTAS ARREGLOS	VENTAS F. INDIVIDUALES	VENTAS TOTALES
1	\$ 89.661,00	\$ 9.502,72	\$ 99.163,72
2	\$ 91.386,30	\$ 10.928,13	\$ 102.314,43
3	\$ 94.834,83	\$ 11.403,27	\$ 106.238,10
4	\$ 96.559,10	\$ 12.828,68	\$ 109.387,78
5	\$ 98.283,37	\$ 13.303,81	\$ 111.587,19

Fuente: Cuadro No. 55 Y 56

Elaboración: La Autora

#### Presupuesto Proyectado

El presupuesto se lo realizo para los cinco años de vida útil del proyecto de inversión, en donde constan todas aquellas erogaciones que son necesarias para brindar el servicio, tales como costos de comercialización y los costos de operación en donde se encuentran los gastos administrativos, ventas, financieros y otros gastos, obteniendo para el primer año el costo de producción anual de \$ **58.060,20 dólares** y para el quinto año \$ **\$64.670,74 dólares**.



## CUADRO No.57 COSTO TOTAL DE PRODUCCION

COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN					
COSTO DE COMERCIALIZACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia prima	\$ 21.994,00	\$ 22.801,18	\$ 23.637,98	\$ 24.505,50	\$ 25.404,85
Materiales indirectos	\$ 2.363,28	\$ 2.450,01	\$ 2.539,93	\$ 2.633,14	\$ 2.729,78
Mano de obra directa	\$ 5.429,65	\$ 5.628,92	\$ 5.835,50	\$ 6.049,66	\$ 6.271,69
Material de trabajo	\$ 268,80	\$ 278,66	\$ 288,89	\$ 299,49	\$ 310,49
Depreciación de Maquinaria	\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 490,00
Agua Potable	\$ 30,00	\$ 31,10	\$ 32,24	\$ 33,43	\$ 34,65
<b>Total Costo de Comercialización</b>	<b>\$ 30.575,73</b>	<b>\$ 31.679,88</b>	<b>\$ 32.824,55</b>	<b>\$ 34.011,22</b>	<b>\$ 35.241,45</b>
COSTO DE OPERACIÓN					
Gastos Administrativos					
Sueldos y Salarios	\$ 19.248,30	\$ 19.954,72	\$ 20.687,05	\$ 21.446,27	\$ 22.233,35
Útiles de oficina	\$ 737,80	\$ 764,88	\$ 792,95	\$ 822,05	\$ 852,22
Útiles de Aseo y Limpieza	\$ 501,36	\$ 519,76	\$ 538,84	\$ 558,61	\$ 579,11
Servicio Telefónico	\$ 84,00	\$ 87,08	\$ 90,28	\$ 93,59	\$ 97,03
Energía Eléctrica	\$ 96,00	\$ 99,52	\$ 103,18	\$ 106,96	\$ 110,89
Arrendos	\$ 1.200,00	\$ 1.244,04	\$ 1.289,70	\$ 1.337,03	\$ 1.386,10
Amortización de activos diferidos	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00
Agua Potable	\$ 36,00	\$ 37,32	\$ 38,69	\$ 40,11	\$ 41,58
Depreciación de equipo de computación	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00
Depreciación Equipo de Oficina	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 22.604,96</b>	<b>\$ 23.408,82</b>	<b>\$ 24.242,18</b>	<b>\$ 25.106,12</b>	<b>\$ 26.001,77</b>
Gastos de Ventas					
Gastos de Publicidad	\$ 870,00	\$ 901,93	\$ 935,03	\$ 969,35	\$ 1.004,92
Fletes	\$ 1.632,00	\$ 1.691,89	\$ 1.753,99	\$ 1.818,36	\$ 1.885,09
<b>Total Gastos de Ventas</b>	<b>\$ 2.502,00</b>	<b>\$ 2.593,82</b>	<b>\$ 2.689,02</b>	<b>\$ 2.787,70</b>	<b>\$ 2.890,01</b>
Gastos Financieros					
Intereses por préstamo	\$ 2.127,50	\$ 1.667,50	\$ 1.207,50	\$ 747,50	\$ 287,50
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>\$ 2.127,50</b>	<b>\$ 1.667,50</b>	<b>\$ 1.207,50</b>	<b>\$ 747,50</b>	<b>\$ 287,50</b>
Otros Gastos					
Amortización de Crédito	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
<b>Total Otros Gastos</b>	<b>\$ 250,00</b>	<b>\$ 250,00</b>	<b>\$ 250,00</b>	<b>\$ 250,00</b>	<b>\$ 250,00</b>
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>\$ 27.484,46</b>	<b>\$ 27.920,14</b>	<b>\$ 28.388,70</b>	<b>\$ 28.891,33</b>	<b>\$ 29.429,28</b>
<b>COSTO TOTAL PRODUCCIÓN</b>	<b>\$ 58.060,20</b>	<b>\$ 59.600,02</b>	<b>\$ 61.213,24</b>	<b>\$ 62.902,55</b>	<b>\$ 64.670,74</b>

Fuente: Cuadro No. 30-51-53

Elaboración: La Autora

## CLASIFICACION DE COSTOS

**Costos fijos.**-representan aquellos valores que incurre la empresa por la prestación del servicio, en la Empresa Anne Lisse Floristería los costos fijos son \$26.122,46 dólares.

**Costos Variables.**- son los rubros que están relacionados con el departamento de producción, en la empresa Anne Lisse Floristería los costos variables ascienden a un valor de \$31.687,73 dólares.

