



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE DISEÑO
Y MANTENIMIENTO DE JARDINES EN LA CIUDAD DE IBARRA,
PROVINCIA DE IMBABURA.**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA
EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA C.P.A.**

AUTORA: MAYRA ALEJANDRA ESPINOZA E.

DIRECTOR: ECON. JOSÉ CHAMORRO M.

Ibarra, septiembre, 2012

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de grado consiste en la formulación de un proyecto para la Creación de una Microempresa de Servicios de Diseño y Mantenimiento de Jardines en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura; la misma que tendrá como objetivo primordial potencializar el sector servicios dentro de la ciudad, contribuyendo de esta forma a la dinamización y perfeccionamiento de la actividad económica. Con la finalidad de elaborar la propuesta completa de funcionamiento de la futura microempresa, se tuvo que recurrir a diferentes técnicas e instrumentos de investigación científica. El trabajo de investigación contiene los siguientes temas, los mismos que son desarrollados con claridad y sencillez para su fácil entendimiento. En el Capítulo 1 se encuentra lo relacionado a los resultados y análisis de las variables del diagnóstico técnico situacional del tema investigado, dicha información se obtuvo después de caracterizar al área de investigación, esto es la ciudad de Ibarra. El Capítulo 2 trata sobre las bases teórico científicas, aquí se detallan los aspectos que sirven para englobar todo lo referente a la jardinería, su diseño y mantenimiento, la creación y administración de la microempresa partiendo desde lo conceptual, importancia y términos elementales del problema y tema del proyecto. Siguiendo con su contenido el Capítulo 3 se refiere al estudio de mercado, mismo que se lo realizó a través de la aplicación de técnicas de recopilación de datos como la encuesta y la entrevista para determinar la oferta, demanda actual y demanda potencial, competencia, plaza y precios del servicio. En el Capítulo 4 se hace referencia al estudio técnico - ingeniería del proyecto en este capítulo se logró obtener información precisa para determinar la ubicación correcta, tamaño o capacidad, inversiones fijas, variables y diferidas, necesarias para la implantación de la microempresa. El Capítulo 5 se refiere al estudio económico - financiero en este se detalla las fuentes de financiamiento de la inversión requerida; además, se realiza el cálculo de: el costo de oportunidad, amortización del crédito, depreciaciones, estado de pérdidas y ganancia, flujo de caja, evaluaciones de VAN, TIR, períodos de recuperación, y por último el costo beneficio. En el Capítulo 6 hace referencia a la estructura organizacional y funcional de la microempresa, señalando aspectos fundamentales requeridos para el normal inicio y desenvolvimiento de la nueva organización. Para finalizar, en el Capítulo 7 se analizan los posibles impactos: socioeconómico, educativo, empresarial, ambiental y ecológico que generaría la implantación y desarrollo del proyecto.

EXECUTIVE SUMMARY

This project involves the creation of a micro-design services and maintenance of gardens in the City of Ibarra in Imbabura Province, the same primary objective will potentiate the service sector in the white city thus contributing to improving economic activity. The research includes the following topics, they are developed clearly and simply for easy understanding. Chapter I: is all about technical diagnosis situational research topic, such information was obtained after making a detailed analysis to determine the feasibility of the creation of microenterprises through field research. Chapter II: Explains scientific theoretical basis, here is detailed aspects serves to cover everything related to gardening, design and maintenance, creation and management of micro starting from the point of concept, importance and basic term that will benefit the development of the project. Continuing its contents Chapter III: Refers to the same market study that was made through the implementation of data collection techniques such as survey and interview to determine the existing supply and demand, the square and the price. Chapter IV: Reference is made to the technical study - engineering project in this chapter was achieved precisely the same information that was used to obtain the correct location and thus achieve the maximum operation, taking into account the size and location ideally, process engineering, costs, and costs involved during the life of the project. Chapter V: refers to the Economic Survey - Finance in the details the total investment required for project implementation, the calculation is made: the opportunity cost, amortization, depreciation, profit and loss statement, cash flow case assessments, NPV, IRR, payback periods, and finally the cost benefit. Chapter VI: refers to the organizational structure of micro, this chapter is defined according to the needs and aspects required by the new organization for their normal development. To complete the Chapter VII: We analyze the potential impacts and economic impact, education, business, environmental and ecological get the project reach.

AUTORÍA

Yo, Mayra Alejandra Espinoza Espinoza, portadora de la cédula de identidad N° 100296970-5 , declaro bajo juramento que el presente Trabajo de Grado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE JARDINES EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi exclusiva responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Mayra Alejandra Espinoza Espinoza

C.I: 100296970-5

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por la egresada Mayra Alejandra Espinoza Espinoza, para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A., cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE JARDINES EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 31 días del mes de mayo de 2012

Econ. José Chamorro Mayanquer
DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO

**CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, Mayra Alejandra Espinoza Espinoza, con cédula de identidad N° 100296970-5, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE JARDINES EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”** que ha sido desarrollado para obtener el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Mayra Alejandra Espinoza Espinoza

C.I: 100296970-5

Ibarra, a los treinta días del mes de mayo 2012



AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
Cédula de Identidad:	100296970-5		
Apellidos y Nombres:	Espinoza Espinoza Mayra Alejandra		
Dirección:	Barrio 19 de Enero		
Email:	may_alej257@hotmail.es		
Teléfono Fijo:	-----	Teléfono Móvil:	090215125

DATOS DE LA OBRA	
Título:	Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Servicios de Diseño y Mantenimiento de Jardines en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura
Autora:	Mayra Alejandra Espinoza Espinoza
Fecha:	2012 - 05 - 30
Sólo para trabajos de grado	
Programa:	<input checked="" type="checkbox"/> Pregrado <input type="checkbox"/> Postgrado
Título por el que Opta:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoria C.P.A.
Asesor/Director:	Econ. José Chamorro Mayanquer

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Mayra Alejandra Espinoza Espinoza, con cédula de identidad Nro. 100296970-5, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

3. CONSTANCIA

La Autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de terceros, por tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de tercero.
Ibarra, a los 30 días del mes de mayo 2012.

La Autora:

Aceptación:

(Firma).....

(Firma).....

Nombre: Mayra Alejandra Espinoza

Nombre: Lcda. Ximena Vallejo

C.C.: 100296970-5

C.C.: JEFE DE BIBLIOTECA

AGRADECIMIENTO

A la UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE y en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas por brindarme la oportunidad de obtener un título universitario y alcanzar una formación académica profesional y a realizarme como persona.

A mis maestros por los valiosos conocimientos impartidos durante mi etapa estudiantil y en especial al Econ. José Chamorro Mayanquer por su voluntad, paciencia y su colaboración incondicional en la elaboración de este trabajo.

A quienes me tendieron la mano cuando lo necesite, con sus consejos y conocimientos.

Mayra Alejandra

DEDICATORIA

Este Trabajo de Grado es la culminación de una etapa muy importante de mi existencia y el comienzo de mi vida profesional.

Quiero dedicar este trabajo con mucho afecto y cariño a mi Madre por su infinito amor, por creer en mí y brindarme su apoyo incondicional en todo momento ayudándome de esta manera a culminar mi carrera con éxito.

A mis hermanos que siempre me tendieron la mano cuando los necesité gracias de todo corazón.

Mayra Alejandra

PRESENTACIÓN

TEMA:

Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Servicios de Diseño y Mantenimiento de Jardines en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de grado tiene como finalidad realizar un Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Servicios de Diseño y Mantenimiento de Jardines en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, de tal manera que se logre contribuir con el desarrollo socio económico de la ciudad a su vez permita satisfacer las necesidades de sus habitantes y a su vez se pueda contribuir con el cuidado y preservación del medio ambiente.

Con el propósito de cumplir con lo anteriormente expuesto el presente trabajo de grado se encuentra conformado por siete capítulos.

El primer capítulo es el Diagnóstico Situacional, en el cual se analizan ciertas variables logrando obtener información sobre las condiciones sociales, económicas, de mercado y la oportunidad de inversión; se logró también procesar estos datos mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la oportunidad de inversión. En este capítulo se realizó encuestas a las familias de la ciudad de Ibarra para conocer a fondo sus necesidades con respecto al servicio de jardinería, de igual manera se realizó encuestas a los ofertantes del servicio para poder determinar el nivel de inferencia que estos tendrían al momento de implantar la microempresa. Se tabuló la información para la interpretación de los resultados.

En el segundo capítulo, se hace referencia a las bases teórico-científicas, de tal manera que se pudo ampliar la descripción del problema integrando la teoría con la investigación, acudiendo a fuentes bibliográficas y lincongráficas referentes a la jardinería, su utilidad, diseño y mantenimiento de jardines, administración, contabilidad y mercadotecnia de la microempresa, fases del proceso de elaboración del proyecto; para de esta manera poder sustentar en forma científica el presente trabajo.

El tercer capítulo tiene que ver con la presentación e interpretación de datos obtenidos en el estudio de mercado, mismo en el que se pudo determinar la cuantía de la oferta y la demanda, se determinó la plaza y los precios, se efectuó las proyecciones para la vida útil del proyecto tomando como base el comportamiento de las variables presentes en el mercado previo el análisis de la competencia y los posibles canales de comercialización. Se comprobó que es viable la creación de una microempresa de servicios de diseño y mantenimiento de jardines debido a la escasa oferta existente dentro de la ciudad de Ibarra.

En el cuarto capítulo se realizó el estudio técnico donde se logró determinar la función óptima de la microempresa, las condiciones de tamaño y localización ideal, ingeniería del proceso, costos y gastos implícitos durante la vida útil del proyecto. De igual manera se pudo establecer que "TOP GARDEN", es una microempresa que cuenta con el 46% de la inversión total y requirió un financiamiento del 54%. También se estableció que es una empresa pequeña, que requiere solamente de 6 personas para su normal funcionamiento. El proyecto se basará en la demanda insatisfecha de la ciudad de Ibarra.

El capítulo quinto se refiere al estudio financiero, aquí se analizó cifras consolidadas en estados financieros los cuales, sirven para medir la rentabilidad del proyecto, se concluyó también que respalda y sustenta los

criterios de decisión de la inversión. Se pudo verificar también que la inversión se recuperará en 3 años con 2 meses aproximadamente, considerado como un tiempo aceptable en lo que lleva la vida del proyecto. Los índices de evaluación económica y financiera son favorables y atractivos para mantenerse en el mercado.

El capítulo seis hace referencia a la estructura organizacional para la conformación de la microempresa, luego de un profundo análisis se pudo determinar que Top Garden será sociedad de hecho, de carácter vertical y estará formada por un conjunto de cargos funcionales y jerárquicos a través de la división del trabajo por áreas, se determinó también que estará conformada por personal administrativo y operativo encaminados siempre al cumplimiento de la misión y visión proactiva de mejoramiento empresarial.

En el capítulo siete se ha analizado los impactos que tiene el proyecto, entre los que se destacan: socioeconómicos, educativos, empresariales, ambientales y ecológicos con sus respectivas variaciones e indicadores. Se determinó que el proyecto tendrá en general un impacto alto positivo, por lo que la expectativa de implantar la nueva unidad productiva es viable.

Para finalizar con el presente proyecto se destaca las conclusiones, recomendaciones y anexos. Con la expectativa de que el presente trabajo sirva como una guía y herramienta de trabajo que permita alcanzar objetivos y metas planificados.

Problema o necesidad a satisfacer

Ibarra, una ciudad ubicada en la región andina al norte del Ecuador. Conocida históricamente como "La ciudad blanca". Una ciudad cultural en donde predomina el arte, la escritura y la historia. También es muy común la

frase "ciudad a la que siempre se vuelve" por la amabilidad de sus habitantes, fantástica naturaleza y clima veraniego.

La ciudad aún conserva su sabor de antaño, cada rincón guarda recuerdos del pasado que se proyectan al presente y donde armoniosamente se combina lo colonial con lo moderno; muy visitada por los turistas nacionales y extranjeros como sitio de descanso, paisajismo, cultura e historia, belleza en su paisaje y la naturaleza que la rodea.

En el casco urbano de la ciudad existen plazas, iglesias, monumentos de singulares características, grandes parques y plazas rodeados de flores y vegetación que son una gran atracción tanto para los ibarreños como para los turistas. En el Valle de Ibarra parece haberse perennizado la primavera, sus verdes y extensos campos, sus jardines y toda su vegetación la convierten en un Oasis Natural.

...Esta expresión estética reflejada en cada área verde, nos permite remontarnos a la jardinería considerada como la belleza a través del arte y la naturaleza, un despliegue de gusto y estilo de la vida civilizada, la expresión de una filosofía individual o cultural y, en ocasiones, una demostración de status u orgullo nacional.

La jardinería trae consigo aspectos culturales e históricos debido a que se la considera como un arte absolutamente esencial en la mayor parte de las culturas. Se conocen infinidad de evoluciones diferentes por todos los continentes e incluso por países; también es sabido que el cultivo de plantas para la alimentación se remonta milenios atrás en la historia, las primeras evidencias de jardines ornamentales se encuentran en las pinturas de las tumbas egipcias del año 1500 a. C.

En la actualidad la jardinería puede desarrollarse en espacios abiertos o cerrados ya sea por cuestiones estéticas como es el caso de plantas y flores

ornamentales o por motivos de alimentación con el cultivo de hortalizas y verduras; de igual manera la jardinería está asociada, generalmente al cuidado de un jardín, no sólo a su creación, por esta razón es importante tomar en cuenta aspectos como la biodiversidad, el diseño, la creatividad, el costo por su mantenimiento, el tratamiento de residuos, y la preservación del medio ambiente.

Cabe recalcar que cada vez hay más países industrializados, sin embargo el crecimiento del sector de servicios en la ciudad de Ibarra no ha sobresalido notoriamente. En la actualidad la sociedad enfrenta a una gran cantidad de cambios y tendencias, estos cambios incluye la necesidad de responder a las amenazas y oportunidades de la economía, la necesidad de crecer, la reducción de costos y la entera satisfacción del cliente.

Se ha constatado que es indispensable realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de servicios de diseño y mantenimiento de jardines debido a que el consumidor desea un cuidado minucioso para su **jardín**, una amplia experiencia y dedicación, que sólo un especialista le puede brindar, con las mejores técnicas y asesoramiento personalizado para lograr los resultados esperados.

Justificación

El presente proyecto tiene por objeto contribuir con el desarrollo socio económico de la ciudad de Ibarra, a través de la creación una microempresa que brinde servicios de diseño y mantenimiento de jardines con la finalidad de satisfacer las necesidades de los habitantes y también contribuir con el medio ambiente.

Este proyecto analizará el mercado local en el sector servicios de jardinería, examinando la competencia para determinar la viabilidad técnica comercial y

financiera logrando así obtener una perspectiva bastante amplia que conllevará a formar una organización líder, ofreciendo un servicio de la más alta calidad en el mercado, satisfaciendo las más altas expectativas de los clientes, a través de acciones de calidad, innovación, eficiencia, rentabilidad y servicio.

Actualmente a cambiado notablemente la perspectiva de las personas, debido a ciertos factores como la contaminación, el ruido y la intranquilidad de la ciudad; gracias a esto, están optando por construir sus viviendas en lugares apartados de la urbe, posesionándose especialmente en sitios que contengan espacios verdes y que los rodee un entorno natural.

La microempresa pretende beneficiar directamente a la comunidad tomando en cuenta que la naturaleza es sabia, las flores y plantas con las que decoramos nuestras casas no están sólo para hacerlas más bellas, los beneficios que reportan estos seres vivos son indispensables para nuestra salud, nuestro estado de ánimo y, en general, para mantener una calidad de vida de una forma sencilla y natural.

Con la creación de la microempresa de servicios de diseño y mantenimiento de jardines se logrará una ejecución adecuada de los procesos de jardinería mejorando el desempeño laboral, permitiendo establecer un ambiente confiable de trabajo y una buena utilización de los recursos disponibles.

También contribuirá al desarrollo socioeconómico de la ciudad ya que se crearán nuevas fuentes de empleo y se favorecerá directamente al cuidado y preservación del medio ambiente; encaminados siempre al cumplimiento de objetivos y metas planificadas por la gerencia, beneficiando directamente tanto a la comunidad como a los funcionarios de esta microempresa.

Objetivos

Como objetivo general se planteó: Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de servicios de diseño y mantenimiento de jardines en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

Como objetivos específicos se formularon los siguientes:

- Realizar un diagnóstico técnico situacional para determinar los aliados, oponentes, riesgos y oportunidades.
- Establecer un marco teórico que sustente la investigación a realizarse.
- Efectuar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda existente del servicio de jardinería.
- Ejecutar un estudio técnico - ingeniería del proyecto para posibilitar la ubicación correcta y su operatividad óptima.
- Ejecutar un estudio financiero para poder determinar el valor de la inversión así como la rentabilidad que proporcionará la microempresa.
- Definir la estructura organizativa y funcional la misma que servirá de guía a la microempresa.
- Determinar los impactos en los ámbitos: socioeconómico, educativo, empresarial, ambiental y ecológico, que conlleven la realización del proyecto.

Una vez realizada la investigación en todas sus fases previstas, se puede afirmar haber cumplido con todos los objetivos inicialmente propuestos.

Organización Metodológica

En la presente investigación se utilizaron varios tipos de investigación, métodos e instrumentos de recolección de datos primarios y secundarios, muy útiles para el desarrollo de todas las fases previstas a fin de diseñar el proyecto a presentar.

A continuación se destacan los principales tipos de investigación desarrollados al momento de diseñar el presente proyecto.

- **Investigación cualitativa**

Por la naturaleza de la información, es una investigación de tipo cualitativa porque estuvo encaminada a encontrar la satisfacción del servicio que se oferta. Este tipo de investigación se la aplicó en el análisis de resultados de las encuestas realizadas a familias y ofertantes para poder puntualizar la factibilidad de la creación de microempresa.

- **Investigación descriptiva**

El estudio que se desarrolló fue de tipo descriptivo, ya que permitió determinar la aceptación de la microempresa y señalar los aspectos más importantes del problema a investigar. De igual manera se utilizó en el análisis de las encuestas realizadas, y a su vez se indicó las cualidades o atributos de la población objeto de estudio.

- **Investigación de campo**

Se refiere al trabajo metódico que un investigador efectúa para recoger información directa en el mismo lugar donde se presenta un suceso o fenómeno que se quiere estudiar. Se realizó este tipo de investigación

utilizando técnicas como la observación, entrevistas y encuestas creando datos primarios sobre el tema en estudio.