### CUADRO No. 58 CLASIFICACION DE LOS COSTOS

CLASIFICACION DE LOS COSTOS					
AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>RUBROS</b>					
<b>COSTOS FIJOS</b>					
Sueldos y Salarios	\$ 19.248,30	\$ 19.954,72	\$ 20.687,05	\$ 21.446,27	\$ 22.233,35
Utiles de oficina	\$ 737,80	\$ 764,88	\$ 792,95	\$ 822,05	\$ 852,22
Utiles de Aseo y Limpieza	\$ 501,36	\$ 519,76	\$ 538,84	\$ 558,61	\$ 579,11
Servicio Telefonico	\$ 84,00	\$ 87,08	\$ 90,28	\$ 93,59	\$ 97,03
Energia Electrica	\$ 96,00	\$ 99,52	\$ 103,18	\$ 106,96	\$ 110,89
Agua Potable	\$ 66,00	\$ 68,42	\$ 70,93	\$ 73,54	\$ 76,24
Arriendos	\$ 1.200,00	\$ 1.244,04	\$ 1.289,70	\$ 1.337,03	\$ 1.386,10
Publicidad	\$ 870,00	\$ 901,93	\$ 935,03	\$ 969,35	\$ 1.004,92
Depreciación de equipo de computación	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00
Depreciacion Equipo de Oficina	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,50
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00
Depreciación de Maquinaria	\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 490,00
Amortización de activos diferidos	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00
Intereses por préstamo	\$ 2.127,50	\$ 1.667,50	\$ 1.207,50	\$ 747,50	\$ 287,50
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 26.122,46</b>	<b>\$ 26.499,35</b>	<b>\$ 26.906,95</b>	<b>\$ 27.346,39</b>	<b>\$ 27.818,85</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
Materia prima	\$ 21.994,00	\$ 22.801,18	\$ 23.637,98	\$ 24.505,50	\$ 25.404,85
Materiales indirectos	\$ 2.363,28	\$ 2.450,01	\$ 2.539,93	\$ 2.633,14	\$ 2.729,78
Mano de obra directa	\$ 5.429,65	\$ 5.628,92	\$ 5.835,50	\$ 6.049,66	\$ 6.271,69
Material de trabajo	\$ 268,80	\$ 278,66	\$ 288,89	\$ 299,49	\$ 310,49
Fletes	\$ 1.632,00	\$ 1.691,89	\$ 1.753,99	\$ 1.818,36	\$ 1.885,09
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>\$ 31.687,73</b>	<b>\$ 32.850,67</b>	<b>\$ 34.056,29</b>	<b>\$ 35.306,16</b>	<b>\$ 36.601,89</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 57.810,20</b>	<b>\$ 59.350,02</b>	<b>\$ 60.963,24</b>	<b>\$ 62.652,55</b>	<b>\$ 64.420,74</b>

Fuente: Cuadro No.57

Elaboración: La Autora

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

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

### CUADRO No. 59 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCION					
<b>1. INGRESOS</b>					
Venta de Arreglos	\$ 89.661,00	\$ 91.386,30	\$ 94.834,83	\$ 96.559,10	\$ 98.283,37
Venta de Flores Individuales	\$ 9.502,72	\$ 10.928,13	\$ 11.403,27	\$ 12.828,68	\$ 13.303,81
Otros Ingresos					
Valor residual					
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>\$ 99.163,72</b>	<b>\$ 102.314,43</b>	<b>\$ 106.238,10</b>	<b>\$ 109.387,78</b>	<b>\$ 111.587,19</b>
<b>2. EGRESOS</b>					
Total Costos de Comercialización	\$ 30.575,73	\$ 31.679,88	\$ 32.824,55	\$ 34.011,22	\$ 35.241,45
Costos de operación	\$ 27.484,46	\$ 27.920,14	\$ 28.388,70	\$ 28.891,33	\$ 29.429,28
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>\$ 58.060,20</b>	<b>\$ 59.600,02</b>	<b>\$ 61.213,24</b>	<b>\$ 62.902,55</b>	<b>\$ 64.670,74</b>
<b>(1-2) Utilidad Bruta de Ventas</b>	<b>\$ 41.103,53</b>	<b>\$ 42.714,41</b>	<b>\$ 45.024,86</b>	<b>\$ 46.485,23</b>	<b>\$ 46.916,45</b>
(-15 %) Para Trabajadores	\$ 6.165,53	\$ 6.407,16	\$ 6.753,73	\$ 6.972,78	\$ 7.037,47
<b>(=) Utilidad antes del Impuesto</b>	<b>\$ 34.938,00</b>	<b>\$ 36.307,24</b>	<b>\$ 38.271,13</b>	<b>\$ 39.512,45</b>	<b>\$ 39.878,98</b>
(- 25%) Impuesto a la Renta	\$ 8.734,50	\$ 9.076,81	\$ 9.567,78	\$ 9.878,11	\$ 9.969,75
<b>(=) Utilidad antes de la Reserva Legal</b>	<b>\$ 26.203,50</b>	<b>\$ 27.230,43</b>	<b>\$ 28.703,35</b>	<b>\$ 29.634,33</b>	<b>\$ 29.909,24</b>
(-10%) Reserva Legal	\$ 2.620,35	\$ 2.723,04	\$ 2.870,33	\$ 2.963,43	\$ 2.990,92
<b>(=) UTILIDAD LIQUIDA</b>	<b>\$ 23.583,15</b>	<b>\$ 24.507,39</b>	<b>\$ 25.833,01</b>	<b>\$ 26.670,90</b>	<b>\$ 26.918,31</b>

Fuente: Cuadro No.55,56 y 57

Elaboración: La Autora

## DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio permite verificar en donde se equilibran los costos y los ingresos.

El punto de equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos:

### 1.- En función de las ventas

El punto de equilibrio en función a las ventas de la Empresa Anne Lisse Floristería en el primer año es de \$38.988,75 dólares.