Este tipo de investigación se la desarrolló con el fin de realizar el diagnóstico situacional y estudio del mercado, para el análisis de variables como: aliados, oponentes, oportunidades y riesgos; así como también para el análisis de oferta, demanda, precios, competencia y formas de comercialización.

- **Investigación bibliográfico-documental**

Se realizó una investigación bibliográfica documental, para el desarrollo de toda la investigación, con más énfasis para realizar el diagnóstico técnico situacional y marco teórico.

ÍNDICE GENERAL

Contenidos	Págs.
PORTADA.....	I
RESUMEN EJECUTIVO.....	II
THE SUMMARIZE EXECUTIVE.....	III
AUTORÍA.....	IV
CERTIFICACIÓN DEL AUTOR.....	V
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO...	VI
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN.....	VII
AGRADECIMIENTO.....	IX
DEDICATORIA.....	X
PRESENTACIÓN.	XI
ÍNDICE GENERAL.....	XX
ÍNDICE DE CUADROS.....	XXVII
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XXIX

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	1
Antecedentes Diagnósticos.....	1
Objetivos.....	1
Variables Diagnósticas.....	2
Indicadores o Variables.....	3
Matriz de Relación Diagnóstica.....	4
Operativización del Diagnóstico.....	5
Análisis de Variables Diagnósticas.....	7
Resultados de encuestas aplicadas a los consumidores	8
Resultados de encuestas aplicadas a los ofertantes del servicio.....	17
Diagnóstico Externo.....	26

Aliados.....	26
Oponentes	27
Oportunidades.....	27
Riesgos.....	28
Identificación de la Oportunidad de Inversión.....	28

CAPÍTULO II

BASES TEÓRICO CIENTÍFICAS.....	29
La Jardinería.....	29
Definición.....	29
Utilidad de la Jardinería.....	30
Diseño del Jardín.....	31
Preparación del Terreno.....	33
Sistemas de Riego y sus Métodos.....	34
Mantenimiento de Jardines.....	34
La Microempresa.....	35
Definición.....	35
Características de la Microempresa.....	36
Clasificación de la Microempresa.....	37
El Funcionamiento de una Microempresa.....	37
Administración en la Microempresa.....	38
Definición	38
La Contabilidad en la Microempresa.....	40
Definición.....	40
El registro de operaciones.....	40
Estados Financieros.....	41
La Mercadotecnia en la Microempresa.....	42
Definición.....	42

Las 4 p de la Mercadotecnia.....	43
Fases del Proceso de Elab. Proyecto Económico Productivo.....	44
Estudio de Mercado.....	44
Definición.....	44
Estudio Técnico.....	46
Determinación del Tamaño Óptimo de la Planta.....	46
Localización Óptima del Proyecto.....	47
Organización Talento Humano y Org. General de la Empresa.....	48
Estudio Financiero.....	49
Evolución Financiera	51
Valor actual neto (VAN)	51
Tasa Interna de Retorno (TIR)	52
Costo - Beneficio	52
Periodo de Recuperación de la Inversión.....	53
Punto de Equilibrio.....	53

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO	55
Antecedentes del Estudio de Mercado.....	55
Objetivos del Estudio de Mercado.....	56
Objetivo General.....	56
Objetivos Específicos.....	56
Identificación del Servicio.....	56
Diseño del Jardín.....	57
Mantenimiento del Jardín.....	57
Características del Servicio	58
Mercado Meta	58
Segmento de Mercado a Satisfacer.....	58
Análisis y Proyección de la Demanda.....	59

Análisis de la Demanda.....	59
Proyección de la Demanda	60
Análisis y Proyección de la Oferta.....	61
Análisis de la Oferta.....	61
Proyección de la Oferta.....	62
Cálculo de la Proyección de Oferta en la Ciudad de Ibarra.....	63
Cálculo de la Demanda Insatisfecha.....	64
Análisis de la Competencia.....	65
Análisis y Proyección de Precios.....	66
Análisis de Precios.....	66
Proyección de Precios.....	67
Comercialización y Estrategias.....	69
Comercialización.....	69
Estrategias.....	69
Conclusión del Estudio de Mercado	72

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO-INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	74
Localización del proyecto.....	74
Macrolocalización.....	74
Microlocalización.....	76
Determinación del tamaño.....	78
Factores para la Determinación del Tamaño del Proyecto.....	78
Factores de Crecimiento.....	78
Descripción del Proceso del Servicio.....	79
Flujogramas de Procesos.....	80
Infraestructura y Equipamiento.....	84
Distribución de la Microempresa.....	84
Maquinaria y Equipo.....	86

Talento Humano Requerido	87
Presupuesto Técnico e Inversiones Requeridas	89
Requerimientos de Producción.....	89
Requerimientos Constitución de la Microempresa	91
Resumen de Inversión Requerida	92

CAPÍTULO V

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO	93
Determinación de Ingresos Proyectados	93
Proyección de la Prestación del Servicio.....	93
Proyección del Precio.....	94
Proyección de Ingresos por Ventas	95
Determinación de Egresos	96
Resumen Costos para la Prestación del Servicio	101
Gastos Administrativos.....	101
Gastos de Ventas.....	106
Gastos Financieros.....	108
Depreciaciones.....	108
Resumen Egresos Proyectados	110
Capital de Arranque del Proyecto.....	110
Estados Financieros.....	111
Estado de Situación Inicial.....	111
Balance de Pérdidas y Ganancias.....	112
Flujo de Caja.....	113
Evaluación Financiera	114
Determinación del Costo de Oportunidad.....	114
Valor Actual Neto (VAN).....	115
Tasa Interna de Retorno (TIR).....	116

Relación Costo – Beneficio.....	117
Relación Ingresos – Egresos.....	118
Punto de Equilibrio.....	118
Período de Recuperación de la Inversión.....	119
Resumen de Evaluación Financiera del Proyecto	120

CAPÍTULO VI

ESTR. ORG. Y FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA.....	121
Razón Social o Denominación de la Microempresa.....	121
Logotipo de la Microempresa.....	122
Base Legal	122
Requisitos para su funcionamiento.....	123
Obtención del RUC.....	123
Legalizar los permisos en los bomberos.....	123
Patente Municipal.....	123
Permiso de Salud.....	123
Bases Filosóficas y Estratégicas.....	124
Misión.....	124
Visión.....	124
Objetivos.....	124
Políticas.....	125
Valores Corporativos.....	127
Estructura Orgánica.....	128
Niveles Jerárquicos.....	129
Nivel directivo.....	129
Nivel administrativo.....	129
Nivel auxiliar.....	129
Nivel operativo.....	129

Descripción de Puestos y Funciones.....	131
Propietarios.....	131
Administrador.....	131
Auxiliar Contable.....	133
Especialistas en Jardinería.....	134
Ayudante de Jardinería.....	136

CAPÍTULO VII

IMPACTOS DEL PROYECTO.....	138
Impacto Socioeconómico.....	139
Impacto Educativo.....	140
Impacto Empresarial.....	141
Impacto Ambiental.....	142
Impacto General.....	144

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones.....	146
Recomendaciones.....	149
Bibliografía.....	151
Lincografía.....	152

ANEXOS

Anexo "A".....	153
Anexo "B".....	155
Anexo "C".....	157

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO NRO.	TÍTULO	PÁGINA
1.1	MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	4
1.2	POBLACIÓN A INVESTIGAR	6
1.3	SECTOR O DOMICILIO DE LOS ENCUESTADOS	8
1.4	POSEE UN JARDÍN O ESPACIO VERDE EN SU DOMICILIO	9
1.5	REALIZA MANTENIMIENTO FRECUENTE DE SU JARDÍN	10
1.6	NECESIDAD DE UN PROFESIONAL PARA EL ARREGLO DE SU JARDÍN	11
1.7	TIEMPO QUE REQUIERE DEL SERVICIO PROFESIONAL DE JARDINERÍA	12
1.8	ACTUALMENTE CUENTA CON PERSONA ESPECIALIZADA DE JARDINES	13
1.9	CONOCIMIENTO DE ALGUNA EMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE JARDINERÍA	14
1.10	LE GUSTARÍA QUE EXISTA UNA EMPRESA QUE DE SERVICIO PROFESIONAL EN EL MANTENIMIENTO DE JARDINES	15
1.11	DISPOSICIÓN A CONTRATAR EL SERVICIO DE JARDINERÍA QUE OFRECERÍA UNA MICROEMPRESA	16
1.12	RAZONES PARA DEDICARSE AL DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE JARDINES	17
1.13	TIPO DE SERVICIO QUE OFRECE	18
1.14	MODALIDAD EN LA QUE OFERTA EL SERVICIO	19
1.15	TIEMPO EN LA ACTIVIDAD	20
1.16	LA CIUDAD ES UNA BUENA PLAZA PARA LA JARDINERÍA	21
1.17	CLIENTES EN LA ACTUALIDAD ESPORÁDICOS AL MES	22
1.18	CLIENTES EN LA ACTUALIDAD PERMANENTES AL MES	23
1.19	COSTO DEL SERVICIO DE DISEÑO POR M2	24

1.20	COSTO DEL SERVICIO DE MANTENIMIENTO POR M2	25
3.1	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE CLIENTES (FAMILIAS)	61
3.2	ENTIDADES DE DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE JARDINES DE LA CIUDAD DE IBARRA AÑO 2012	62
3.3	PROYECCIÓN DE OFERTA PARA LAS ENTIDADES DE JARDINERÍA DE LA CIUDAD DE IBARRA	64
3.4	DEMANDA INSATISFECHA	64
3.5	PRECIOS DEL SERVICIO DE DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE JARDINES AÑO 2012	66
3.6	PRECIO DEL SERVICIO DE DISEÑO Y MANTENIMIENTO PARA UN ÁREA DE 25 M ²	67
3.7	PROYECCIÓN TASA DE INFLACIÓN	67
3.8	PROYECCIÓN DE PRECIOS DEL SERVICIO DE DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE JARDINES	68
4.1	METODOLOGÍA DE LOCALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE IBARRA	76
4.2	OBJETIVOS DE CRECIMIENTO	78
4.3	ESPECIFICACIONES DE MÁQUINAS Y HERRAMIENTAS	86
4.4	TALENTO HUMANO REQUERIDO	88
4.5	MÁQUINAS Y VEHÍCULO REQUERIDO	89
4.6	MANO DE OBRA	90
4.7	MUEBLES Y ENSERES	90
4.8	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	91
4.9	REQUERIMIENTOS CONSTITUIR LA MICROEMPRESA	91
4.10	RESUMEN DE INVERSIÓN REQUERIDA	92
5.1	PRESTACIÓN DEL SERVICIO A FAMILIAS	93
5.2	PROYECCIÓN DE PRECIOS	95
5.3	PROYECCIÓN DE INGRESOS POR VENTAS	95
5.4	COSTOS MATERIA PRIMA DIRECTA	97
5.5	SUELDO BÁSICO UNIFICADO ESTIMADO	98

5.6	PROYECCIÓN SUELDO BÁSICO UNIFICADO MANO DE OBRA DIRECTA	99
5.7	BENEFICIOS DE LEY	99
5.8	PROYECCIÓN DEL COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA	100
5.9	MATERIA PRIMA INDIRECTA	101
5.10	RESUMEN COSTOS DE PRODUCCIÓN	101
5.11	SUELDO BÁSICO UNIFICADO ADMINISTRATIVO	102
5.12	PROYECCIÓN COSTOS MANO DE OBRA DE ADMINISTRACIÓN	102
5.13	SUMINISTROS DE OFICINA	103
5.14	PROYECCIÓN SUMINISTROS DE OFICINA	103
5.15	SERVICIOS BÁSICOS	104
5.16	PROYECCIÓN DE GASTOS POR SERVICIOS BÁSICOS	104
5.17	ARRIENDO LOCAL PARA LA MICROEMPRESA	105
5.18	PROYECCIÓN ARRIENDO LOCAL	105
5.19	RESUMEN GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	105
5.20	PUBLICIDAD	106
5.21	PROYECCIÓN GASTO PUBLICIDAD	106
5.22	MANTENIMIENTO Y COMBUSTIBLE VEHÍCULO	107
5.23	PROYECCIÓN MANTENIMIENTO Y COMBUSTIBLE VEHÍCULO	107
5.24	RESUMEN GASTOS DE VENTA	107
5.25	TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO	108
5.26	CÁLCULO DE DEPRECIACIÓN	109
5.27	PROYECCIÓN DEPRECIACIÓN ACTIVOS	109
5.28	VALOR RESCATE ACTIVOS DEPRECIADOS	109
5.29	RESUMEN DE EGRESOS PROYECTADOS	110
5.30	CAPITAL ARRANQUE DEL PROYECTO	110
5.31	EMPRESA "TOP GARDEN" BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL	111

5.32	EMPRESA "TOP GARDEN" ESTADO PÉRDIDAS Y GANANCIAS	112
5.33	EMPRESA "TOP GARDEN" FLUJO DE CAJA	113
5.34	CÁLCULO DE LA TASA DE REDESCUENTO	114
5.35	CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO	115
5.36	CÁLCULO DEL VAN CON TASA INFERIOR	116
5.37	CÁLCULO DEL VAN CON TASA SUPERIOR	116
5.38	INGRESOS Y EGRESOS ACTUALIZADOS	118
5.39	PROYECCIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	119
5.40	PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	119
5.41	RESUMEN DE INDICADORES	120
7.1	CRITERIOS	138
7.2	IMPACTO SOCIO ECONÓMICO	139
7.3	IMPACTO EDUCATIVO	140
7.4	IMPACTO EMPRESARIAL	141
7.5	IMPACTO AMBIENTAL	142
7.6	IMPACTO GENERAL	144

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO Nº	TÍTULO	PÁGINA
4.1	Macrolocalización	75
4.2	Microlocalización	77
4.3	Diseño oficina	85
6.1	Logotipo de la Microempresa	122
6.2	Estructura Orgánica	130

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Para realizar un estudio de factibilidad, es indispensable de inicio, realizar un diagnóstico técnico – situacional, con el fin de buscar información sobre las condiciones sociales, económicas, de mercado y la oportunidad de inversión para de esta manera visualizar el comportamiento del mercado con datos verídicos para analizarlos, procesarlos mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la oportunidad de invertir en una Microempresa de Servicios de Diseño y Mantenimiento de Jardines en la ciudad de Ibarra.

1.1. ANTECEDENTES DIAGNÓSTICOS

Metodológicamente, se inicia planificando el proceso del diagnóstico situacional, determinando los objetivos diagnósticos, variables, indicadores, matriz de relación diagnóstica y determinando las fuentes de información. A continuación se detallan los aspectos señalados.

1.1.1 OBJETIVOS

General

Realizar un diagnóstico situacional para determinar los aliados, oponentes, riesgos y oportunidades, que conlleva la creación de la microempresa de servicios de diseño y mantenimiento de jardines.

Específicos:

- Determinar y cuantificar a los posibles clientes y sus preferencias con respecto al servicio que ofrecerá la microempresa.
- Analizar la existencia de empresas de jardinería en la ciudad de Ibarra.
- Investigar los precios de diferentes entidades que prestan servicios de jardinería.
- Identificar formas de comercialización del servicio dentro de la ciudad.
- Conocer el nivel de aceptación que posee la competencia en la ciudad.

1.1.2 Variables Diagnósticas

Se cree conveniente para el presente diagnóstico captar la información, sobre la base de aspectos generales, que serán operativizados con la determinación de variables diagnósticas, las mismas que para nuestros intereses investigativos son:

- Demanda
- Oferta
- Precio
- Comercialización
- Competencia

1.1.3 Indicadores o Variables

Demanda

- Preferencia por el servicio
- Exigencias del usuario
- Capacidad de contratación
- Formas de adquisición

Oferta

- Costos y precios
- Publicidad
- Promociones
- Variedad de diseños

Precio

- Precio de venta
- Descuentos

Comercialización

- Mercado meta
- Estrategias de venta
- Canal de distribución
- Formas de comercialización

Competencia

- Número de organizaciones similares
- Calidad del servicio
- Garantía del servicio

1.1.4 Matriz De Relación Diagnóstica

CUADRO N° 1.1

OBJETIVO ESPECÍFICO	VARIABLE	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES
Determinar las necesidades que tienen los posibles clientes al adquirir el servicio.	Demanda	Preferencia del servicio Exigencias del usuario Capacidad de contratación Formas de adquisición	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta	Población
Analizar la existencia de empresas de jardinería en la ciudad de Ibarra.	Oferta	Costos y precios Publicidad Promociones Variedad de diseños	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta	Población
Investigar los precios de las diferentes entidades que prestan los servicios de jardinería.	Precio	Precio de venta Descuentos	Encuesta Encuesta	Población
Identificar las formas de comercialización del servicio dentro de la ciudad.	Comercialización	Mercado meta Estrategias de venta Canal de distribución Formas de comercialización	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta	Población
Conocer el nivel de aceptación que posee la competencia en la ciudad.	Competencia	Número de organizaciones similares Calidad del servicio Garantía del servicio	Encuesta Encuesta Encuesta	Población

FUENTE: Formulación de objetivos, variables e indicadores.

ELABORACIÓN: La Autora

1.1.5 Operativización del Diagnóstico

Para realizar el presente diagnóstico situacional, se hizo necesario contar con información que permita realizar la interpretación adecuada de cada una de las variables diagnósticas señaladas. La información recopilada provino de fuentes primarias y secundarias, como se detallan a continuación:

1.1.5.1 Información primaria

Encuestas

La finalidad básica de las encuestas fue conseguir información sobre la necesidad de contar en la ciudad de Ibarra con una microempresa que se dedique a prestar servicios de diseño y mantenimiento de jardines con todas las garantías del caso (Ver anexo 1). De igual forma se recopiló datos que fueron de gran ayuda para la determinación de la oferta existente dentro de la ciudad (Ver anexo 2).

Para la obtención esta información se realizó las encuestas estructuradas con preguntas abiertas y cerradas, de las cuales se obtuvo información que sirvió para aclarar aspectos necesarios para la realización del proyecto.

1.1.5.2 Información secundaria

La información secundaria básicamente se obtuvo de Textos, Manuales, Internet en donde se investigó temas referentes a: la jardinería, diseño y mantenimiento, también se analizó temas referentes a la organización microempresarial, estructura organizacional, estudio financiero, entre otros temas de gran importancia para la realización del proyecto.

1.1.5.3 Identificación de la población y cálculo de muestra

La población tomada en cuenta para efectuar el presente diagnóstico corresponde al área o casco urbano de la ciudad de Ibarra; es decir, las parroquias El Sagrario y San Francisco debido a la infraestructura que posee este sector ya que para la puesta en marcha de la microempresa es necesario que los hogares cuenten con un área verde en donde la microempresa pueda realizar el diseño y posterior mantenimiento del jardín.

CUADRO Nº 1.2
POBLACIÓN A INVESTIGAR

PARROQUIAS	TOTAL HABITANTES	FAMILIAS
El Sagrario	45. 788	11.832
San Francisco	44. 371	11.465
TOTAL	90. 159	23.297

FUENTE: Consejo Nacional Electoral-Imbabura. Mayo, 2011

ELABORACIÓN: La Autora

Para poder determinar el numero de familias que sirvieron para obtener la muestra se realizó la siguiente operación: 90.159 / 3.87 miembros por familia según datos del INEC, lo que dio un valor de 23.297 familias en el área a ser encuestada.

▪ CÁLCULO DE LA MUESTRA

Para calcular la muestra de los posibles usuarios del servicio, que son una población superior a 100 de carácter finita, es necesario aplicar la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \cdot \sigma^2 \cdot Z^2}{(N - 1) \cdot E^2 + \sigma^2 \cdot Z^2}$$

N=Tamaño de la población = 23297
σ= Desviación estándar = 0.25
Z= Nivel de confianza = 1.96
E= Error = 5%
n= Tamaño de la muestra

▪ CÁLCULO DE LA FÓRMULA

$$n = \frac{N \cdot d^2 \cdot Z^2}{E^2 (N - 1) + d^2 \cdot Z^2}$$

n =	Número de unidades a determinarse		
N =	Universo o población a estudiar		23297
N - 1	Corrección que se usa para muestras mayores a 30 unidades		23296
E =	Límite aceptable de error de muestra 5%	0,05	E2: 0,0025
Z2 =	Nivel de confianza	1,96	Z2 3,8416
d2 =	Varianza de la población, valor constante de	0,5	d2 0,25

NUMERADOR	22374,44
DENOMINADOR	59,2004
n=	377,94
n =	378

La población encuestada fue de 378 familias, que corresponden a la población ubicada en el casco urbano de la ciudad de Ibarra las cuales aportaron de manera significativa para la investigación.

1.2 ANÁLISIS DE VARIABLES DIAGNÓSTICAS

El análisis de las variables diagnósticas fijadas para el desarrollo del presente capítulo, tiene como principal propósito conocer los aspectos generales del entorno y las condiciones necesarias del proyecto a implantarse.

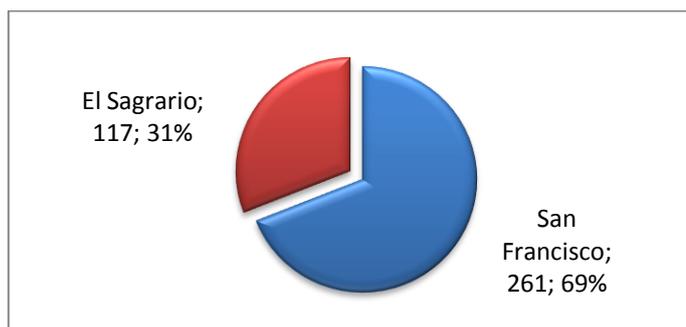
1.2.1 RESULTADOS DE ENCUESTAS APLICADAS A LOS CONSUMIDORES (FAMILIAS)

CUADRO Nº 1.3

IBARRA: SECTOR O DOMICILIO DE LOS ENCUESTADOS		
PARROQUIAS	Nº	%
San Francisco	261	69,05
El Sagrario	117	30,95
TOTAL	378	100,00

FUENTE: Encuesta a familias. Enero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

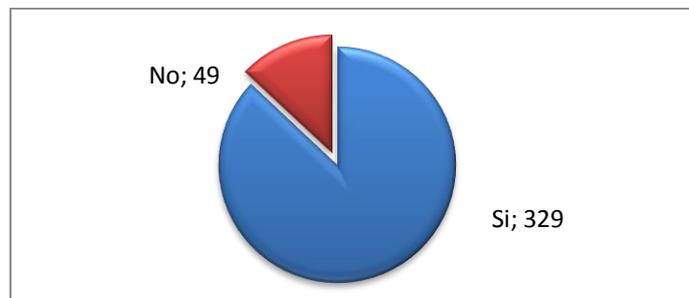
Se puede visualizar en el gráfico que las encuestas fueron realizadas en las parroquias de El Sagrario y San Francisco, siendo este último el preponderante debido a la infraestructura que posee el sector, tomando en cuenta que para la realización del proyecto es necesario contar con un espacio verde o un jardín; es por ello que hay un mayor porcentaje de encuestados en la parroquia San Francisco.

CUADRO N° 1.4

IBARRA: POSEE UN JARDÍN O ESPACIO VERDE EN SU DOMICILIO		
RESPUESTAS	Nº	%
Si	329	87,04
No	49	12,96
TOTAL	378	100,00

FUENTE: Encuesta a familias. Enero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

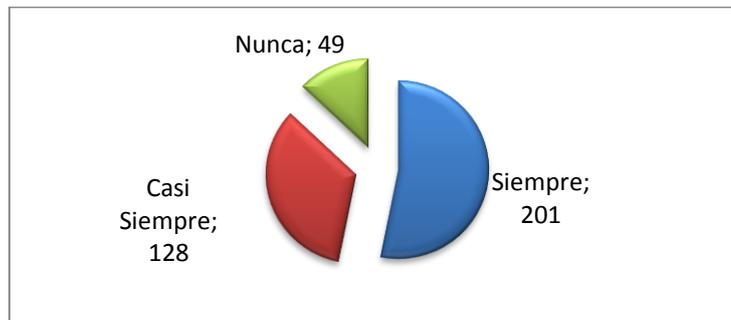
Se puede apreciar en el gráfico que las personas que residen en el área encuestada de la ciudad de Ibarra, en un alto porcentaje poseen un jardín o espacio verde en su domicilio. Lo que conlleva a determinar que existiría una oportunidad para realizar el servicio que ofrece la microempresa. Los encuestados supieron manifestar que este espacio verde se lo conserva para el bienestar familiar por las múltiples utilidades que prestan las plantas, también como un área de descanso y a su vez para conservar el medio ambiente.

CUADRO N° 1.5

IBARRA: REALIZA MANTENIMIENTO FRECUENTE EN SU JARDÍN		
RESPUESTAS	Nº	%
Siempre	201	53,17
Casi Siempre	128	33,86
Nunca	49	12,96
TOTAL	378	100

FUENTE: Encuesta a familias. Enero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

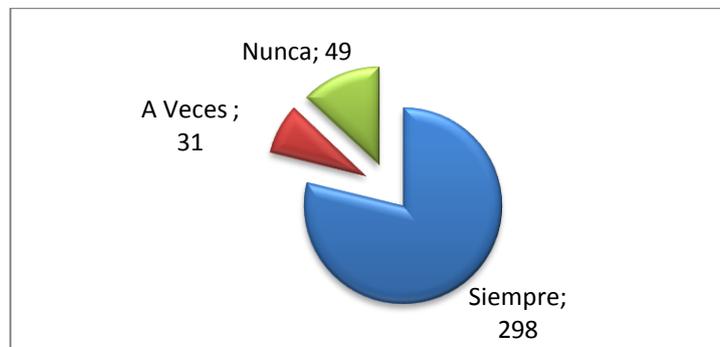
La mayoría de las personas encuestadas realizan mantenimiento en sus jardines o espacios verdes frecuentemente debido a que los beneficios que reportan las plantas son indispensables para la salud y el estado de ánimo, manifiestan que lo importante del jardín es tenerlo siempre en buen estado para deleite de sus ocupantes, lo que significa que la microempresa de servicios de diseño y mantenimiento de jardines tiene una oportunidad positiva en el mercado ya que la posibilidad de que los ciudadanos que poseen espacios verdes en sus domicilios adquieran el servicio es buena.

CUADRO N° 1.6

IBARRA: HA NECESITADO UN PROFESIONAL PARA EL ARREGLO DE SU JARDÍN		
RESPUESTAS	Nº	%
Siempre	298	78,84
A Veces	31	8,20
Nunca	49	12,96
TOTAL	378	100,00

FUENTE: Encuesta a familias. Enero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

En el gráfico se puede observar que un alto porcentaje de encuestados han necesitado de una persona especializada en mantenimiento de jardines, esto hace referencia a la importancia que el área verde de sus hogares representa y el grado de dificultad que tienen al realizar este trabajo, ya sea por tiempo o por desconocimiento de los procedimientos a realizarse. Esto beneficiaría a la microempresa de manera directa debido a que se ofrecerá un servicio profesional y personalizado con las técnicas y las herramientas necesarias para la total satisfacción de los usuarios.

CUADRO N° 1.7

IBARRA: CADA QUE TIEMPO REQUIERE DEL SERVICIO PROFESIONAL DE JARDINERÍA		
RESPUESTAS	Nº	%
Cada Mes	241	63,76
Cada Tres Meses	57	15,08
Mas de tres Meses	31	8,20
Nunca	49	12,96
TOTAL	378	100,00

FUENTE: Encuesta a familias. Enero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

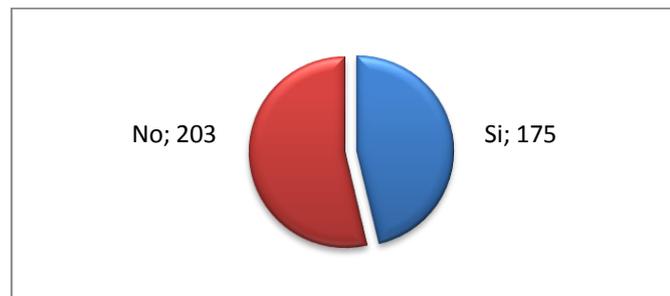
Se puede visualizar en el gráfico que la mayoría de los encuestados realizan mantenimiento en sus jardines cada mes debido a que esta es la periodicidad que creen conveniente para poder mantener en buen estado este espacio; también manifestaron que para el mantenimiento del jardín depende de la disponibilidad del jardinero y del cliente ya que el servicio se brinda únicamente si el propietario de la vivienda está presente. De ahí la importancia de lograr un acuerdo con alguna fecha especial para que se realice el servicio permanentemente.

CUADRO N° 1.8

IBARRA: ACTUALMENTE CUENTA CON PERSONA ESPECIALIZADA PARA EL CUIDADO DE SU JARDÍN		
RESPUESTAS	Nº	%
Si	175	46,30
No	203	53,70
TOTAL	378	100,00

FUENTE: Encuesta a familias. Enero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

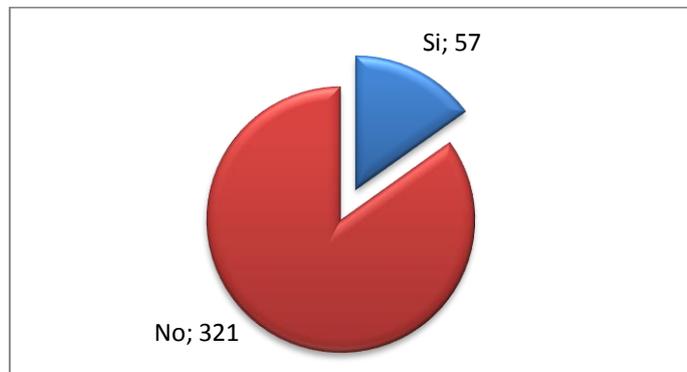
Como muestra el gráfico se puede notar que aproximadamente la mitad de las familias encuestadas no cuentan con una persona especializada para el cuidado de su espacio verde debido a que los pocos ofertantes del servicio no cumplen con sus expectativas, los encuestados indican también que necesitan es un profesional confiable, una persona que disponga de tiempo y garantice su trabajo. Es por esto que uno de los objetivos de la microempresa es ofrecer al cliente un servicio de calidad logrando así la satisfacción total de sus usuarios.

CUADRO N° 1.9

IBARRA: CONOCE ALGUNA EMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE ESTE TIPO		
RESPUESTAS	Nº	%
Si	57	15,08
No	321	84,92
TOTAL	378	100,00

FUENTE: Encuesta a familias. Enero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

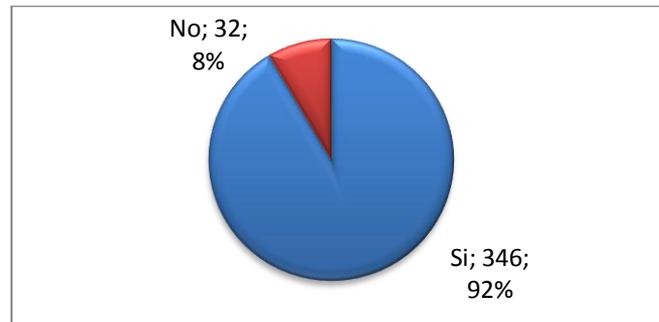
De las familias encuestadas, en su mayoría desconocen de una empresa que brinde este tipo de servicios es por ello que suelen hacerlo personalmente o a su vez contratar a personas independientes que ofrecen el servicio puerta a puerta, manifiestan también que no han podido encontrar un servicio de calidad y a precios justos; es por ello que la microempresa pretende promocionar sus servicios a través de estrategias de Mercadotecnia con anuncios en periódicos o revistas, pagina de Internet, etc., ofreciendo garantía, calidad y servicio.

CUADRO N° 1.10

IBARRA: LE GUSTARÍA QUE EXISTA UNA EMPRESA QUE DE SERVICIO PROFESIONAL PARA SU JARDÍN		
RESPUESTAS	Nº	%
Si	346	91,53
No	32	8,47
TOTAL	378	100,00

FUENTE: Encuesta a familias. Enero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

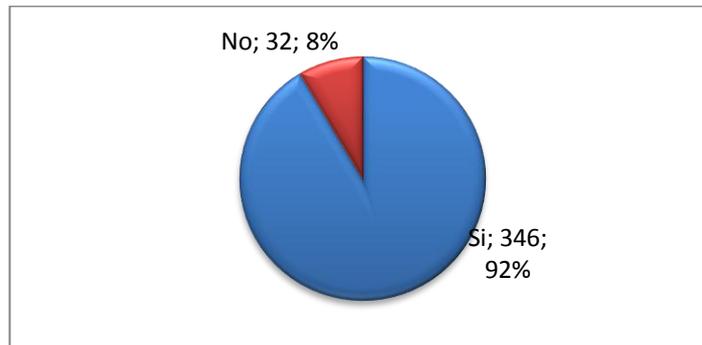
Al visualizar el gráfico se puede observar que existe gran aceptación por parte de la ciudadanía ante la creación de la microempresa, las familias coinciden en que si contratarían los servicios de la nueva organización siempre y cuando esta les brinde un servicio de calidad y a precios justos, resaltando aspectos importantes como la responsabilidad, la constancia, el profesionalismo y la asistencia personal ya sea en el diseño de un jardín o en el mantenimiento.

CUADRO N° 1.11

IBARRA: DISPOSICIÓN A CONTRATAR EL SERVICIO DE JARDINERÍA QUE OFRECERÍA UNA MICROEMPRESA		
RESPUESTAS	Nº	%
Si	346	92,51
No	32	8,56
TOTAL	378	101,07

FUENTE: Encuesta a familias. Enero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

La mayoría de personas encuestadas coinciden en que si contratarían los servicios de la microempresa siempre y cuando esta les brinde un servicio de calidad y a precios justos. Esto hace referencia a uno de los objetivos principales de la organización, que es crear un conjunto armonioso con las plantas y resolver los aspectos prácticos a través de la adaptación de las necesidades de los usuarios al espacio con el que cuentan.

1.2.2 RESULTADOS DE ENCUESTAS APLICADAS A LOS OFERTANTES DEL SERVICIO

Al igual que en el caso de la demanda, se recopiló datos que fueron de gran ayuda para la determinación de la oferta existente dentro de la ciudad. Para ello se realizó una investigación profunda para poder determinar las organizaciones existentes en la ciudad de Ibarra. Una vez realizado este proceso se pudo determinar que existen 10 organizaciones que brindan servicios similares a los que se pretende ofrecer con la implantación de la microempresa.

CUADRO N° 1.12

IBARRA: RAZONES PARA DEDICARSE AL DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE JARDINES		
RESPUESTAS	Nº	%
Por formación profesional y experiencia	1	10
Por afición o gusto	3	30
Por negocio	6	60
Otro	0	0
TOTAL	10	100

FUENTE: Encuesta a ofertantes del servicio. Febrero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

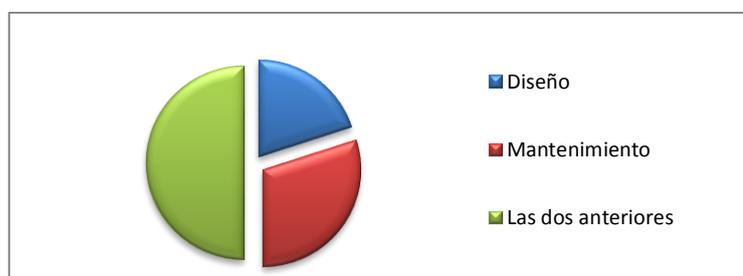
Se puede apreciar en el gráfico que los ofertantes del servicio de jardinería en la ciudad de Ibarra, en su mayoría realizan esta actividad por negocio, es decir el 60% de los encuestados se dedican a la jardinería por la rentabilidad que esta actividad les deja. También manifiestan que poseen un alto grado de afición y gusto por las plantas y la naturaleza.

CUADRO N° 1.13

IBARRA: TIPO DE SERVICIO QUE OFRECE		
RESPUESTAS	Nº	%
Diseño	2	20
Mantenimiento	3	30
Las dos anteriores	5	50
TOTAL	10	100

FUENTE: Encuesta a ofertantes del servicio. Febrero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

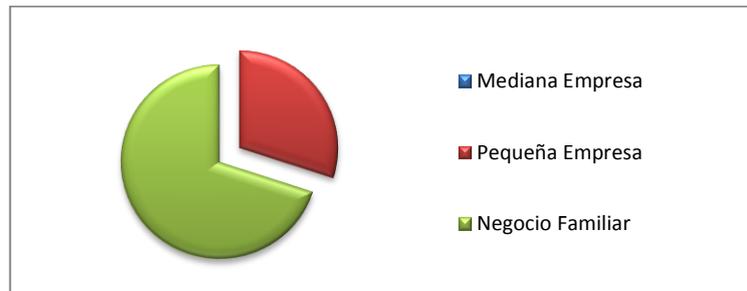
Se puede visualizar en el gráfico que el la mitad de los ofertantes encuestados se dedican al diseño y mantenimiento de jardines, mientras que la diferencia se dedica a una sola actividad ya sea el diseño o a su vez el mantenimiento, esto se debe a que no poseen el conocimiento necesario para realizar las dos tareas en conjunto lo que beneficiaría a la microempresa de Diseño y Mantenimiento de Jardines.