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT/VT)}$$

$$PE = \frac{26.122,46}{1 - (31.687,73 / 99.163,72)}$$

$$PE = \frac{26.122,46}{1 - (0,32)}$$

$$PE = \frac{26.122,46}{0,68}$$

$$PE = \$38.988,75$$

### EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

El Punto de Equilibrio en función de la capacidad de servicio a ofrecer para el primer año es de \$

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

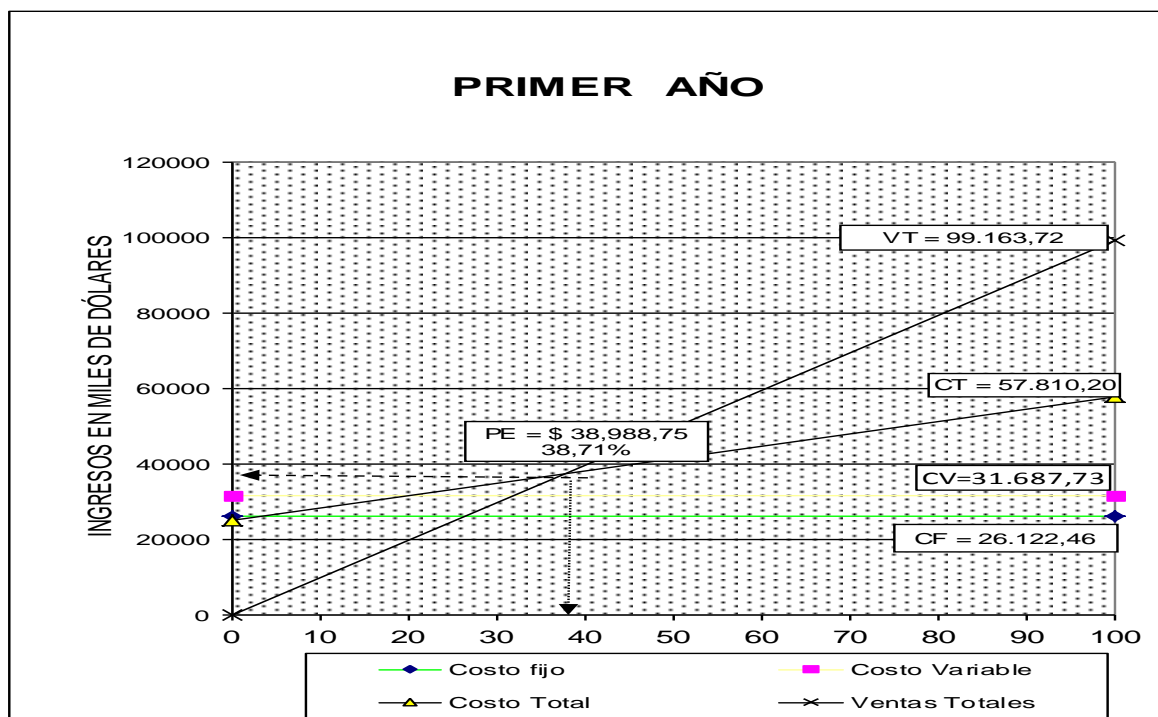
$$PE = \frac{26.122,46}{99.163,72 - 31.687,73} * 100$$

$$PE = \frac{26.122,46}{67.475,99} * 100$$

$$PE = 0,39 * 100$$

$$PE = 38,71\%$$

**GRÁFICO N° 31**  
**EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y**  
**CAPACIDAD INSTALADA**



ELABORACION: La Autora

**ANALISIS.-** El punto de equilibrio de la Empresa Anne Lisse Floristería en el primer año, se da cuando las ventas están en \$38.988,75 y la capacidad instalada con el 38,71%.

**PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA EMPRESA ANNE LISSE FLORISTERIA EN  
EL AÑO 3**

**1.- En función de las ventas**

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT/VT)}$$

$$PE = \frac{26.906,95}{1 - (34.056,29 / 106.238,10)}$$

$$PE = \frac{26.906,95}{1 - (0,32)}$$

$$PE = \frac{26.906,65}{0,68}$$

$$PE = \$ 39.569,60$$

**2.- EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

$$PE = \frac{26.906,95}{106.238,10 - 34.056,29} * 100$$

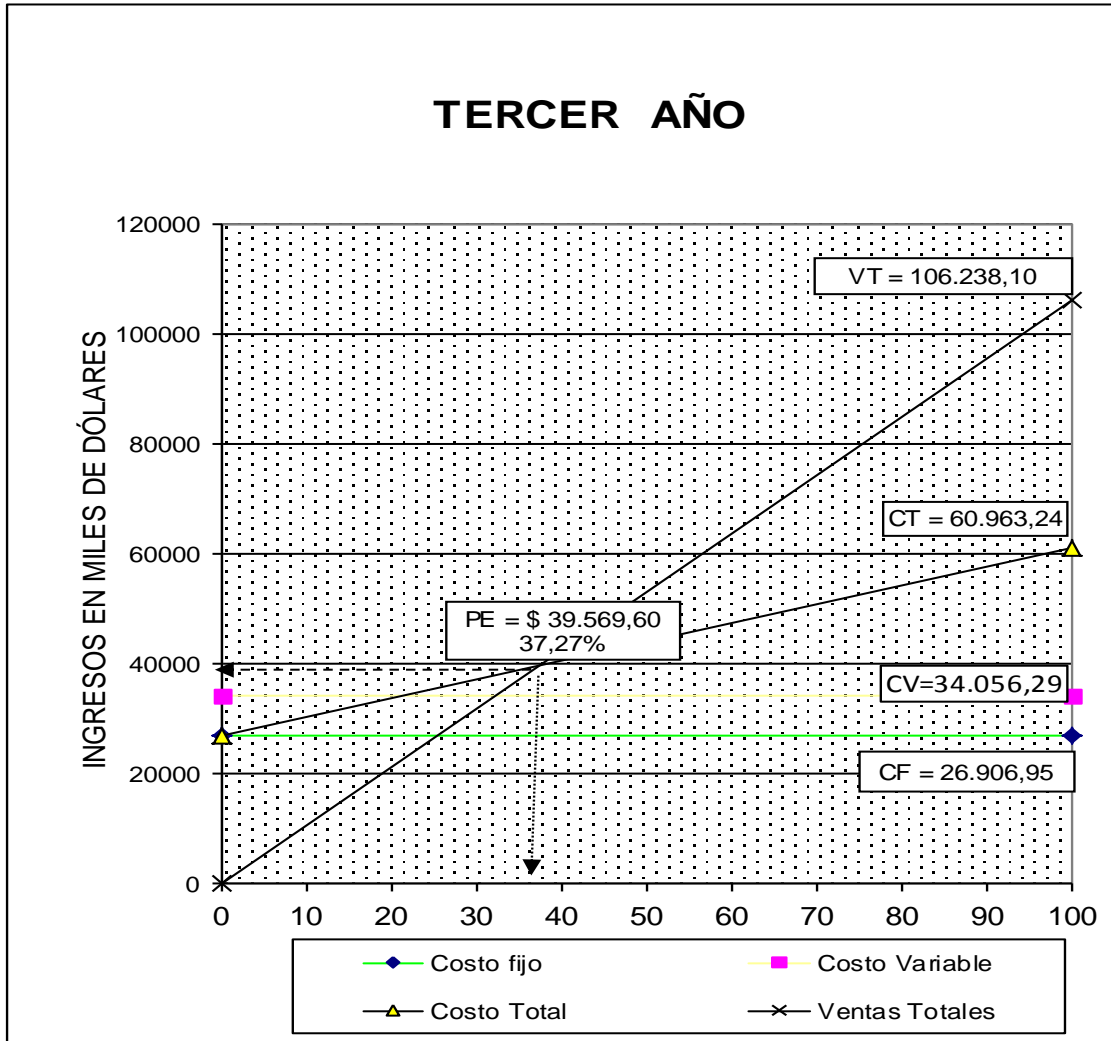
$$PE = \frac{26.906,95}{72.181,81} * 100$$