CUADRO N° 1.14

IBARRA: MODALIDAD EN LA QUE OFERTA EL SERVICIO		
RESPUESTAS	Nº	%
Mediana Empresa	0	0
Pequeña Empresa	3	30
Negocio Familiar	7	70
TOTAL	10	100

FUENTE: Encuesta a ofertantes del servicio. Febrero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

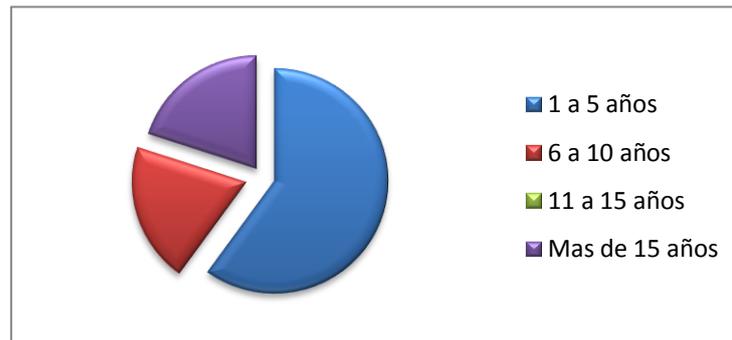
En el gráfico se puede observar que en su mayoría, los encuestados realizan el diseño y mantenimiento de jardines como Negocio Familiar, esto se debe a que los miembros de una misma casa pueden unirse para trabajar, tomar decisiones, cumplir ciertas tareas y distribuirse los beneficios de forma justa. Los encuestados supieron manifestar también que es bueno que la familia permanezca unida, siempre y cuando sus miembros cumplan en su totalidad con las labores encomendadas.

CUADRO N° 1.15

IBARRA: TIEMPO EN LA ACTIVIDAD		
RESPUESTAS	Nº	%
1 a 5 años	6	60
6 a 10 años	2	20
11 a 15 años	0	0
Mas de 15 años	2	20
TOTAL	10	100

FUENTE: Encuesta a ofertantes del servicio. Febrero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

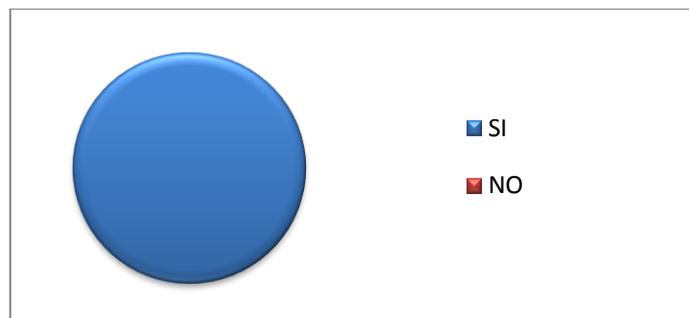
Se puede observar en el gráfico que la mayoría de los encuestados tienen entre 1 y 5 años de experiencia realizando su trabajo, supieron manifestar también que su interés por la jardinería surgió gracias a que la necesidad de empleo en la actualidad los llevo a optar por aprender el arte de trabajar con plantas para poder sobrevivir.

CUADRO N° 1.16

IBARRA: LA CUIDAD ES UNA BUENA PLAZA PARA LA JARDINERÍA		
RESPUESTAS	Nº	%
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

FUENTE: Encuesta a ofertantes del servicio. Febrero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

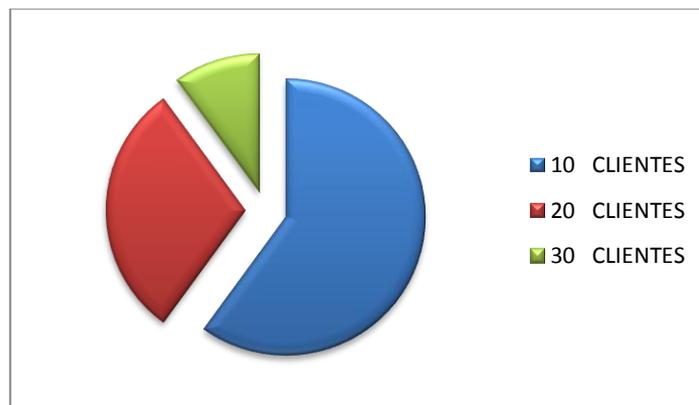
Como se puede ver en el gráfico los ofertantes encuestados supieron manifestar que la ciudad de Ibarra es una plaza muy buena para realizar esta actividad gracias a que en Ibarra al parecer se a perennizado la primavera, su clima, sus verdes y extensos campos, sus jardines y toda su vegetación la convierten en un Oasis Natural.

CUADRO N° 1.17

IBARRA: CLIENTES EN LA ACTUALIDAD ESPORÁDICOS AL MES		
RESPUESTAS	Nº	%
10 CLIENTES	6	60
20 CLIENTES	3	30
30 CLIENTES	1	10
TOTAL	10	100

FUENTE: Encuesta a ofertantes del servicio. Febrero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

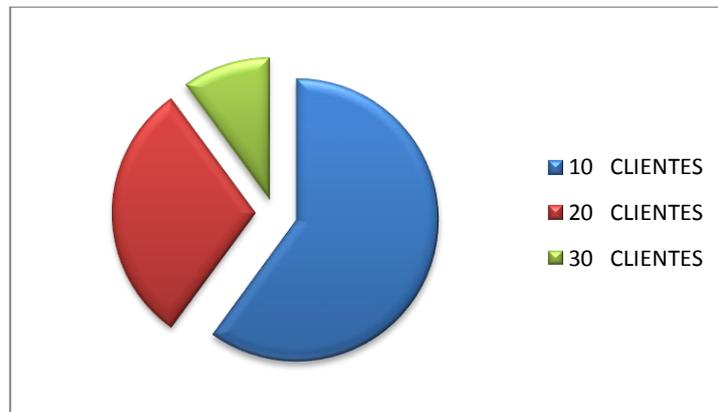
La mayoría de personas encuestadas manifiestan que tienen 10 clientes esporádicos al mes aproximadamente, mientras que los encuestados restantes indican que mantienen una cartera de clientes que llega a los 20. Tomando en cuenta que varios de los encuestados realizan su trabajo en las horas que tienen disponibles en el día ya que prestan sus servicios a empresas publicas o privadas.

CUADRO N° 1.18

IBARRA: CLIENTES EN LA ACTUALIDAD PERMANENTES AL MES		
RESPUESTAS	Nº	%
10 CLIENTES	5	50
20 CLIENTES	3	30
30 CLIENTES	2	20
TOTAL	10	100

FUENTE: Encuesta a ofertantes del servicio. Febrero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

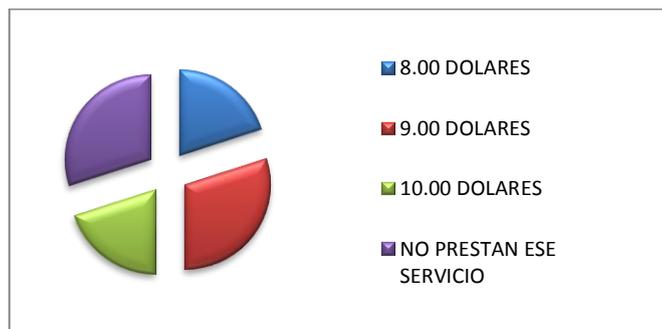
Según los datos obtenidos la mitad de los ofertantes manifiestan que realizan trabajos de diseños y mantenimientos por lo menos en 10 jardines permanentemente, es decir su trabajo lo realizan una o dos veces al mes y en que su mayoría no sobrepasan de 10 jardines. Mientras que la diferencia restante supieron manifestar que mantienen una cartera de clientes que llega a 20 jardines mensuales aproximadamente.

CUADRO N° 1.19

IBARRA: COSTO DEL SERVICIO DE DISEÑO POR m2		
RESPUESTAS	Nº	%
8.00 DOLARES	2	20
9.00 DOLARES	3	30
10.00 DOLARES	2	20
NO PRESTAN ESE SERVICIO	3	30
TOTAL	10	100

FUENTE: Encuesta a ofertantes del servicio. Febrero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

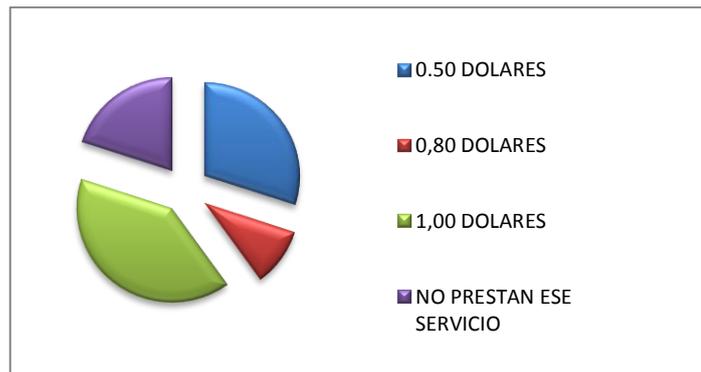
Según los datos obtenidos se puede visualizar en el gráfico que existe una gran variedad de precios en el mercado esto se debe a que antes de dar un costo definitivo el jardinero debe hacer un análisis previo para determinar el estado del espacio verde en el que se pretende diseñar un jardín, seleccionar las plantas que se van a sembrar, los accesorios que se desea implementar, en fin un sinnúmero de variables que influyen directamente en su costo final. Tomando en cuenta estos aspectos se puede decir que los precios varían entre 8,00 y 10 dólares por metro cuadrado.

CUADRO N° 1.20

IBARRA: COSTO DEL SERVICIO DE MANTENIMIENTO POR m2		
RESPUESTAS	Nº	%
0.50 DÓLARES	3	30
0,80 DÓLARES	1	10
1,00 DÓLARES	4	40
NO PRESTAN ESE SERVICIO	2	20
TOTAL	10	100

FUENTE: Encuesta a ofertantes del servicio. Febrero, 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS:

Al igual que en el diseño de un jardín, el mantenimiento conlleva una serie de procesos y actividades para poder determinar su costo total. Sus precios pueden variar entre 0.50 centavos y 1.00 dólares aproximadamente como se muestra en el gráfico anterior, ya que también existen ciertas variables que pueden incrementar o disminuir el precio definitivo.

1.3 DIAGNÓSTICO EXTERNO

Por tratarse de un nuevo proyecto a implantarse, no se puede realizar un diagnóstico interno (FODA); por lo cual, se hace necesario, conocer el entorno donde funcionará el nuevo emprendimiento, entrar a analizar ese entorno en cuanto a los posibles aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendría la microempresa a ser implementada en el lugar macro escogido para su ubicación y posterior funcionamiento.

1.3.1. Aliados

Es la búsqueda consciente de un plan de acción que permita a una organización posicionarse en el sector, de manera tal que obtenga una ventaja competitiva sostenible, que permita alcanzar un retorno superior en el largo plazo. Las ventajas competitivas se logran a través de los siguientes factores: la eficiencia, eficacia, calidad, innovación, capacidad para satisfacer al cliente.

Así, la ventaja competitiva es la habilidad para obtener mayor rendimiento que la competencia, ya que el objetivo primordial de la microempresa es el rendimiento. Para el caso del presente Proyecto se señalan los siguientes aliados o ventajas competitivas que tendría el nuevo proyecto a implantarse:

- Las familias de la ciudad de Ibarra que poseen un espacio verde en su domicilio.
- Convenios de trabajo con arquitectos encargados de desarrollar planos y construcciones en la ciudad de Ibarra.
- La Cámara de la construcción de la ciudad de Ibarra, establece debería existir un mínimo de 9 m² de espacio verde por cada morador urbano.
- Acceso a maquinaria y herramientas adecuadas.

- Convenios con entidades estatales y privadas, debido a que el proyecto pretende contribuir con el desarrollo socio económico de la ciudad.

1.3.2 Oponentes

Las desventajas competitivas son aspectos negativos que tendría tal o cual empresa a instalarse, en relación a otras similares con las cuales competirá en el mismo mercado. Encontrarse en desventaja sería por ejemplo, la tecnología, capacidad de endeudamiento cuando obtiene una tasa de beneficios inferior o no tiene el potencial para obtenerla. A continuación se exponen oponentes o desventajas competitivas que tendría el Proyecto:

- Las organizaciones que prestan servicios de jardinería en la ciudad, que buscan extenderse día a día posicionándose de mejor manera en el mercado.
- Servicios prestados por personas independientes que de manera relativamente periódica visitan los domicilios que cuentan con jardines para ofrecer sus servicios.
- Personas que prefieren desarrollar el mantenimiento por su propia cuenta para así evitar ciertos factores como el costo por el servicio y el trato con personas desconocidas.

1.3.3 Oportunidades

A continuación se prevén las siguientes oportunidades de crecer y posicionarse en el mercado, por parte de la microempresa a crearse:

- Predisposición de la comunidad para acceder al servicio que ofrece la microempresa.
- La competencia existente no se dan a conocer en el mercado.

- La ordenanza municipal que obliga a incrementar espacios verdes en las construcciones para favorecer al cuidado y preservación del medio ambiente.

1.3.4 Riesgos

Se trata de la probabilidad de que un peligro ocurra afectando a una actividad determinada durante un periodo definido. Son eventualidades, factores negativos que las empresas están expuestas en sus operaciones.

Al respecto, se han determinado los siguientes riesgos:

- Inestabilidad económica y poder adquisitivo de las familias. Esto hace que organicen sus prioridades con respecto al gasto.
- Incremento del número de competidores en el mercado
- Entrega de promociones o descuentos por parte de la competencia.
- Los cambios climáticos actuales. (sequias prolongadas)

1.4 IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Después de haber efectuado el diagnóstico técnico - situacional y diagnóstico externo; se puede afirmar que la Microempresa de Servicios de Diseño y Mantenimiento de Jardines en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, tiene una buena acogida por parte de sus habitantes ya que necesitan un servicio de la más alta calidad en el mercado, satisfaciendo las más altas expectativas de sus clientes. De allí la necesidad de desarrollar todo el proceso investigativo que conlleve a formular la propuesta o proyecto de factibilidad.

CAPÍTULO II

2. BASES TEÓRICO CIENTÍFICAS

El marco teórico amplía la descripción del problema, integra la teoría con la investigación y sus relaciones mutuas. Toda investigación requiere un conocimiento presente de la teoría que explica el área fenómenos de estudio, ayuda a precisar y organizar lo elementos contenidos en la descripción del problema o necesidad, de tal forma que puedan ser manejados y convertidos en acciones concretas.

Para el desarrollo del Marco Teórico se han respetado las citas bibliográficas de conceptos y opiniones científicas, que se las ha incorporado en cada tema o subtema a lo largo de toda la investigación realizada.

Con el desarrollo del presente capítulo se cumple con el objetivo formulado: Establecer las bases teóricas que permitan sustentar en forma científica todas las fases del diseño del Proyecto de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Diseño y Mantenimiento de Jardines en la Ciudad de Ibarra provincia de Imbabura.

2.1 LA JARDINERÍA

2.1.1 Definición

NITSCHKE, Gunter (2007) manifiesta: “La Jardinería es el arte y oficio del jardinero (la persona que cuida y cultiva un jardín). La jardinería puede desarrollarse en espacios abiertos o cerrados ya sea por cuestiones estéticas, por motivos de alimentación u otras razones”. Pág. 8

VELARDE, Fernando (2008) indica “La jardinería es el arte y la práctica de cultivar los jardines. Consiste en cultivar, tanto en un espacio abierto como cerrado”. Pág. 5

La jardinería es el arte y la práctica de cultivar los jardines. Consiste en cultivar, tanto en un espacio abierto como cerrado: flores, árboles, hortalizas o verduras (huertas), ya sea por estética, por gusto o para la alimentación y en cuya consecución el objetivo económico es algo secundario.

2.1.2 UTILIDAD DE LA JARDINERÍA

Las plantas están junto al ser humano desde el principio de la historia. Sus beneficios son conocidos y aprovechados desde hace miles de años su papel en la naturaleza es bien conocido por todos y resultan absolutamente esenciales para la vida en este planeta.

Las utilidades que brinda la jardinería a través de sus plantas son:

- **Proporcionan sombra**

En el caso de los arboles, ¿qué sería de nuestros jardines particulares y parques públicos sin esa cubierta arbórea en los meses de calor? Indudablemente, necesitamos su sombra.

- **Humedecen el ambiente**

Las plantas están constantemente soltando vapor de agua por las hojas. Este fenómeno se llama transpiración. Refrescan el aire, lo humedecen y nosotros nos beneficiamos de ello.

- **Oxigenan el aire**

Una planta, de mediano tamaño, produce diariamente oxígeno para 10 personas. Los árboles, con su gran masa de hojas, producen oxígeno que necesitamos todos los seres vivos

- **Reducen el ruido**

Esto es otra cosa muy buena porque aíslan, en gran medida, a nuestros jardines del ruido exterior.

- **Disminuyen la contaminación**

Retienen en sus hojas el polvo y las partículas que flotan en el aire. Gracias a esto no las inhalamos al respirar. En otoño cuando caen las hojas, éstas se recogen y van a vertedero, llevando con ellas el polvo contaminante. Hay datos de las toneladas y toneladas de polvo y todo tipo de partículas que retienen los árboles urbanos.

- **Son refugio de animales**

En la mayoría de los casos la vegetación sirve de refugio de pequeños seres vivos como los pájaros y otros animales silvestres que son atraídos a dicha área, y así se restablece la armonía natural con el ambiente urbano.

- **Su belleza natural**

Ya eran apreciados desde las primeras civilizaciones como elemento ornamental por sus formas, el color de las flores y de sus hojas. Griegos y romanos los cultivaron con exuberancia en las urbes y villas privadas. El aroma de muchos de ellos, tanto hojas como flores, es otra cualidad a destacar.

2.1.3 DISEÑO DEL JARDÍN

En la página www.articulos.infojardin.com expresa: “El diseño de jardines es una materia muy amplia, posee aspectos básicos a considerar el primordial es no tener prisa, por el contrario la paciencia, el entusiasmo y el amor en la realización del trabajo es lo que conlleva a lograr el resultado esperado”. (Enero, 2012)

Es importante tomar en cuenta ciertos aspectos al iniciar el diseño de un jardín, estos son:

¿Qué zonas quiere que tenga el jardín?

Zona de césped, zona de estar bajo la sombra de árboles o de una pérgola, zona para tomar el sol junto a la piscina, un rincón de lectura, un mirador, etc. Para empezar con el diseño es recomendable dibujar mentalmente o sobre un plano o boceto, una 'zonificación' distribuyendo los diferentes espacios que tendrá el jardín.

¿Qué elementos incluir?

Caminos, vallas, verjas, bancos, farolas, cenador, cabaña, almacén, tendedero, pérgola, arco, invernadero, barbacoa, garaje, esculturas, rocalla, caseta para el perro, sombrilla, macetones, ánforas, etc. Hay infinidad de cosas que puede añadir en el jardín.

¿Qué especies vegetales plantar?

Árboles, palmeras, arbustos, trepadoras, rosales, claveles, margaritas, bulbosas, aromáticas, cactus y suculentas, acuáticas, hortalizas y frutales.

¿Cuánto dinero desea invertir en la construcción?

Siempre será una magnífica inversión el presupuesto que se destine al jardín por todos los momentos que va disfrutar toda la familia.

La gran ventaja de la jardinería consiste en que se adapta a todos los bolsillos. Lo recomendable es invertir en árboles, arbustos y plantas jóvenes debido a que llenan mucho el espacio y sale relativamente económico. Lo importante es saber que el jardín nunca está terminado, se va haciendo poco a poco, con los años.

¿Cómo es el clima y microclima?

Este es un aspecto primordial para elegir las especies que mejor se adaptan al jardín. Por ejemplo si es un clima muy caluroso, la sombra y el agua en el jardín será un aspecto primordial en la realización del mismo.

¿Cómo es el suelo?

También para elegir las especies que mejor se acoplen al jardín. Por ejemplo, en un suelo calizo, no se debería plantar Azalea, Rododendro, Brezo, Hortensia, Gardenia, ni otras plantas que necesitan un suelo de pH ácido. Si el suelo es muy malo, se tendrá que aportar tierra vegetal.

¿Cómo es el agua que se usará para el riego?

Lo mismo que el punto anterior. Un agua dura, con mucha cal, no sirve para regar las especies anteriores. O si el agua es de pozo y tiene muchas sales (agua salina), también limitará las especies a escoger.

2.1.4 PREPARACIÓN DE TERRENO

Una vez tomadas todas las decisiones previas, completado y presentado el diseño y proyecto definitivo, su establecimiento real constituye un proceso en el que, normalmente, la primera fase a ejecutar es la preparación del terreno. Esta preparación debería incluir:

- Labor profunda o fundamental
- Aportación de enmiendas y abonado de fondo
- Labores complementarias

Siempre y cuando el terreno sobre el que se va a trabajar sea aceptablemente bueno y no presente limitaciones para su transformación en jardín. Cuando el terreno, por la razón que sea, no pueda considerarse adecuado o presente algún factor que lo haga inaceptable, puede ser imprescindible realizar alguna aportación de tierra vegetal.

2.1.5 SISTEMAS DE RIEGO Y SUS MÉTODOS

En la página www.wikipedia.org manifiesta: “Se denomina sistema de riego o perímetro de riego, al conjunto de estructuras, que hace posible que una determinada área pueda ser cultivada con la aplicación del agua necesaria a las plantas”. (Enero, 2012)

Existen algunas opciones para poder regar las plantas como por ejemplo: aspersores y difusores para el césped y zonas estrechas, estos tienen un alcance de hasta 5 metros; riego por goteo en árboles en alcorques o que estén fuera de zonas con césped, para arbustos, parterres de vivaces, y huertos frutales.

La manguera es el sistema de riego más lento. No obstante, es necesario que haya bocas de riego bien distribuidas por el jardín para poder "enchufar" mangueras.

2.1.6 MANTENIMIENTO DE JARDINES

Se llama mantenimiento a todo el trabajo que se efectúa para que las plantas se mantengan saludables, sean lindas y puedan considerarse productivas al 100%. Para ello hay que saber controlar las plagas y analizar ciertos aspectos para ver en que forma se pueden mejorarlas.

La limpieza: se debe mantener las plantas limpias, para ello es recomendable humedecer una esponja y retirar el polvo sobre las dos caras de las hojas ya que el polvo detiene la luz necesaria para la fotosíntesis y además, cierra los poros por debajo. También es recomendable vaporizar las hojas frágiles o de tamaño pequeño.

Los insectos dañinos: los pulgones, las moscas blancas, arañas rojas, etc., se pueden combatir con pulverizaciones. Las cochinillas no se instalan tan rápidamente, pero son mucho más difíciles de eliminar

Poda del follaje: la poda del follaje hace crecer nuevos tallos. La planta se vuelve más fuerte y más tupida.

Tamaño de las raíces: el tamaño de las raíces permite limitar el crecimiento de la planta. En el caso de existir masetas. Se debe cortar una capa de raíces y de tierra. También es importante limpiar la maceta para volver a colocar la planta sobre la tierra nueva regándola bien y dejándola en la sombra por unas cuantas semanas.

2.2 LA MICROEMPRESA

2.2.1 Definición

MONTEROS, Edgar (2005) manifiesta: “Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas que operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o prestación de servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad, luego de cubrir sus costos fijos, costos variables y gastos de fabricación”. Pág. 15

La actividad microempresarial es un fenómeno que ha causado revuelo en las tres últimas décadas. Tanto la mediana como la pequeña empresa están en su mayor auge debido a la importancia que han cobrado las unidades económicas familiares, así como la necesidad de especializar el trabajo y reducir los procesos.

Las PYME en América son importantes en dos sentidos. Primero cuantitativamente son dominantes, si se toma el número de empresas, alrededor de un ochenta o noventa por ciento de los puestos de trabajo se localizan en la PYME, más o menos una tercera parte del PIB de América Central proviene de la pequeña y mediana empresa.

Ecuador, al igual que el resto de los países de América Latina, ha demostrado el potencial de las microempresas para generar empleos y mejorar las condiciones de vida de amplios grupos de población en los países en desarrollo.

Especialmente en las últimas décadas, donde debido a una constante inestabilidad así como los problemas socioeconómicos, las tasas de subempleo, desocupación y pobreza se han incrementado ostensiblemente. Como respuesta a eso se comprueba una acelerada expansión de las actividades económicas informales en las que ha encontrado cabida un importante contingente de la población activa del país.

2.2.2 CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA

La microempresa suele tener las siguientes características, según el Banco Interamericano de Desarrollo:

- Son empresas de tipo familiar, donde el dueño es el que aporta el capital para las operaciones
- Posee diez o menos trabajadores y depende en gran medida de la mano de obra familiar
- Tiene activos fijos de hasta US\$ 20.000,00
- Los propietarios suelen carecer de capacitación administrativa y técnica.
- Gran parte no cambian del lugar de sus operaciones, tratan de mantener su mercado con una relación estrecha entre sus clientes.
- Crece a partir de la reinversión de sus utilidades, no cuenta con el apoyo técnico-financiero de instituciones privadas ni del gobierno.
- Su objetivo es el mercado local o regional y depende de la habilidad del empresario para ofrecer un producto o servicio de mejor calidad.
- La actividad se concentra en el dueño de la microempresa, quien ejerce el control y dirección de la misma.

2.2.3 CLASIFICACIÓN DE LA MICROEMPRESA

Las microempresas se clasifican de la siguiente manera:

- **Microempresas de sobrevivencia**

Tienen la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. Como no llevan ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus ingresos con el capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería.

- **Microempresas de subsistencia**

Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.

- **Microempresas en crecimiento**

Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse, son generadoras de empleos. Aquí la microempresa se convierte en empresa.

2.2.4 EL FUNCIONAMIENTO DE UNA MICROEMPRESA

En su gran mayoría las microempresas se encuentran dedicadas a la actividad comercial, además que las empresas que se dedican a la transformación de sus productos los comercializan ellos mismos, descartando en lo posible a los intermediarios y logrando una relación más directa entre el productor y el consumidor.

La micro empresa está dedicada a la venta al detalle, aun siendo éste uno de los sectores más competidos y que deja menor margen de utilidades, pero considerando que este tipo de empresas se hace relativamente fácil y que los riesgos de sus operaciones son menores, resultan atractivos.

2.3 ADMINISTRACIÓN EN LA MICROEMPRESA

2.3.1 Definición

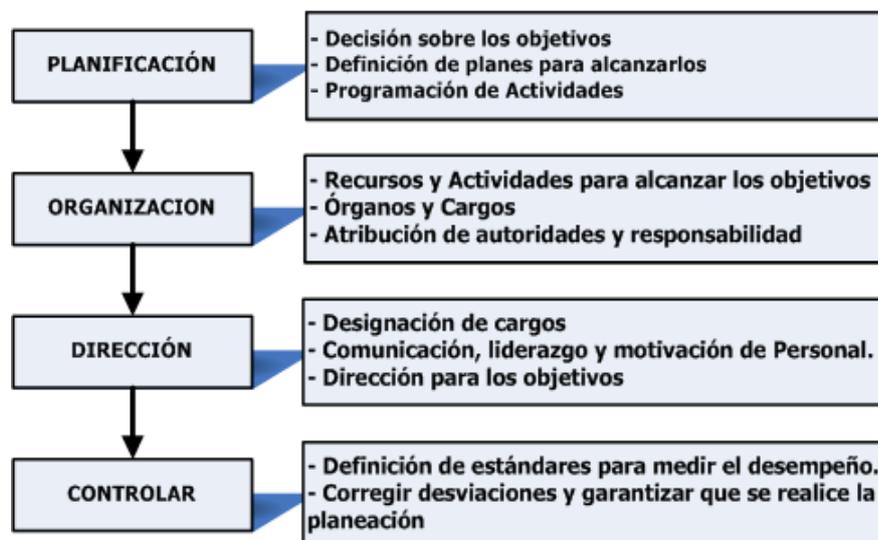
KOONTZ, Harold (2008), manifiesta: “La administración es el proceso de diseñar y mantener un ambiente donde individuos, que trabajan juntos en grupos, cumplen metas específicas de manera eficiente”. Pág. 4

BATEMAN, Tomas (2009) indica: “La administración el el proceso de trabajar con las personas y con los recursos para cumplir con los objetivos organizacionales”. Pág. 19

La administración cumple un papel esencial dentro de la organización ya que comprende la coordinación y supervisión de las acciones a ejecutarse de manera eficaz y eficiente para el cumplimiento eficiente de objetivos comunes.

La administración en la microempresa es el conjunto de conocimientos y habilidades que permiten dominar, directa o indirectamente, todas las actividades y transacciones de una empresa.

Podemos mencionar que las microempresas, todas son fuertes en su campo de operaciones, pero siempre trabajaran en desventaja ante las empresas grandes, razón por el cual es importante mencionar e incentivar el conocimiento de la administración de una micro empresa, para ello se debe considerar y aplicar las funciones del proceso administrativo, esto quiere decir:



La administración es el órgano social encargado de hacer que los recursos sean productivos, esto es con la responsabilidad de organizar el desarrollo económico que refleja el espíritu esencial de la era moderna.

La administración posee características como universalidad, especificidad, unidad temporal, valor instrumental, amplitud del ejercicio, flexibilidad, entre otras; Además poseen elementos como: la eficiencia, eficacia, productividad, coordinación de recursos, objetivos y grupos sociales que la hacen diferente a otras disciplinas.

El microempresario, que desarrolla las mismas tareas, en menor escala, no deja por ello de ser un empresario, y como tal, asimilar estos conceptos.

Beneficios personales	Beneficios sociales
	<i>Produce bienes</i>
<i>Obtiene utilidades</i>	<i>Proporciona servicios</i>
<i>Es su propio jefe</i>	<i>Satisface necesidades</i>
<i>Influye en otras personas</i>	<i>Resuelve problemas</i>
<i>Trabaja en forma independiente</i>	<i>Proporciona empleos</i>
	<i>Capacita personal</i>
	<i>Crea riqueza económica</i>

La habilidad administrativa es el ingrediente necesario para el éxito en cualquier empresa.

2.4 LA CONTABILIDAD EN LA MICROEMPRESA

2.4.1 Definición

ZAPATA, Pedro (2011) define: “La Contabilidad es un sistema de información que mide las actividades de las empresas, procesa esta información en estados y comunica los resultados a los tomadores de decisiones”. Pág. 7

La contabilidad es una técnica que se ocupa de registrar, clasificar y resumir las operaciones mercantiles de un negocio con el fin de interpretar sus resultados para facilitar el desempeño de la organización.

La mayoría de dueños de empresas familiares o pequeñas que existen en el país, manejan los recursos con que cuenta el negocio, basándose solamente en la experiencia y el sentido común. Esto se debe a que el propietario conoce a fondo su negocio, sabe aproximadamente cuánto se ha vendido, cuánto deben los clientes y cuanto dinero hay en caja.

Sin embargo, para conocer en forma clara y precisa la situación financiera de su empresa y administrar mejor sus recursos, le conviene aplicar la contabilidad en el manejo de su negocio.

2.4.2 EL REGISTRO DE OPERACIONES

Al registrar las operaciones es imprescindible precisar en cómo se capta la información que permite elaborar los estados contables. En el caso de las microempresas se suele utilizar el Sistema Simplificado de Registro con siete cuentas que permite captar la información necesaria, estas cuentas son: Caja o movimientos en efectivo, ventas, anticipos de clientes, compras, gastos de fabricación, gastos de administración y ventas y gastos financieros.

Dentro de la contabilidad existe el llamado ciclo contable, que se debe desarrollar en el marco de las leyes, principios y normas contables. Este contiene: Documento Fuente, Jornalización, Mayorización, Comprobación y Estructuración de informes.

2.4.3 ESTADOS FINANCIEROS

ESTUPIÑAN, Rodrigo (2006), manifiesta: “Son estados financieros aquellos que se preparan al cierre de un periodo para ser conocidos por usuarios indeterminados, con el ánimo principal de satisfacer el interés común del público en evaluar la capacidad del ente económico para generar flujos favorables de fondos, los cuales se deben caracterizar por su concisión, claridad, neutralidad y fácil consulta”. Pág. 51

Son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado.

- **Balance General o Estado de Situación Financiera**

El estado de situación financiera reporta la estructura de recursos de la empresa de sus cantidades de activos, y de su estructura financiera de sus importantes cantidades de pasivos y capital, los que siempre deben estar en equilibrio bajo el principio de la contabilidad de la partida doble: $\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Capital}$.

El balance de una empresa ayuda a los usuarios externos a determinar la liquidez, flexibilidad financiera y capacidad de operación de una empresa y evaluar la información sobre su desempeño de producción de ingresos durante el periodo contable.

- **Estado de Resultados**

El estado de resultados, o de pérdidas y ganancias resume los resultados por ingresos y egresos operacionales y no operacionales de un ente económico durante un ejercicio o en periodos intermedios; sus cuentas se cierran y se cancelan al final del periodo.

- **Estado de Flujo de Efectivo**

El estado de flujo de efectivo, hace referencia a la presentación de datos relevantes sobre las entradas y desembolsos de dinero de un ciclo contable mostrando los flujos de efectivo de las operaciones, las inversiones a largo plazo realizadas y su forma de financiación, como sus nuevos aportes y reparto de dividendos, es decir muestra separadamente las tres actividades básicas de una empresa: operativa, inversión y financiación.

El objetivo del flujo de efectivo es mostrar el manejo financiero del dinero en un periodo pasado y conocer las causas por las cuales se cumplió o no, con las metas propuestas.

2.5 LA MERCADOTECNIA EN LA MICROEMPRESA

2.5.1 Definición

KOTLER, PHILIP (2008) manifiesta: “La mercadotecnia es un proceso social y administrativo mediante el cual individuos y grupos obtienen lo que necesita y desean a través de la creación y el intercambio de productos con otros grupos e individuos”.
Pág. 5

La mercadotecnia hace referencia a un conjunto de actividades emprendidas por una o varias personas con la finalidad de dar a conocer el producto o servicio e influir de forma favorable al crecimiento de la organización.

Al constituirse una microempresas, se da vida a la función de mercadeo, puesto que se ofrece un producto o servicio que busca satisfacer la demanda de los consumidores que lo solicitan. Desde luego una microempresa no demandará funciones sofisticadas de mercadeo, pero si de los conocimientos básicos que requiere; por ejemplo el saber manejar adecuadamente la mezcla de mercadeo, la incertidumbre, el riesgo, las necesidades de los consumidores, etc.

2.5.2 LAS 4 P DE LA MERCADOTECNIA

La mercadotecnia está formada por 4 piezas principales, llamadas las 4 P de la mercadotecnia estas son:

- **PRODUCTO**

Un producto es un conjunto de atributos fundamentalmente unidos en una forma identificable que debe satisfacer una necesidad, tomando en cuenta siempre la calidad, la marca, el empaque, el servicio, la garantía. ya que este aspecto es el principal para llegar a un mercado meta.

- **PRECIO**

Un error común que cometen muchos empresarios al momento de establecer sus precios es basarse en el costo de producción únicamente, y de ahí agregar un porcentaje de utilidad. También hay que pensar que cuanto vale este producto o servicio para nuestros clientes, la necesidad también ayuda a establecer el precio, es la ley de la oferta y la demanda.

Como parte del precio se deben establecer claramente también las ciertas políticas como son: descuentos por mayoreo, gastos de envío, comisiones, etc.

- **PLAZA**

Esto se refiere a dónde vamos a vender el producto o servicio. No es lo mismo vender libros en una plaza comercial que en un mercado, o por internet. Un buen punto de venta puede ayudar al éxito o al aumento de precios. Un mal punto de venta puede significar el fracaso de la empresa.

Donde vender el producto o servicio, el estar en el lugar adecuado en el momento justo. La plaza no sólo significa los puntos de venta, también se deben incluir en esta estrategia los canales de distribución y los tiempos de entrega.

- **PROMOCIÓN**

La promoción consiste en informar a la gente que el producto existe, nadie comprará algo que no conoce. Hay que hacerle saber a la gente que hay una solución para sus problemas, que la empresa tiene ese producto o servicio con el que ha soñado.

2.6 FASES DEL PROCESO DE ELABORACIÓN DEL PROYECTO ECONÓMICO PRODUCTIVO

2.6.1 ESTUDIO DE MERCADO

2.6.1.1 Definición

BACA, Gabriel (2010) indica: “El estudio de mercado consiste en conocer e identificar una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que se ofrece en el mercado existente.” Pág. 12

ARBOLEDA, Germán (2005) dice: “El estudio de mercado es estimar la cuantía de los bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción o de servicios que la comunidad estaría dispuesta a adquirir por determinado precio.” Pág. 48

El estudio de mercado es un análisis de un sector determinado donde se conoce las necesidades y requerimientos que se presentan, y que necesitan ser solucionadas a través de implementación de un bien o servicio específico.