$$PE = 0,3727 * 100$$

$$PE = 37,27 \%$$

## GRÁFICO N° 32

### EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACION: La Autora

### ANALISIS

El punto de equilibrio de la Empresa Anne Lisse Floristería en el tercer año, se da cuando las ventas están en \$39.569,60 y la capacidad instalada está en el 37,27%.

**PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA EMPRESA ANNE LISSE FLORISTERIA EN  
EL AÑO 5**

**1.- En función de las ventas**

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT/VT)}$$

$$PE = \frac{27.818,85}{1 - (36.601,89/111.587,19)}$$

$$PE = \frac{27.818,85}{1 - (0,328)}$$

$$PE = \frac{27.818,85}{0,672}$$

$$PE = \$ 41.397$$

**2.- EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

$$PE = \frac{27.818,85}{111.587,19 - 36.601,89} * 100$$

$$PE = \frac{27.818,85}{74.985,3} * 100$$

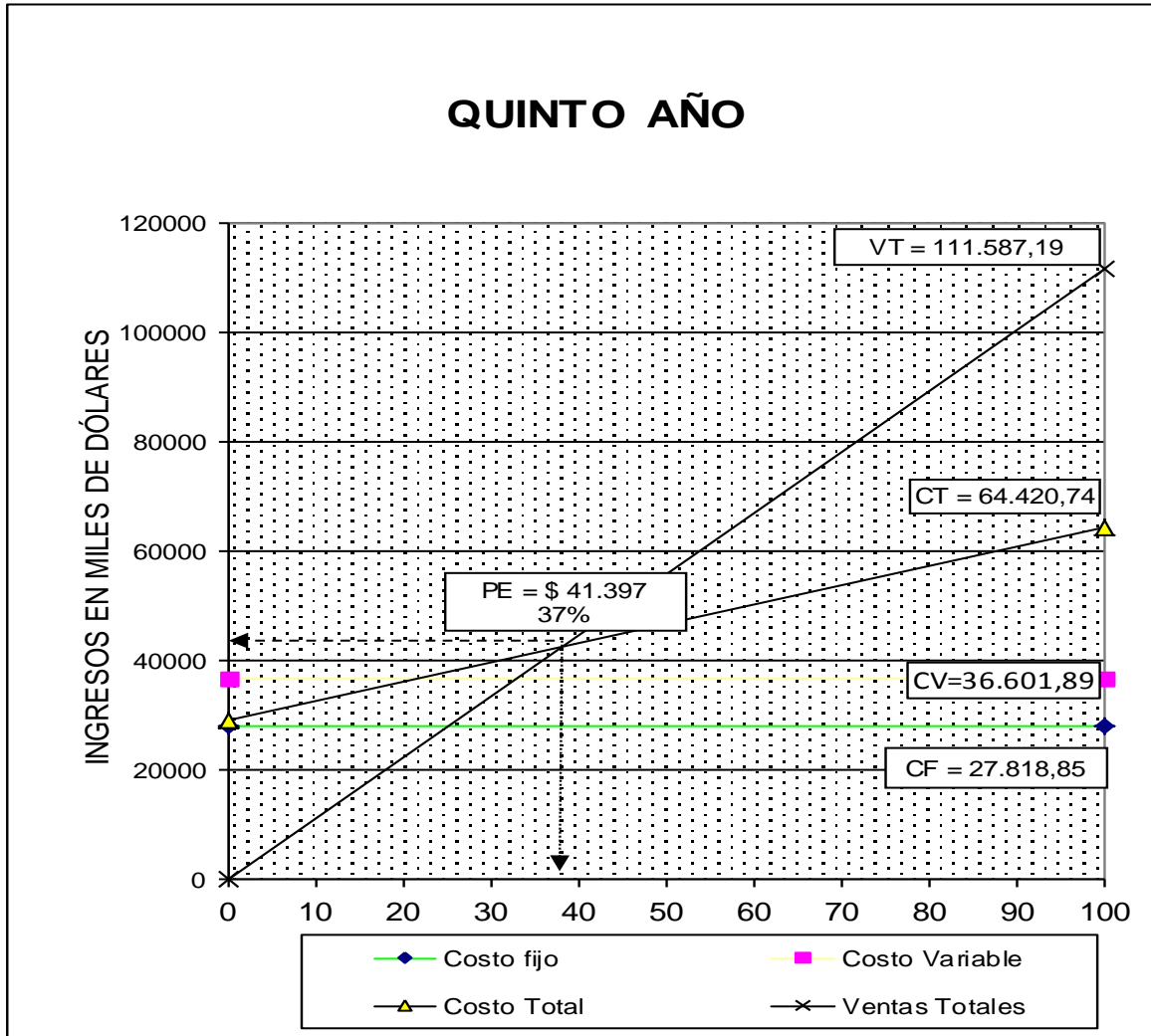
$$PE = 0,37 * 100$$

$$PE = 37 \%$$



### GRÁFICO N° 33

### EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACION: La Autora

### ANALISIS

El punto de equilibrio de la Empresa Anne Lisse Floristería, en el año quinto se da cuando las ventas están en \$41.397 y la capacidad instalada en el 37%.

## **EVALUACION DE PROYECTOS**

La determinación de la Evaluación de Proyectos, está en función de la obtención de valores actuales de los ingresos y gastos para luego proyectarlos a futuro, para determinar si el proyecto de inversión planteado es factible o no, se fundamenta en los criterios más utilizados como son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Análisis de Sensibilidad; así como se determina además el periodo de recuperación de la Inversión y la Relación Beneficio - Costo.

### **Flujo de Caja.- Flujo de Caja**

En la empresa Anne Lisse Floristería, el flujo de caja del primer año es \$24.774,65 y para el quinto año \$ 28.183,25

**CUADRO No. 60 FLUJO DE CAJA**

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
<b>DENOMNACION</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>1. INGRESOS</b>						
Ventas Totales		\$ 99.163,72	\$ 102.314,43	\$ 106.238,10	\$ 109.387,78	\$ 111.587,19
Capital propio	\$ 7.896,25					
Crédito	\$ 5.000,00					
Valor residual o rescate				\$ 500,00		\$ 128,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 12.896,25</b>	<b>\$ 99.163,72</b>	<b>\$ 102.314,43</b>	<b>\$ 106.738,10</b>	<b>\$ 109.387,78</b>	<b>\$ 111.715,19</b>
<b>2. EGRESOS</b>						
Activo Fijo	\$ 7.305,00					
Activo diferido	\$ 800,00					
Activo Circulante	\$ 4.721,25					
Total costos del servicio		\$ 30.575,73	\$ 31.679,88	\$ 32.824,55	\$ 34.011,22	\$ 35.241,45
Costos de Operación		\$ 27.484,46	\$ 27.920,14	\$ 28.388,70	\$ 28.891,33	\$ 29.429,28
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>\$ 12.826,25</b>	<b>\$ 58.060,20</b>	<b>\$ 59.600,02</b>	<b>\$ 61.213,24</b>	<b>\$ 62.902,55</b>	<b>\$ 64.670,74</b>
(1-2) Utilidad Bruta		<b>\$ 41.103,53</b>	<b>\$ 42.714,41</b>	<b>\$ 45.524,86</b>	<b>\$ 46.485,23</b>	<b>\$ 47.044,45</b>
15% particip. Trabajadores		\$ 6.165,53	\$ 6.407,16	\$ 6.828,73	\$ 6.972,78	\$ 7.056,67
(=) Utilidad Antes del Impuesto		\$ 34.938,00	\$ 36.307,24	\$ 38.696,13	\$ 39.512,45	\$ 39.987,78
(-25%) Impuesto a la Renta		\$ 8.734,50	\$ 9.076,81	\$ 9.674,03	\$ 9.878,11	\$ 9.996,95
(=) Utilidad Antes de Reserva Legal		\$ 26.203,50	\$ 27.230,43	\$ 29.022,10	\$ 29.634,33	\$ 29.990,84
(- 10% ) Reserva Legal		\$ 2.620,35	\$ 2.723,04	\$ 2.902,21	\$ 2.963,43	\$ 2.999,08
<b>(=) UTILIDAD LIQUIDA</b>		<b>\$ 23.583,15</b>	<b>\$ 24.507,39</b>	<b>\$ 26.119,89</b>	<b>\$ 26.670,90</b>	<b>\$ 26.991,75</b>
(+) Amortizacion de diferidos		\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00
(+) Depreciaciones		\$ 1.031,50	\$ 1.031,50	\$ 1.031,50	\$ 1.031,50	\$ 1.031,50
<b>FLUJO NETO DE CAJA FINANCIERO</b>		<b>\$ 24.774,65</b>	<b>\$ 25.698,89</b>	<b>\$ 27.311,39</b>	<b>\$ 27.862,40</b>	<b>\$ 28.183,25</b>

Fuente: Cuadro No.51,52, 56, 57

Elaboración: La Autora

## VALOR ACTUAL NETO

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto de inversión, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia.

Para determinar el Factor de Actualización a manejar en el cálculo del VAN utilizamos la siguiente fórmula:

$$\text{TMAR} = i + \text{Pr} + (\text{Pr} \times i) / 100$$

En donde:

TMAR= Tasa mínima aceptable de rendimiento

Pr = Prima de riesgo

i = Tasa de oportunidad de la inversión

$$\text{TMAR} = 11,5 + 6 + (6 \times 11,5) / 100$$

$$\text{TMAR} = 11,5 + 6 + (69) / 100$$

$$\text{TMAR} = 17,50 + (69 / 100)$$

$$\text{TMAR} = 18 \%$$

$\text{F.A.} = \frac{1}{(1+i)^n}$
-----------------------------------

$$\text{F.A.} = 1 / (1 + 0,18)^1 = 0,8475$$

## CUADRO No.61 DETERMINACION DEL VALOR ACTUAL NETO

<b>VALOR ACTUAL NETO</b>			
<b>Años</b>	<b>Flujo de Caja</b>	<b>Factor de Actualización</b>	<b>Valor Actualizado</b>
0		18%	
1	\$ 24.774,65	0,8475	\$ 20.995,47
2	\$ 25.698,89	0,7182	\$ 18.456,54
3	\$ 27.311,39	0,6086	\$ 16.622,55
4	\$ 27.862,40	0,5158	\$ 14.371,12
5	\$ 28.183,25	0,4371	\$ 12.319,16
<b>SUMA TOTAL</b>			\$ 82.764,84
<b>INVERSION INICIAL</b>			\$ 12.896,25
<b>VALOR ACTUAL NETO</b>			<b>\$ 69.868,59</b>