2.6.1.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

- Conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios.
- Dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado en el mercado.
- Probar que existe un número suficiente de individuos, empresas u otras entidades económicas que dadas ciertas condiciones presentan una demanda que justifica la puesta en marcha de un determinado programa de producción.

2.6.1.3 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias), etc.

Su objetivo final es aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o servicio que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores.

2.6.1.4 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Estudia el conjunto de empresas con las que se comparte el mercado del mismo producto o servicio. Para realizar un estudio de la competencia es necesario establecer quienes son los competidores, cuántos son y sus respectivas ventajas competitivas.

El plan de negocios podría incluir una plantilla con los competidores más importantes y el análisis de algunos puntos como: marca, descripción del producto o servicio, precios, estructura, procesos, recursos humanos, costes, tecnología, imagen, proveedores, entre otros.

2.6.2 ESTUDIO TÉCNICO

2.6.2.1 Definición

ARBOLEDA, Germán (2005) indica: “El estudio técnico se refiere a aquella parte del estudio que se relaciona con su etapa técnica; es decir con la participación de los ingenieros en las actividades de estudio, instalación, puesta en marcha y funcionamiento del proyecto”. Pág. 371

El estudio técnico consiste en verificar la posibilidad técnica de la fabricación de un bien o servicio que se pretende sacar al mercado, en este estudio se determina el tamaño, la localización, los equipos, las instalaciones y la organización acordes y óptimos para realizar la producción.

2.6.3 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE LA PLANTA

2.6.3.1 Definición

Según BACA, Gabriel (2010): “Es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica” Pág. 75

El tamaño óptimo de la planta consiste en conocer con precisión tiempos determinados, movimientos del proceso, es decir, diseñar y calcular esos datos con una buena dosis de ingenio y de ciertas técnicas.

2.6.3.2 Factores que determinan el tamaño de una planta

Los factores contribuyen a simplificar el proceso de aproximaciones sucesivas y las alternativas de tamaño, entre las cuales se puede escoger, se reducen a medida que se examinan los factores condicionantes mencionados a continuación:

a) El tamaño del proyecto y la demanda: La demanda es uno de los factores más importantes para condicionar el tamaño de un proyecto. El tamaño propuesto solo puede aceptarse en caso de que la demanda sea claramente superior. Si el tamaño propuesto fuera igual a la demanda, no sería recomendable llevar a cabo la instalación, puesto que sería muy riesgoso.

b) El tamaño del proyecto y los suministros e insumos: El abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto. Muchas grandes empresas se han visto frenadas por la falta de este insumo.

c) El tamaño del proyecto, la tecnología y los equipos: Hay ciertos procesos o técnicas de producción que exigen una escala mínima para ser aplicables, ya que por debajo de ciertos niveles los costos serían tan elevados que no se justificaría la operación de la planta.

d) El tamaño del proyecto y el financiamiento: Si los recursos financieros son insuficientes para atender las necesidades de inversión de la planta de tamaño mínimo, es claro que la realización del proyecto es imposible.

e) El tamaño del proyecto y la organización: Cuando se haya hecho un estudio que determine el tamaño más apropiado para el proyecto, es necesario asegurarse que se cuenta con el personal suficiente y apropiado para cada uno de los puestos de la microempresa.

2.6.4 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO

2.6.4.1 Definición

BACA, Gabriel (2010) manifiesta: "Consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización." Pág. 86

El termino localización como su nombre lo indica es determinar el sitio donde se instalara un proyecto a implantarse.

2.6.4.2 Factores

Entre los factores que se pueden considerar se encuentran los siguientes:

- a) Factores geográficos:** Se relacionan con las condiciones naturales que rigen en las distintas zonas del país, como el clima, los niveles de contaminación y desechos, las comunicaciones, etc.

- b) Factores institucionales:** Se relacionan con los planes y las estrategias de desarrollo y descentralización industrial.

- c) Factores sociales:** Se relacionan con la adaptación del proyecto al ambiente y a la comunidad.

2.6.5 ORGANIZACIÓN DEL TALENTO HUMANO Y ORGANIGRAMA GENERAL DE LA MICROEMPRESA

El estudio de la organización no es suficientemente analítico en la mayoría de los casos, lo cual impide una cuantificación correcta, tanto de la inversión inicial como de los costos de administración.

Las etapas iniciales de un proyecto comprenden actividades como constitución legal, tramites gubernamentales, compra de terreno, construcción de edificio, compra de maquinaria, contratación de personal, selección de proveedores, contratos escritos con clientes, consecución del crédito más conveniente, entre otras muchas actividades iniciales, mismas que debes ser programadas, coordinadas y controladas.

Es necesario presentar un organigrama general de la empresa como el circular, de escalera, horizontal, vertical, etc. Se debe seleccionar el organigrama lineo-funcional o simplemente funcional.

La razón es que se debe presentar ante el promotor del proyecto todos los puestos que se están proponiendo dentro de la nueva empresa.

El objetivo de presentar un organigrama es observar la cantidad total de personal que trabajarán para la nueva organización ya sean internos o externos, y esta cantidad de personal, será la que se va a considerar en el análisis económico para incluirse en la nómina de pago.

2.6.6 ESTUDIO FINANCIERO

Según <http://www.monografias.com> dice: “El objetivo del estudio financiero es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario para proporcionar las etapas anteriores en el estudio técnico y el estudio de mercado. Y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica”. (Enero, 2012)

El estudio financiero permite proyectar a la empresa conociendo sus antecedentes datos que serán de gran ayuda para la toma de decisiones y para saber en que nivel se encuentra la organización.

La última etapa del análisis de la viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

▪ LA INVERSIÓN FIJA

Comprende todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo.

- **EL CAPITAL DE TRABAJO**

Desde el punto de vista contable, es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. Desde el punto de vista práctico, esta representado por el capital adicional (distinto a la inversión en activo fijo y diferido) con el que se cuenta para que empiece a funcionar una microempresa; esto es, hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos; entonces, debe comprarse materia prima, pagar mano de obra directa que la transforme, otorgar crédito en las primeras ventas y contar con cierta cantidad en efectivo para sufragar los gastos diarios de la microempresa.

- **LAS APORTACIONES DE LOS SOCIOS**

Las aportaciones de los socios pueden ser en efectivo o en especie; en este ultimo caso si la aportación es un terreno o edificio, se le emiten las acciones por el valor del activo que esta aportando a la sociedad.

Los socios pueden ser socios activos en el negocio; otros, conocidos como socios pasivos, invierten dinero y poseen una parte de la empresa, pero no ayudan a mejorarla en sus operaciones diarias.

- **EL FINANCIAMIENTO EXTERNO**

Una empresa está financiada cuando ha pedido capital en préstamo para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas. Si la empresa logra conseguir dinero barato en sus operaciones, es posible demostrar que esto le ayudará a elevar considerablemente el rendimiento sobre su inversión.

2.7 EVOLUCIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera se realiza con el fin de saber mediante un análisis exhaustivo la viabilidad o no del proyecto; para el cual se usa las principales técnicas de evaluación que a continuación se detallan.

2.7.1 Valor actual neto (VAN)

LAWRENCE J. Gitman (2005), Explica “El valor del dinero en el tiempo se considera una técnica para preparar presupuestos de capital, donde se descuentan los flujos de efectivo de la empresa a una tasa específica”. Pág. 345

Mediante esta técnica de evaluación financiera nos permite establecer el valor presente de los flujos de efectivos futuros. Nos indica de cierta forma la rentabilidad que va a tener el proyecto y se puede visibilizar si la inversión es favorable o no.

$$VAN = \frac{FE1}{1+r^1} + \frac{FE2}{1+r^2} + \frac{FE3}{(1+r)^3} + \frac{FE4}{(1+r)^4} + \frac{FE5}{(1+r)^5}$$

CRITERIOS DE DECISIÓN:

- Si el VAN es 0 o mayor a 0, se acepta el proyecto.
- Si el VAN es menor a 0, se rechaza el proyecto.

Si el VAN es mayor que 0, la empresa ganara un rendimiento mayor que su costo de capital, tal acción debe mejorar el valor de mercado de la empresa y por lo tanto los ingresos de los propietarios.

2.7.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

JOHN J. Wild (2007), Expresa “Es la tasa de rendimiento anual compuesta que ganara la empresa si invierte en el proyecto y recibe los flujos positivos de efectivo dados”. Pág. 348

La tasa interna de retorno es aquella que permite conocer la rentabilidad que genera la inversión al final de su periodo de recuperación.

Su cálculo se realiza sacando el VAN superior e inferior; es decir que debe dar una VAN positivo y un negativo, para luego comparar los datos obtenidos.

$$TIR = TRI + TRS - TRI \left(\frac{VANI}{VANI - VANS} \right)$$

2.7.3 COSTO - BENEFICIO

El costo – beneficio refleja el valor que tiene el proyecto en relación a los ingresos y gastos.

Con el análisis de la relación costo – beneficio se otorgan valores menores, iguales o mayores; esto quiere decir lo siguiente:

- C/B > 1 significa que los ingresos son mayores que los gastos; entonces el proyecto es aconsejable.
- C/B = 1, significa que los ingresos son iguales a los gastos, entonces el proyectos es indiferente.
- C/B < 1; esto quiere decir que los ingresos son menores que los gastos entonces el proyecto no es aconsejable.

$$\text{COSTO - BENEFICIO} = \frac{\Sigma \text{Ingresos actualizados}}{\Sigma \text{Gastos actualizados}}$$

2.7.4 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

LAWRENCE J. Gitman (2005), define: “Es el tiempo requerido para que la empresa recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo”. Pág. 354

Es el tiempo requerido para recuperar una inversión inicial en un proyecto y se calcula a partir de los flujos positivos de efectivo.

CRITERIOS DE DECISIÓN:

- Si el periodo de recuperación de la inversión es menor que el periodo de recuperación máximo aceptable, aceptar el proyecto.
- Si el periodo de recuperación de la inversión es mayor que el periodo de recuperación máximo aceptable, rechazar el proyecto.
- La administración determina la duración del periodo de recuperación máximo aceptable.

2.7.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

VARELA, Rodrigo (2010), indica: “Es aquel nivel de producción que en cierto periodo satisface la condición de igualdad entre los ingresos totales y los costos totales, osea que permite que la utilidad contable durante el periodo en consideración sea nula”. Pág. 423

El punto de equilibrio establece un margen donde los costos, gastos e ingresos son ecuanímenes de forma que expondría que es el punto exacto para no tener ni utilidad ni perdida.

Este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará perdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas

generadas en el caso del punto de equilibrio en dólares, el costo total como el precio de venta unitario y costo variable unitario para el punto de equilibrio en unidades. El punto de equilibrio se calcula con base a la siguiente fórmula:

$$\mathbf{PE} = \frac{\mathbf{CF}}{1 - \frac{\mathbf{CV}}{\mathbf{V}}} \quad \mathbf{PEu} = \frac{\mathbf{COSTOS\ TOTALES}}{\mathbf{PVu} - \mathbf{CVu}}$$

De donde:

PE: Punto de Equilibrio

CF: Costos Fijos

CV: Costos Variables

V: Ventas

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

Para diseñar el presente proyecto es indispensable realizar un estudio de mercado, con el fin de cuantificar la oferta y la demanda, determinar la plaza y los precios, efectuar las proyecciones para la vida útil del proyecto tomando como base el comportamiento de las variables presentes en el mercado. Es necesaria también, la cuantificación de la demanda insatisfecha y la búsqueda del espacio en el mercado en el que se pretende implantar la microempresa y a su vez poner a disposición de los consumidores. Además en esta parte del proyecto se hace el análisis de la competencia y los posibles canales de comercialización.

3.1 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO DE MERCADO

La sociedad enfrenta a una gran cantidad de cambios y tendencias, estos cambios incluyen la necesidad de responder a las amenazas y oportunidades de la economía, la necesidad de crecer, la reducción de costos y la entera satisfacción del cliente.

En la actualidad hay más países industrializados, sin embargo el crecimiento del sector de servicios en la ciudad no ha sobresalido notoriamente. Se ha constatado que es viable la creación de una microempresa de servicios de diseño y mantenimiento de jardines debido a la escasa oferta existente dentro de la ciudad de Ibarra. Es importante recalcar que uno de los principales motivos para la realización del proyecto es mejorar el servicio existente brindando mejores técnicas y asesoramiento personalizado.

3.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

3.2.1 Objetivo General

Determinar la demanda existente que avalaría la implantación de una Microempresa de Servicios de Diseño y Mantenimiento de Jardines en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura.

3.2.2 Objetivos Específicos

- Identificar las características del servicio a implementarse en la creación de la microempresa.
- Realizar las proyecciones de oferta, demanda y precios para conocer la situación futura del proyecto.
- Analizar los precios existentes en el mercado con respecto al diseño y mantenimiento de jardines
- Determinar los servicios que brindará la microempresa de servicios de diseño y mantenimiento de jardines en función de las necesidades y exigencias de los clientes.
- Investigar los mecanismos más adecuados de promoción y publicidad para comercializar de los servicios.

3.3 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

La microempresa ofrecerá a los clientes servicios de diseño y mantenimiento en áreas verdes.

3.1.1 Diseño del Jardín

El objetivo principal en el diseño de un jardín es crear un conjunto armonioso con flores y plantas con las que se decora las casas y en general espacios verdes tomando en cuenta que la jardinería no están sólo para lograr belleza natural, si no también para obtener grandes beneficios de estos seres vivos. Con la creación de la microempresa se creará jardines grandes y pequeños, aprovechando cada espacio al máximo, siempre pensando en el jardín día a día, el resultado tiene que ser sostenible en el tiempo. Para ello, se estudiará las condiciones técnicas de los espacios: sol y sombra, orientación, temperatura, desniveles, etc.

La microempresa asesorará en cuanto a todos los elementos del jardín, no solamente las plantas si no también las jardineras, escaleras, iluminación, vallas de diferentes materiales y maderas. Se realizará la coordinación de obras nuevas o existentes, incluso los movimientos de tierras a través de la adaptación de las necesidades de los usuarios al del espacio con el que cuentan.

3.1.2 Mantenimiento del Jardín

La microempresa brindará garantía en todos los trabajos a realizar, tomando aspectos importantes como la responsabilidad, la constancia, el profesionalismo y la asistencia personal ya que contará con operarios profesionales cualificados y experimentados logrando de esta manera una ejecución adecuada de los procesos de jardinería, estableciendo un ambiente confiable de trabajo y una buena utilización de los recursos disponibles tanto de la microempresa como del usuario de este servicio.

Los materiales que se emplearán y las obras realizadas serán de alta calidad ya que la microempresa contará con profesionales con más de 10 años de experiencia en la realización de jardines de ensueño.

3.1.3 Características del servicio

La microempresa prestará servicios de diseño y mantenimiento de jardines, para estas funciones contará con personal calificado y capacitado en su respectiva área, estos servicios se lo realiza a través de maquinaria sofisticada y tecnología de punta para el diagnóstico y evaluación del jardín, tomando en cuenta las necesidades y prioridades que los clientes presentan al momento de dejar su espacio verde en nuestras manos. Todas las adecuaciones y trabajos se los realizará con consentimiento previo del cliente para su total satisfacción.

3.2 MERCADO META

El mercado meta, grupo objetivo o target group, son términos técnicos que se utiliza para definir el mercado al que se pretende llegar con los servicios que ofrece la microempresa.

Para establecer el mercado meta para la microempresa se tomó como base a las familias ubicadas en la zona de influencia del proyecto que corresponde al área urbana de la ciudad de Ibarra debido a que las familias asentadas en este lugar poseen jardín en su domicilio o a su vez un espacio verde en el cual se podría diseñarlo. El análisis de esta información se realizó en base a datos estadísticos obtenidos del Consejo Nacional Electoral-Imbabura. (Ver cuadro N° 1.2)

3.3 SEGMENTO DE MERCADO A SATISFACER

La segmentación de mercado busca la identificación de grupos homogéneos de clientes para adecuar el producto o servicio de las características del mercado. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores, este es uno de los elementos decisivos del éxito de una empresa.

La segmentación de mercado como técnica de marketing o de mercadeo, pone sus mayores esfuerzos en determinar las características comunes de ciertos grupos de clientes, teniendo una concepción clara de cada uno de los componentes de ese mercado en particular. La peculiaridad de esa óptica es que teniendo como punto de partida un gran universo llamado mercado a este le dividimos en sectores tomando en consideración varios parámetros de características similares, por medio de esto se obtendrá mayores beneficios.

Por tanto para este estudio se ha establecido que se trabajará con personas que posean un jardín o un espacio verde en su domicilio, para después poder ofertar el servicio a instituciones privadas y públicas que se ubican en la zona urbana de la ciudad de Ibarra.

3.4 ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

3.4.3 Análisis de la demanda

Según la teoría la cantidad demandada de un bien o servicio depende del precio que se le asigne, del ingreso de los consumidores, del importe de los bienes sustitutos o complementarios y de las preferencias del consumidor.

Para la proyección de la demanda se analizó la información obtenida de las encuestas a los hogares, con lo que se logró determinar que aproximadamente **5357 familias** necesitarían de un servicio profesional de jardinería, información que corresponde al año 2012.

Este resultado se determinó de la siguiente manera:

Tomando en cuenta el cuadro estadístico N° 1.2 del diagnóstico inicial se pudo determinar que el 87.04% de la población total posee un jardín o espacio verde en su domicilio lo que conlleva a determinar que $23297 * 87.04\% = 20277$ familias aproximadamente.

Analizando el cuadro estadístico N° 1.3 se determinó que el 53.17% de las familias encuestadas realizan mantenimiento en su espacio verde, es decir que $20277 * 53.17\% = 10782$ familias aproximadamente.

Al revisar el cuadro estadístico 1.6 se pudo determinar que el 53.70% de las familias que no cuentan con un especialista en jardinería, de manera que $10782 * 53.70\% = 5790$ familias aproximadamente.

Y para determinar el valor definitivo se tomó en cuenta el cuadro estadístico N° 1.9 en donde se indica que el 92.51% de las familias estarían dispuestos a contratar el servicio de jardinería; es de decir que $5790 * 92.51\% = 5357$ familias aproximadamente para el año 2012.