Fuente: Cuadro No.51 y 60

Elaboración: La Autora

$$VANP = \Sigma VAN \text{ DE } 1 \text{ a } 5 - INVERSION$$

$$VANP = 82.764,84 - 12.896,25$$

$$VANP = \$69.868,59$$

Esto representa que el valor de ingresos en la empresa Anne Lisse Floristería aumenta durante su etapa de operación, de acuerdo a los criterios de evaluación el VAN de la empresa Anne Lisse Floristería, es positivo con **\$69.868,59** dólares, lo que significa que el proyecto de inversión planteado es viable.

### TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión constituye la tasa de interés, a la cual debemos descontar los flujos de

efectivos generados por el proyecto a través de su vida económica, para que estos se igualen con la inversión.

La Tasa Interna de Retorno con la que cuenta la Empresa Anne Lisse Floristería es de **197,70%**, es decir es la tasa máxima a la que es posible endeudarse para financiar el proyecto de inversión sin que genere perdidas; la misma es mayor a la del costo de oportunidad del capital que es del 18%, por lo tanto el proyecto es rentable y ejecutable.

#### CUADRO No. 62 DETERMINACION DE LA TASA INTERNA DE RETORNO

TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑOS	FLUJO NETO ACTUAL	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MAYOR
0	\$ 12.896,25	193%		196%	
1	\$ 24.774,65	0,3413	8455,51	0,33784	8369,81
2	\$ 25.698,89	0,1165	2993,50	0,11413	2933,13
3	\$ 27.311,39	0,0398	1085,78	0,03856	1053,10
4	\$ 27.862,40	0,0136	378,05	0,01303	362,95
5	\$ 28.183,25	0,0046	130,51	0,00440	124,03
		SUMATORIA	\$ 13.043,35		\$ 12.843,02
		INVERSION	\$ 12.896,25		\$ 12.896,25
			\$ 147,10		\$ (53,23)

Fuente: Cuadro No.61

Elaboración: La Autora

$$TIR = T_m + DT \frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN T_M}$$

$$TIR = 193 + 3 \frac{147,10}{147,10 - 53,23}$$

$$TIR = 193 + 3 \frac{147,10}{93,87}$$

$$TIR = 193 + 3 (1.567)$$

$$TIR = 193 + 4,70$$

$$TIR = 197,70 \%$$

## RELACION COSTO – BENEFICIO

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no.

La relación Beneficio Costo del presente proyecto de Inversión es de que por cada dólar invertido se tiene 72 ctvs. de rentabilidad.

### CUADRO No.63 RELACION BENEFICIO COSTO

RELACION BENEFICIO COSTO						
AÑOS	ACTUALIZACION DE COSTOS			ACTUALIZACION INGRESOS		
	Costo Total Original	Factor Actualizado	Costo Actualizado	Ingreso Total Original	Factor Actualizado	Ingreso Actualizado
0		18%			18%	
1	\$ 58.060,20	\$ 0,8475	\$ 49.203,56	\$ 99.163,72	\$ 0,8475	\$ 84.037,05
2	\$ 59.600,02	\$ 0,7182	\$ 42.803,81	\$ 102.314,43	\$ 0,7182	\$ 73.480,63
3	\$ 61.213,24	\$ 0,6086	\$ 37.256,27	\$ 106.238,10	\$ 0,6086	\$ 64.659,79
4	\$ 62.902,55	\$ 0,5158	\$ 32.444,44	\$ 109.387,78	\$ 0,5158	\$ 56.421,00
5	\$ 64.670,74	\$ 0,4371	\$ 28.268,18	\$ 111.587,19	\$ 0,4371	\$ 48.775,79
			\$ 189.976,25			\$ 327.374,26

Fuente: Cuadro No.53 y 62

Elaboración: La Autora

$$RBC = \left( \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados}} \right) - 1$$

$$RBC = \left( \frac{327.374,26}{189.976,25} \right) - 1$$

$$RBC = (1.72) - 1$$

$$RBC = \$ 0,72$$

## PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL

Permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de la inversión recuperen su costo o inversión inicial. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto, como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos a corto plazo; la inversión de la Empresa Anne Lisse Floristería se recupera en 7 meses y 13 días.

### CUADRO No. 64 PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL

PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL				
AÑOS	INVERSION	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE ACTUALIZACION	FLUJO ACTUALIZADO
0	\$ 12.896,25		18%	
1		\$ 24.774,65	\$ 0,8475	\$ 20.995,47
2		\$ 25.698,89	\$ 0,7182	\$ 18.456,54
3		\$ 27.311,39	\$ 0,6086	\$ 16.622,55
4		\$ 27.862,40	\$ 0,5158	\$ 14.371,12
5		\$ 28.183,25	\$ 0,4371	\$ 12.319,16
				\$ 82.764,84

Fuente: Cuadro No.57, 60

Elaboración: La Autora

$$PRC = \text{Año en que supera inversion} + \frac{\text{inversion} - \Sigma \text{ Primeros Flujos}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversion}}$$

$$PRC = 1 + \frac{12.896,25 - 20.995,47}{20.995,41}$$



$$PRC = 1 + \frac{-8099,22}{20.995,41}$$

$$PRC = 1 - 0.38$$

$$PRC = 0,62$$

$$0.62 * 12 = 7,44 = 7 \text{ Meses}$$

$$0.44 * 30 = 13 \text{ Días}$$

### **ANALISIS DE LA SENSIBILIDAD**

El análisis de sensibilidad permite a la empresa tomar decisiones de inversión, consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN en un proyecto, en el presente proyecto se obtuvo los siguientes resultados:

## CUADRO No.65 ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO EN LOS COSTOS

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 55% EN LOS COSTOS								
AÑOS	INGRESO ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTOS INCREMENTO	ACTUALIZACION				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			55%		72%	\$ (12.896,25)	73%	\$ (12.896,25)
1	\$ 99.163,72	\$ 58.060,20	\$ 89.993,30	\$ 9.170,42	0,581395	\$ 5.331,64	0,578035	\$ 5.300,8
2	\$ 102.314,43	\$ 59.600,02	\$ 92.380,04	\$ 9.934,39	0,338021	\$ 3.358,03	0,334124	\$ 3.319,3
3	\$ 106.238,10	\$ 61.213,24	\$ 94.880,53	\$ 11.357,58	0,196524	\$ 2.232,03	0,193135	\$ 2.193,5
4	\$ 109.387,78	\$ 62.902,55	\$ 97.498,95	\$ 11.888,83	0,114258	\$ 1.358,39	0,111639	\$ 1.327,3
5	\$ 111.587,19	\$ 64.670,74	\$ 100.239,64	\$ 11.347,54	0,066429	\$ 753,81	0,064531	\$ 732,3
<b>TOTAL</b>						\$ 137,65		\$ (23,0)

Fuente: Cuadro No.63 y 53

Elaboración: La Autora

$$NTIR = T_m + DT \frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN TM}$$

### 1.- DIFERENCIA DE LA TIR

### 2.- PORCENTAJE DE VARIACION

$$NTIR = 72 + 1 \frac{137,65}{137,65 - 23}$$

% varia= (Dif Tir / TIR proyec) \*100

% varia= 124/198\*100

% varia= 63%

$$\begin{aligned} \text{Dif TIR} &= \text{TIR proyecto} - \text{NTIR} \\ \text{Dif TIR} &= 198 - 74 \\ \text{Dif TIR} &= 124\% \end{aligned}$$

$$NTIR = 72 + 1 \frac{137,65}{114,65} = 72 + 2,20 = 74\%$$

### 3.- SENSIBILIDAD

Sensibi= % variac / N TIR

Sensibi= 63 /69,59

Sensibi= 0,90

FUENTE: Cuadro No. 62 y 65  
ELABORACION: La Autora

**CUADRO No.66 ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCION EN LOS INGRESOS**

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCION DEL 36 % EN LOS INGRESOS								
AÑOS	INGRESO ORIGINAL	INGRESOS DISMUNUIDOS	COSTO ORIGINAL	ACTUALIZACION				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		<b>36%</b>			<b>37%</b>	<b>\$ (12.896,25)</b>	<b>38%</b>	<b>\$ (12.896,25)</b>
1	\$ 99.163,72	\$ 63.464,8	\$ 58.060,20	\$ 5.404,59	0,729927	\$ 3.944,95	0,724638	\$ 3.916,4
2	\$ 102.314,43	\$ 65.481,2	\$ 59.600,02	\$ 5.881,21	0,532793	\$ 3.133,47	0,525100	\$ 3.088,2
3	\$ 106.238,10	\$ 67.992,4	\$ 61.213,24	\$ 6.779,14	0,388900	\$ 2.636,41	0,380507	\$ 2.579,5
4	\$ 109.387,78	\$ 70.008,2	\$ 62.902,55	\$ 7.105,63	0,283869	\$ 2.017,07	0,275730	\$ 1.959,2
5	\$ 111.587,19	\$ 71.415,8	\$ 64.670,74	\$ 6.745,06	0,207204	\$ 1.397,60	0,199804	\$ 1.347,7
<b>TOTAL</b>						<b>\$ 233,25</b>		<b>\$ (5,2)</b>

Fuente: Cuadro No.62 y 66

Elaboración: La Autora

$$NTIR = T_m + DT \frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN TM}$$

**1.- DIFERENCIA DE LA TIR**

**2.- PORCENTAJE DE VARIACION**

Dif TIR= Tir.Proyecto - NTIR

% varia= ( Dif Tir / TIR proyec) \*100

Dif TIR= 198-38

% varia= (160/198)\*100

Dif TIR= **160%**

% varia= **80%**

$$NTIR = 37 + 1 \frac{233,25}{233,25 - 5,2}$$

$$NTIR = 37 + 1 \frac{233,25}{228,05} = 37 + 1,02 = 38\%$$

**3.- SENSIBILIDAD**

Sensibi= % variac / N TIR

Sensibi= 80% /38

Sensibi= **2**

<p><b>FUENTE:</b> Cuadro No. 65  <b>ELABORACION:</b> La Autora</p>
--

## **h. CONCLUSIONES**

En base al desarrollo del presente proyecto de Investigación se determina las siguientes conclusiones:

- Mediante la identificación del mercado objetivo y la aplicación de las encuestas a las familias del cantón Chaguarpamba, se pudo constatar la aceptación del servicio de comercialización de flores y por ende determinar la demanda y su respectivo plan de comercialización.
- La empresa “ANNE LISSE FLORISTERIA”, estará ubicada en el cantón Chaguarpamba en las calles 10 de Agosto y Envolvente, por la infraestructura que presta el local y por ser el sector comercial del cantón.
- Para la realización del proyecto de investigación, se requiere de la inversión de \$12.896,25 dólares; el 61% que equivale a \$7.896,25 dólares será aportado por los socios de la empresa en partes iguales y el 39% que equivale a \$5.000 con financiación externa.
- El VAN es positivo, lo que significa que el valor de la empresa aumentara durante su operación, el VAN de la Empresa Anne Lisse Floristería es de \$ \$ **69.868,59**

- La TIR es mayor al costo del capital en el mercado financiero., 197.70%
- En cuanto al Análisis de Sensibilidad, el aumento de los costos y la disminución son igual a 1 por lo tanto no afecta al proyecto de inversión, si se incrementa el 55% de los costos y se disminuye 36% de los ingresos.
- El periodo de Recuperación de capital será en un lapso de 7 meses y 13 días
- La Relación Beneficio Costo es mayor que la unidad, es decir por cada dólar invertido se obtiene 72 ctv. de utilidad.
- La implementación de la empresa dedicada a la Comercialización de flores **ANNE LISSE FLORISTERIA Cía. Ltda.**; en el cantón Chaguarpamba es factible puesto que en el cantón no existe una empresa que comercialice estos productos, es decir existe una demanda que no está atendida.

## **i. RECOMENDACIONES**

Al término del proyecto de inversión es prudente realizar las siguientes recomendaciones:

- Implementar la Empresa Comercializadora de Flores “ANNE LISSE FLORISTERIA Cia. Ltda.” en vista que los resultados arrojan valores positivos de rentabilidad y factibilidad
- Para que el servicio tenga aceptación en el mercado es necesario realizar una buena campaña publicitaria y hacer la promoción del mismo utilizando hojas volantes con la finalidad de lograr un buen posicionamiento en el mercado.
- Acudir a entidades financieras que faciliten préstamos a las micros y medianas empresas a tasas de interés módicas, para de esta manera fomentar el desarrollo empresarial de la ciudad.
- La implementación de este proyecto es recomendable desde el punto de vista financiero tal como se lo demuestra matemáticamente, lo que significa que reportará buenos ingresos económicos y generación de fuentes de trabajo.

## **j. BIBLIOGRAFIA**

- BOLTEN, Steven, EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN. ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO. Editorial Limusa.
- PASACA Manuel, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja,2004.
- SAPAG CHAIN, Nassir y Reinaldo. 2000. Preparación y Evaluación de Proyectos. Edición cuarta. Editorial Mc. Graw Hill.
- VAZQUEZ Lola, SALTOS Napoleón, Ecuador, su realidad, Edición actualizada, 2007 – 2008.

### **PAGINAS WEB:**

- ENCICLOPEDIA LIBRE, “Infomipyme” <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/foda.htm>
- INEC//<http://www.inec.gov.ec>
- CONECTADOS LOJA/[http://www.urbemixradio.com/pages/CANTON\\_CHAGUARPANBA-1310940.html](http://www.urbemixradio.com/pages/CANTON_CHAGUARPANBA-1310940.html)
- VIAJANDO X : <http://www.viajandox.com/loja/chaguarpamba-historia.htm>
- REPOSITORIO.USF.edu/ <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/revista-febrero-2005>

**k. ANEXOS**

**ANEXO 1**

**FORMATO DE ENCUESTA APLICADA A LAS FAMILIAS DEL CANTON  
CHAGUARPAMBA.**



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA  
AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA  
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

Estimado Sr.(a)

Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja y con el objetivo de graduarme de Ingeniera Comercial, estoy realizando mi proyecto de tesis denominado:

**“Implementación de una empresa dedicada a la comercialización de flores en el cantón Chaguarpamba de la provincia de Loja”**, por lo que le solicito se digne colaborarme contestando con la debida sinceridad las siguientes interrogantes, en vista que esta información es necesario para el desarrollo de lo antes expuesto.

**ENCUESTA PARA LOS CLIENTES**

**Lugar y Fecha:** .....

**3. Cuál es su nivel de ingreso económico mensual. ?**

**\$**.....

**4. Adquiere usted Flores?**

a. SI ( )

b. NO ( )

Porque.....



**12. De qué manera realiza la compra de flores?**

- a. Arreglo Floral ( )
- b. Flores Individuales ( )

**13. Qué tipo de flores elije usted?**

Rosas	
Girasoles	
Claveles	
Azucena	
Narcisos	
Crisantemos	
Orquídeas	
Estatice	
Paniculata	
Espuelas de caballero	
Orquídeas	
Tulipanes	
Espiga de Trigo	
Hortensia	
Lirios	
Jazmines	
Margaritas	

**14. Al momento de necesitar un arreglo floral donde lo adquiere?**

- a. Catamayo ( )
- b. Loja ( )
- c. Flores propias del sector ( )
- d. Otros ( )

.....  
**15. ¿Con qué frecuencia adquiere usted estos productos?**

- a. Semanal ( )
- b. Quincenal ( )
- c. Mensual ( )
- d. Anual ( )

Qué cantidad.....

**16. Cuándo adquiere flores cuanto invierte en ello?**

\$.....

**17. Esta usted conforme con el valor que tiene que cancelar por estos productos?**

- a. SI ( )
- b. NO ( )

Porqué?.....

**18. Al momento de adquirir las flores, éstas se encuentran en buen estado?**

- a. Si ( )
- b. No ( )

Estado.....

**19. Creé usted que en el cantón Chaguarpamba es necesario la implementación de un negocio que comercialice flores?**

- a. SI ( )
- b. NO ( )

Porqué?.....

**20. Si existiera esta empresa usted fuese cliente?**

- a. SI ( )
- b. NO ( )

Porqué?.....

**21. De qué manera prefiere usted que se dé a conocer la existencia de la empresa y sus productos?**

- a. Trípticos ( )
- b. Vallas Publicitarias ( )
- c. Hojas Volantes ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## ÍNDICE

PORTADA .....	I
CERTIFICACIÓN .....	II
AUTORÍA .....	III
CARTA DE AUTORIZACIÓN .....	IV
DEDICATORIA .....	V
AGRADECIMIENTO .....	VI
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN .....	2
SUMMARY .....	7
c. INTRODUCCIÓN.....	11
d. REVISIÓN DE LITERATURA .....	16
e. MATERIALES Y MÉTODOS .....	55
f. RESULTADOS .....	58

g. DISCUSIÓN .....	73
h. CONCLUSIONES.....	158
i. RECOMENDACIONES.....	160
j. BIBLIOGRAFÍA.....	161
k. ANEXOS.....	162
INDICE .....	165