Este análisis fue de gran ayuda dentro de la investigación ya que se determinó que existe una demanda substancial con respecto al servicio de diseño y mantenimiento de jardines, lo que conlleva a establecer una perspectiva bastante amplia con respecto a la viabilidad del proyecto.

3.4.4 Proyección de la Demanda

La proyección de la demanda constituye uno de los aspectos centrales dentro del estudio del proyecto. Para este estudio no existe datos históricos por lo que se realizó la proyección de los posibles clientes que desearían adquirir el servicio de diseño y mantenimiento de jardines, tomando en cuenta los datos obtenidos en las encuestas realizadas a las familias ubicadas en el casco urbano de la ciudad de Ibarra es decir las parroquias El Sagrario y San Francisco.

CUADRO N° 3.1
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE CLIENTES (FAMILIAS)

AÑOS	DEMANDA FUTURA
2013	5444
2014	5533
2015	5623
2016	5715
2017	5808

FUENTE: Datos Proyectados
ELABORADO POR: La Autora

La validez de los resultados de la proyección está íntimamente relacionada con la calidad de los datos de entrada que sirvieron como base para el pronóstico, los que para este caso específico fueron calculados de acuerdo a la información obtenida en las encuestas realizadas a posibles clientes es decir las **5357 familias** que necesitarían de un servicio profesional de jardinería; tomando en cuenta que en la ciudad de Ibarra el crecimiento poblacional está dado por el 1.63% anual según datos estadísticos del INEC año 2010.

La demanda proyectada según la tasa de crecimiento será para el año 2017 de 5808 familias aproximadamente que necesitarían el servicio de diseño y mantenimiento en sus jardines.

3.5 ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA OFERTA

3.5.3 Análisis de la Oferta

Para realizar el análisis correspondiente a la oferta se analizó la información obtenida en las encuestas, tomando en consideración a las 10 asociaciones existentes dentro de la ciudad que se dedican a esta actividad. De igual forma se analizó a los servicios prestados por personas independientes que de manera relativamente periódica visitan los domicilios que cuentan con un jardín.

CUADRO N° 3.2
ENTIDADES DE DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE JARDINES
DE LA CIUDAD DE IBARRA AÑO 2012

OFERTA DEL SERVICIO	TIEMPO DE LA ACTIVIDAD
El Vivero	10 años
DISJAR (Servicio ofrecido por internet)	2 años
Invernadero Plantas Frutales y Ornamentales	20 años
Jardines de Ensueño	4 años
Decoraciones J y P	1 año
Mantenimientos de Calidad	3 años
Vivero Victoria	5 años
Jardineros Independientes	15 años
Vivero La Gardenia	10años
Plantas y Jardines	2 años

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

Este cuadro muestra las organizaciones existentes que ofrecen el servicio en la ciudad de Ibarra, que serían la competencia directa para la Microempresa de Servicios de Diseño y Mantenimiento de Jardines que se pretende implementar, a pesar de que los ciudadanos desconocen en su mayoría de la existencia de estas organizaciones, los servicios que ofrecen las personas independientes sería la mayor preocupación al momento de implementar la microempresa.

3.5.4 Proyección de la Oferta

Para realizar esta proyección, se efectuó una investigación de campo en la ciudad de Ibarra a las diez organizaciones que trabajan en el campo de la jardinería, quienes permitieron dar a conocer datos importantes como: tiempo de la actividad, cantidad de clientes a los que prestan sus servicios, precios y forma de comercialización. Cabe recalcar que en la ciudad de Ibarra la oferta existente es escasa, pero se logró recopilar información valiosa para con esto poder realizar dicha proyección.

3.5.5 Cálculo de la Proyección de Oferta en la Ciudad de Ibarra

La oferta se determinó tomando como base las diez organizaciones que prestan el servicio en la ciudad de Ibarra actualmente (ver cuadro 3.2), considerando los clientes esporádicos y los clientes permanentes que requieren del servicio de jardinería al año.

Según información de los cuadros estadísticos 1.17 y 1.18. Se tiene:

CUADRO ESTADÍSTICO 1.17
CLIENTES ESPORÁDICOS AL MES

CUADRO ESTADÍSTICO 1.18
CLIENTES PERMANENTES AL MES

Nº CLIENTES	OFERTANTES	TOTAL	Nº CLIENTES	OFERTANTES	TOTAL
10	3	30	10	3	30
20	6	120	20	5	100
30	1	30	30	2	60
TOTAL		180	TOTAL		190

180 clientes * 12 meses = 2160

190 clientes * 12 meses = 2280

2160 + 2280 = 4440 clientes al año

Dando un total de 4440 clientes atendidos en el año 2012, y con una tasa de crecimiento poblacional de 1.63% anual, según datos estadísticos del INEC año 2010, se tiene el número de clientes proyectados para los siguientes años.

CUADRO N° 3.3
PROYECCIÓN DE OFERTA PARA LAS ENTIDADES DE
JARDINERÍA DE LA CIUDAD DE IBARRA

AÑO	POSIBLES CLIENTES
2013	4512
2014	4586
2015	4661
2016	4737
2017	4814

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

La oferta proyectada será para el año 2017 es de 4814 familias aproximadamente que estarían atendidas por las organizaciones existentes.

3.6 CÁLCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA

CUADRO N° 3.4
DEMANDA INSATISFECHA

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2013	5444	4512	-932
2014	5533	4586	-947
2015	5623	4661	-963
2016	5715	4737	-978
2017	5808	4814	-994

FUENTE: Cuadros Estadísticos N° 3.1 y 3.3

ELABORACIÓN: La Autora

Determinada la proyección de la oferta y la demanda en la ciudad de Ibarra, se pudo obtener la demanda insatisfecha; misma que conlleva a determinar que existe una oportunidad en el mercado para la creación de la microempresa ya que con su creación se logrará satisfacer las necesidades de los clientes y a su vez contribuirá con el desarrollo del sector servicios dentro de la ciudad.

3.7 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Los servicios que ofrecen las personas independientes sería la mayor preocupación al momento de implementar la microempresa; en el común de los casos, los servicios de jardinería residenciales son prestados por personas independientes que de manera relativamente periódica visitan los domicilios que cuentan con jardín para ofrecer los servicios de podado de césped, limpieza, abonado, etc., sin embargo estos servicios son bastante perfectibles ya que tienen una serie de aspectos e inconvenientes para los clientes.

La periodicidad del servicio que ofertan depende de la disponibilidad del jardinero y tomando en cuenta que los encuestados en su mayoría prestan sus servicios en otro tipo de entidad como es el caso de los empleados del Municipio de Ibarra que manifestaron que realizan trabajos de jardinería fuera de su horario de trabajo.

Si se acuerda alguna fecha especial para que se realice el servicio de jardinería, el cliente no tiene la seguridad de que la persona ofertante acudirá ya que no se firman pólizas de servicio o contrato alguno, es decir no existe algún tipo de garantía para el cliente, en caso de que ocurra algún desperfecto durante la realización de los trabajos.

Cabe mencionar también que la competencia no cuenta con publicidad radial, en televisión ni prensa y no tienen una línea en red, es decir, en el Internet, un sitio muy importante en la actualidad que sirve para informarse y educarse, comprar y vender productos y servicios.

Es entonces que la información recopilada nos sirve como referente para el profundo análisis de los servicios que se pretende implantar, sistemas promocionales, publicidades, condiciones de: plazos, créditos, descuentos, etc., esto facilitará la determinación de estas variables en la realización del proyecto.

3.8 ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE PRECIOS

3.8.3 ANÁLISIS DE PRECIOS

Esta variable es muy importante para el desarrollo del proyecto ya que constituye un aspecto esencial al momento de brindar el servicio. Se hace necesario en este punto conocer el comportamiento de la competencia, para lo cual se investigó sobre el precio del diseño y mantenimiento por m² (metro cuadrado). Los precios que se presentan a continuación son los que están vigentes en la actualidad.

CUADRO Nº 3.5
PRECIOS DEL SERVICIO DE DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE
JARDINES AÑO 2012 POR m²

OFERTANTES DEL SERVICIO	PRECIO POR m ²	
	DISEÑO DEL JARDÍN	MANTEN. DEL JARDÍN
El Vivero	8	-
DISJAR (Servicio ofrecido por internet)	9	1,00
Invernadero Plantas Frutales y Ornamentales	-	0,80
Jardines de Ensueño	10	1,00
Decoraciones J y P	9	-
Mantenimientos de Calidad	9	1,00
Vivero Victoria	-	0,50
Jardineros Independientes	10	1,00
Vivero La Gardenia	-	0,50
Plantas y Jardines	8	0,50
PROMEDIO	9	0,80

FUENTE: Cuadros Estadísticos Nº 1.19 y 1.20

ELABORACIÓN: La Autora

Según la investigación realizada se puede apreciar en el cuadro el detalle del costo del servicio de jardinería por m², tomando en cuenta que los precios varían entre un ofertante y otro debido a ciertos factores que suelen presentarse durante el proceso. También se debe al tipo de organización que posee; sin embargo los costos están orientados hacia todos los niveles económicos y se ajusta a la capacidad de gasto de los usuarios.

3.8.4 PROYECCIÓN DE PRECIOS

Para la proyección de los precios se analizó el costo del servicio tanto para el diseño como para el mantenimiento de un jardín de un área aproximada de 25 m² tomando como referencia un promedio de los precios existentes en el mercado actual.

CUADRO N° 3.6
PROMEDIO DE PRECIO DEL SERVICIO DE DISEÑO Y
MANTENIMIENTO PARA UN ÁREA DE 25 m²

PROMEDIO DE PRECIO	m2	25m2
DISEÑO	9	225,00
MANTENIMIENTO	0,80	20,00

FUENTE: Cuadros Estadísticos N° 3.5

ELABORACIÓN: La Autora

Tomando en cuenta la tasa de inflación desde el año 2009 hasta el 2011 se logró determinar una tasa promedio de 4.35% para el año 2012, según datos del Banco Central del Ecuador.

CUADRO N° 3.7
PROYECCIÓN TASA DE INFLACIÓN

AÑOS	TASA DE INFLACION
2009	4,31
2010	3,33
2011	5,41
2012	4,35

FUENTE: Banco Central del Ecuador
ELABORACIÓN: La Autora

Una vez identificada la tasa de inflación y tomando en cuenta los precios ofertados en el mercado en la actualidad para un jardín o espacio verde de 25m² aproximadamente que son de 220.00 dólares para el diseño y 20.00 dólares para el mantenimiento del jardín; se realizó la siguiente proyección para los siguientes años:

CUADRO N° 3.8
PROYECCIÓN DE PRECIOS DEL SERVICIO DE DISEÑO Y
MANTENIMIENTO DE JARDINES PARA UN ÁREA DE 25 m².

AÑOS	PRECIOS	
	DISEÑO	MANTENIMIENTO
2013	234,79	20,87
2014	245,00	21,78
2015	255,66	22,73
2016	266,78	23,71
2017	278,38	24,75

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 3.6
ELABORACIÓN: La Autora

3.9 COMERCIALIZACIÓN Y ESTRATEGIAS

3.9.3 Comercialización

Uno de los aspectos de gran trascendencia en el análisis del mercado es son los canales de comercialización, se los considera como factores primordiales dentro de la distribución del servicio ya que permiten llegar al lugar adecuado y en el momento oportuno.

La comercialización para llevar el servicio al consumidor final es el de Productor – Consumidor, es decir que el sistema que se va a utilizar para hacer llegar el servicio al consumidor, es sin intermediarios, es decir el contacto será directo entre los trabajadores de la microempresa y los usuarios, lo que permitirá tener un precio final más bajo.

3.9.4 Estrategias

Los dos activos más importantes de una empresa son sus clientes y su equipo de trabajo, y solo aquellas que tengan personal competitivo, productos o servicios de calidad y un excelente servicio podrán garantizar un posicionamiento efectivo y perdurable en el mercado.

Las estrategias dentro de un mercado competitivo juegan un papel muy importante ya que muchas veces, se depende de este punto de marketing, para que la empresa crezca competitivamente.

▪ Estrategias de ventas.

Las estrategias de venta en una empresa puede ser básicamente ofensiva o defensiva, cambiando de una posición a otra según las condiciones del mercado para poder alcanzar más ventas; para el caso de la microempresa de diseño y mantenimiento de jardines se enfocará en captar un mayor número de clientes, incentivar las ventas, dar a conocer el servicio, lograr una mayor cobertura o exposición del mismo. La idea es

incluir nuevas características al servicio, por ejemplo, darle nuevas mejoras, nuevas utilidades, nuevas funciones, nuevos usos, ofreciendo el servicio de diseño y mantenimiento asesorando a los clientes de manera que se sientan satisfechos con los resultados, todo esto en un solo lugar y con las garantías que ofrece la microempresa.

▪ **Estrategias de promoción**

La mercadotecnia moderna requiere algo más que desarrollar un buen servicio, fijarle un precio atractivo y ponerlo al alcance de sus clientes meta es importante también cubrir una amplia variedad de incentivos para el corto plazo - cupones, premios, concursos, descuentos- cuyo fin es estimular a los consumidores, al comercio y a los vendedores de la propia organización.

Respecto a la publicidad existe una gran cantidad de opciones algunas de estas iniciativas serían: dar facilidades de pago respecto al servicio, crear nuevas ofertas tales como el 2 x1, o la de poder adquirir un segundo mantenimiento a mitad de precio, por la adquisición del primero, ofrecer cupones o vales de descuentos, obsequiar regalos por la compra de determinados productos, ofrecer descuentos por cantidad, o descuentos por temporadas.

▪ **Estrategias de publicidad**

La publicidad juega un papel muy importante dentro de la implantación de una empresa para poder dar a conocer un bien o servicio; las estrategias de publicidad son quienes van, de alguna manera, a moldear las acciones que la microempresa tenga ya que mediante ellas se alcanzará gran parte de sus objetivos. respecto de estas estrategias se tendría: tarjetas personales de presentación, ofrecer nuestros productos vía Internet, llamadas telefónicas, envío de correos, vistas a domicilio, poner anuncios en diarios mas conocidos de la ciudad y revistas, crear

boletines tradicionales o electrónicos, participar en ferias, poder ser auspiciante, colocar anuncios publicitarios en vehículos de la empresa, o en vehículos de transporte público, crea afiches, carteles, volantes, paneles, folletos o calendarios publicitarios, en fin un sinnúmero de actividades que se pueden realizar con la finalidad de promocionar a la nueva microempresa.

▪ **Estrategias de servicios**

Las siguientes estrategias le permitirán a la microempresa brindar un mejor servicio:

La estrategia inicial es evitar que el cliente tenga que describir sus necesidades a más de una persona para lograr ser atendido, escuchar al cliente atenta y cordialmente cuando el cliente se siente escuchado, se siente valorado e importante

La habilidad para hacer las preguntas clave facilita una atención ágil y acertada, reducir los vacíos de información dentro de la diversidad de problemas que surgen en la relación con el cliente, uno de los más frecuentes es la ausencia de calidad en la información que se le brinda es por ello que se le proporcionará una información específica y exacta, se evitará la preocupación del cliente, dándole a conocer las políticas y procedimientos relacionados con servicio.

Desmontar los mecanismos distractores y agilizar el servicio: La microempresa debe agilizar su atención al cliente porque, aunque la amabilidad es importante y una sala de espera con televisor es agradable, lo que el cliente siempre desea es ser atendido rápidamente.

Prometer menos y dar más: Es de gran importancia armonizar la oferta del servicio con lo que el cliente realmente recibe. Un cliente que se siente engañado se pierde para siempre.

Dejar que el cliente regrese de modo voluntario: Aunque la postventa es muy importante no es bueno que el cliente se sienta asediado o presionado. Si ha recibido un buen producto o servicio podemos estar seguros de que regresará.

Elaborar encuestas para que el cliente diga todo lo que no le gusta: Se debe estar muy atento a los requerimientos y reclamos y hacer los correctivos necesarios. Solo así podrás desarrollar una mejora continua de tu servicio.

Mirar a los empleados como socios y hacerlos sentir parte fundamental de la microempresa, ya que cuando el empleado se siente valorado desarrolla una capacidad de colaboración que redundará siempre en el éxito de la empresa.

Se verificará las estrategias de la competencia, se buscará un modelo para seguirlo y superarlo sin temor a la competencia sino a la incompetencia y a la falta de creatividad que muchas veces frenan el desarrollo de una organización.

3.10 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

- Al finalizar este estudio de mercado permitió identificar claramente las características del servicio que se pretende colocar en el mercado, Desde el punto de vista del análisis de mercado se ha visto que es factible instalar la microempresa de servicios de jardinería en el cantón Ibarra.
- El estudio permite analizar el comportamiento pasado y proyectar a futuro de la demanda de un bien, analizando los factores de diversa índole que influyen sobre sus consumidores.

- También se pudo estudiar el comportamiento y condiciones en que los ofertantes del servicio actúan en el mercado, y proyectar ese comportamiento a futuro, para determinar bajo determinadas hipótesis, cual va a ser su evolución a dentro de unos cuantos años.

- Una vez conocida la evolución y proyecciones de la oferta y demanda potencial, se logró estimar la demanda insatisfecha existente en el mercado del servicio de diseño y mantenimiento de jardines y se calculó el segmento de esa demanda que logrará cubrir con la implantación del proyecto y si los consumidores dado su nivel de ingresos y los precios estarán en capacidad de adquirirlo.

- Hemos constatado que en el mercado tenemos la oportunidad de ofrecer este servicio y que es viable realizar este trabajo porque la inversión no es tan representativa y se generará fuentes de trabajo.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO O INGENIERÍA DEL PROYECTO

El Estudio Técnico tiene como objetivo principal determinar la función óptima de la microempresa, las condiciones de tamaño y localización ideal del local, ingeniería del proceso, costos y gastos implícitos durante la vida útil del proyecto.

También tiene como objetivo demostrar si el proyecto que se formula es técnicamente factible, justificando además desde el punto de vista económico, haber seleccionado la mejor alternativa en tamaño y localización para satisfacer la demanda existente.

4.1 Localización del proyecto

Para determinar la localización del proyecto, se realizó un análisis de macro y micro localización a través de métodos cuantitativos y cualitativos; con el fin de escoger la opción más conveniente que contribuya a una mayor rentabilidad sobre el capital a invertir y una minimización de los costos.

El proyecto se enfoca a la creación de una microempresa que brinde servicios de jardinería en el cantón Ibarra. Se la considera como microempresa porque tanto el capital invertido como los activos y la mano de obra son pocos comparados con el capital, activos y mano de obra que ocuparía una empresa.

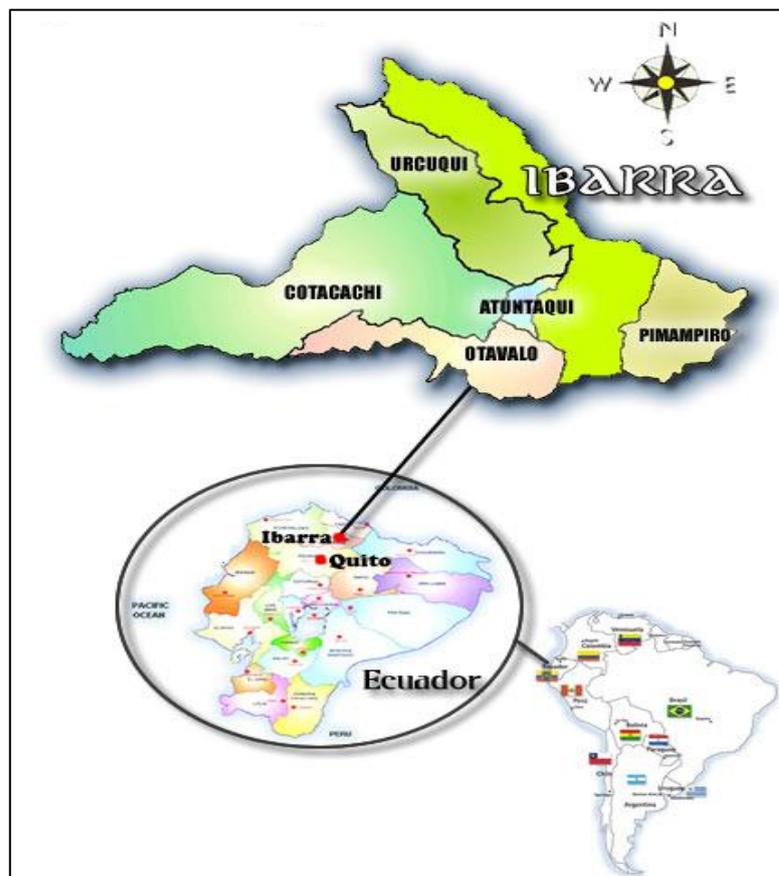
4.1.1. Macrolocalización

La localización del proyecto será básicamente en el Ecuador, en la provincia de Imbabura con sus límites al norte con las provincias del Carchi y Esmeraldas, al sur con la provincia de Pichincha, al este con las provincias de Sucumbíos y Napo y al Oeste con la provincia de Esmeraldas.

Cabe recalcar que la prestación del servicio será enmarcada y posicionada en el cantón Ibarra pues es el mercado al cual pretendemos llegar ya que presenta condiciones favorables para iniciar esta actividad productiva.

4.1.1.1. Mapa de Macro Localización

GRÁFICO NRO. 4.1



FUENTE: Gobierno Provincial de Imbabura
ELABORACIÓN: La Autora

4.1.2 Microlocalización

La microlocalización se determina través del análisis minucioso de ciertos factores que influyen directamente a la microempresa.

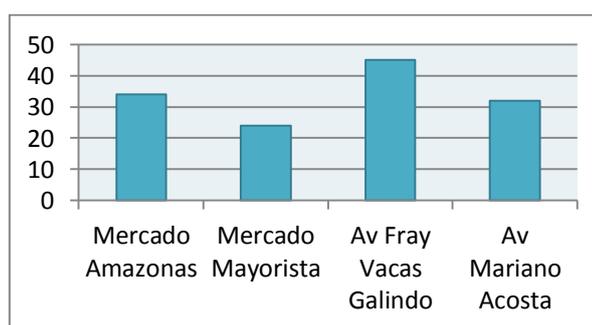
A continuación se presenta un cuadro que establece parámetros de análisis que servirían para determinar la ubicación más adecuada de la organización, tomando en cuenta que se proponen criterios de calificación de 1 a 10, siendo 10 el puntaje más alto y por lo tanto más conveniente.

CUADRO Nº 4.1.
METODOLOGÍA DE LOCALIZACIÓN EN LA CUIDAD DE IBARRA

FACTORES DETERMINANTES	ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN			
	Mercado Amazonas	Mercado Mayorista	Av. Fray Vacas Galindo	Av. Mariano Acosta
Proximidad al mercado de consumo	8	6	8	3
Proximidad a la Competencia	1	1	6	7
Proximidad a la materia prima	6	5	8	10
Costos operativos	3	5	6	5
Distancia	9	3	9	2
Seguridad	7	4	8	5
TOTAL	34	24	45	32

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La autora



Según los datos del cuadro de análisis elaborado anteriormente se concluye que el lugar más adecuado para ubicar la microempresa es la Av. Fray Vacas Galindo debido a ciertos factores significativos como la proximidad a los posibles clientes, también se la ubicaría cerca a la

competencia lo que permitirá dar a conocer a la microempresa como una posible opción a la hora de seleccionar el servicio; también se tendrá a mano la materia prima como son abonos fungicidas herramientas y maquinaria para la prestación del servicio gracias a los locales que están a sus alrededores; la distancia es apropiada ya que esta avenida se encuentra en el centro de la ciudad, finalmente es un lugar seguro.

De igual manera es importante analizar el mercado laboral, en caso de requerir especialistas externos, colaboradores en el área administrativa, será más fácil ubicar personal capacitado en este sector; del mismo modo dentro de los costos operativos considerados están la movilización, transporte de suministros y materias primas, pago de arriendo y servicios básicos.

Se determinó que el sector por la Av. Fray Vacas es de rápido y fácil acceso, cuenta con la infraestructura adecuada y para la implementación del proyecto, dispone de los servicios básicos como energía eléctrica, agua potable, teléfono e internet.

GRÁFICO NRO. 4.2



FUENTE: Gobierno Municipal de Ibarra
ELABORACIÓN: La Autora

4.2 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO

4.2.1 Factores para la determinación del tamaño del proyecto

Existen diversos factores que determinan el tamaño del proyecto, en primera instancia estaría la inversión o el capital actual con el que se cuenta para realizar el proyecto, por otra parte las ventas esperadas y el número de empleados con los que se pretende iniciar la microempresa.

Sin embargo la capacidad productiva a la hora de prestar el servicio será la que determine el volumen de ventas y por lo tanto el tamaño del proyecto; a su vez se toma en cuenta, la dimensión del mercado potencial, es decir la demanda existente en la ciudad de Ibarra, misma que justifica la creación de la microempresa.

▪ Factores de crecimiento

Como se mencionó anteriormente, el crecimiento de la microempresa se define en primera instancia por la demanda existente en el mercado, este es uno de los factores primordiales para el desarrollo del proyecto; de manera que, para su evolución, se aspira cubrir con un 75% de la demanda insatisfecha es decir 699 familias aproximadamente para el año 2013 (Ver Cuadro Estadístico N° 3.4).

CUADRO N° 4.2
OBJETIVOS DE CRECIMIENTO

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	OBJETIVOS DE CRECIMIENTO %	CAPACIDAD O TAMAÑO
2013	932	75%	699
2014	947	80%	758
2015	963	90%	866
2016	978	95%	929
2017	994	100%	994

FUENTE: Cuadro Estadístico 3.4

ELABORACIÓN: La Autora

Tomando en cuenta las tasas de crecimiento respectivas y proyectando hacia el futuro la microempresa tiene como meta lograr un crecimiento representativo para de esta manera poder cubrir con la totalidad de la demanda insatisfecha es decir 994 familias para el año 2017.

4.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DEL SERVICIO

Hemos constatado que para iniciar con el proyecto se lo podría realizar con dos personas especialistas en la rama de la jardinería y dos ayudantes que con la maquinaria y las herramientas necesarias. Se ha especificado las máquinas de acuerdo a la necesidad y facilidad de transportarse de un lugar a otro, además son aptas para el trabajo que van a realizar.

El trabajo consta de las siguientes actividades para el caso del diseño de jardines:

- Inspección del lugar del trabajo
- Análisis del clima y los microclimas de la parcela: luz y sombras, diferencias de relieve, vientos dominantes, árboles grandes, orientación (norte, sur, este y oeste).
- Análisis de suelo.
- Medición del terreno
- Realización del plano o croquis

Con respecto al diseño de jardines se debe analizar varios aspectos particulares y de gran importancia que servirán para poder realizar un trabajo que cubra las expectativas del cliente entre ellas están: saber cuántas personas viven en la casa y harán uso del jardín, también es importante saber si existen mascotas, qué actividad al aire libre se desarrollarán en el jardín, si este servirá para reposo, juegos en el césped, comer, etc. saber si se encargará del cuidado del espacio verde o

contratará un jardinero. Con estos datos se logrará tener una perspectiva bastante amplia para lograr ejecutar un excelente trabajo.

Para el caso del mantenimiento constan de las siguientes actividades:

- Inspección del lugar del trabajo
- Selección de trabajadores
- Selección de herramientas
- Transportar los operarios y herramientas de trabajo
- Instalarse en el lugar de trabajo
- Distribuir el trabajo
- Ejecutar el trabajo
- Concluir el trabajo

Cabe recalcar que para el mantenimiento de jardines se incluye recorte de césped, filos y podas a arbustos o arboles y tratamiento superficial del jardín, limpieza y retiro de hojas secas y desechos. De igual manera se realizarán otras labores ligadas a procesos naturales en caso de ser necesario de manera que facilite y mejore el correcto crecimiento de las plantas.

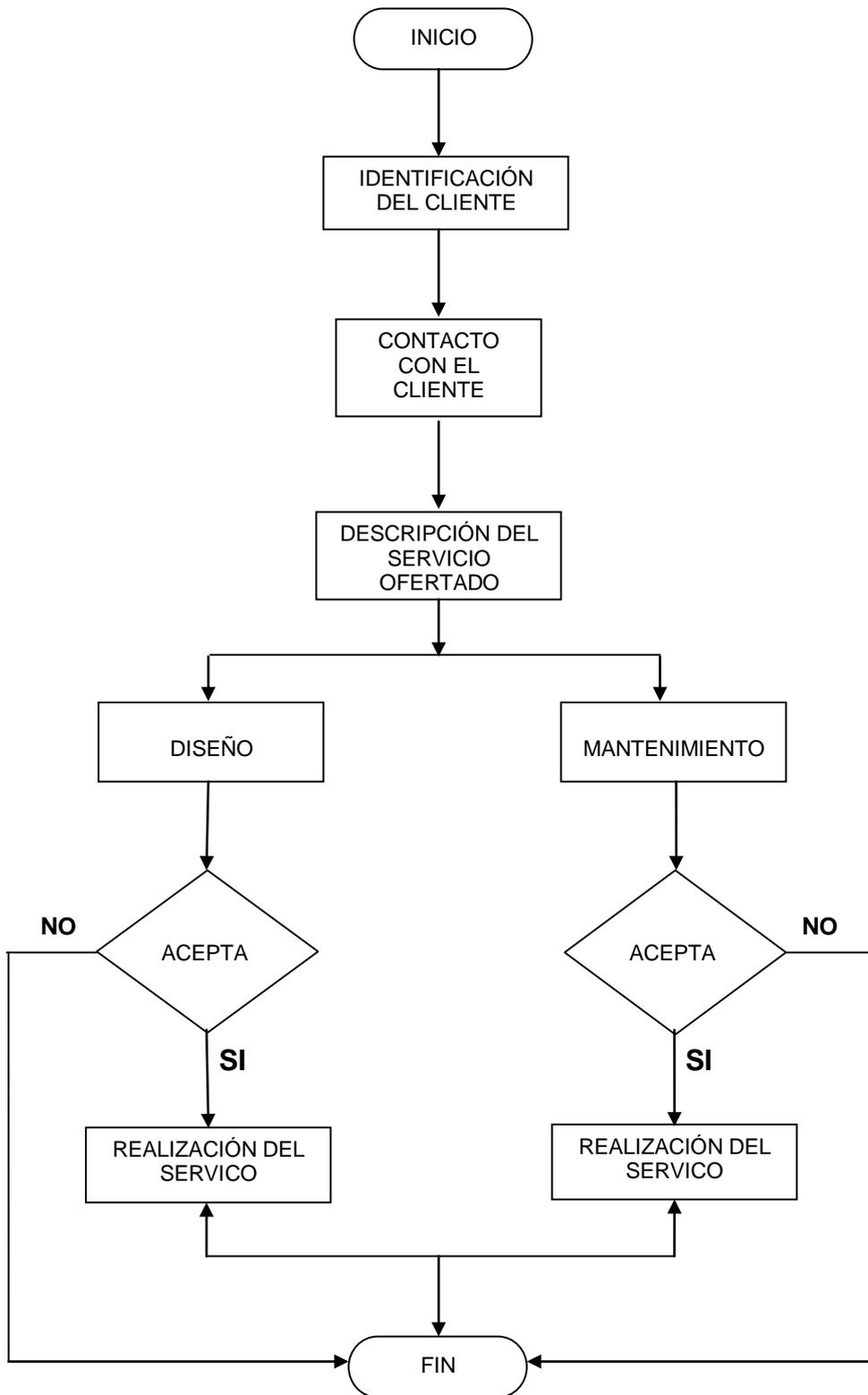
4.3 FLUJOGRAMAS DE PROCESOS

Para realizar los flujogramas se tomó en cuenta los procesos mas importantes para la realización del servicio que ofrece la microempresa.

Tales procesos que se detallan a continuación:

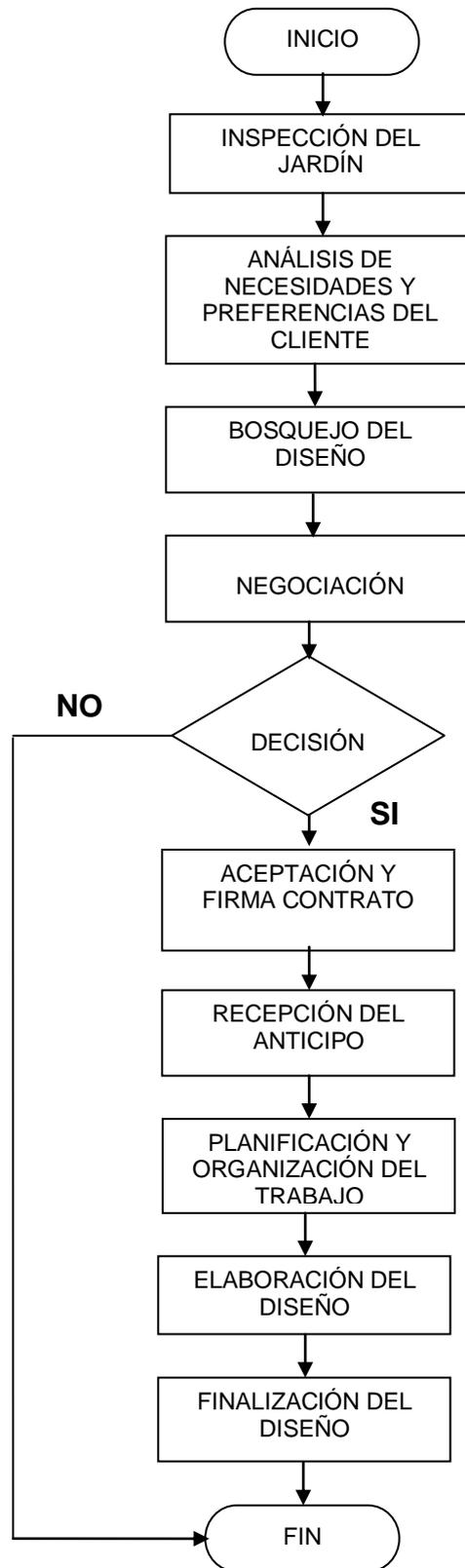
- Proceso de contacto inicial con el cliente
- Proceso de servicio de diseño de jardines
- Proceso de mantenimiento de jardines
- Proceso de facturación

4.2.1 FLUJOGRAMA PARA EL CONTACTO INICIAL CON EL CLIENTE



FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: La Autora

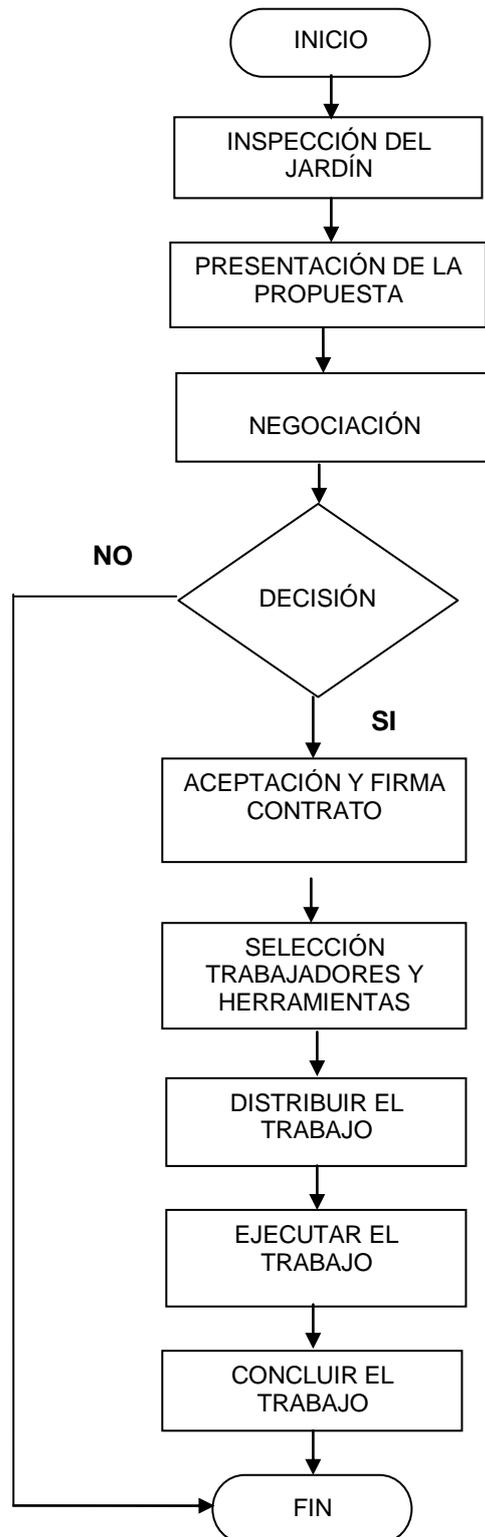
4.3.1 FLUJOGRAMA PARA EL SERVICIO DE DISEÑO DE JARDINES



FUENTE: Investigación Directa

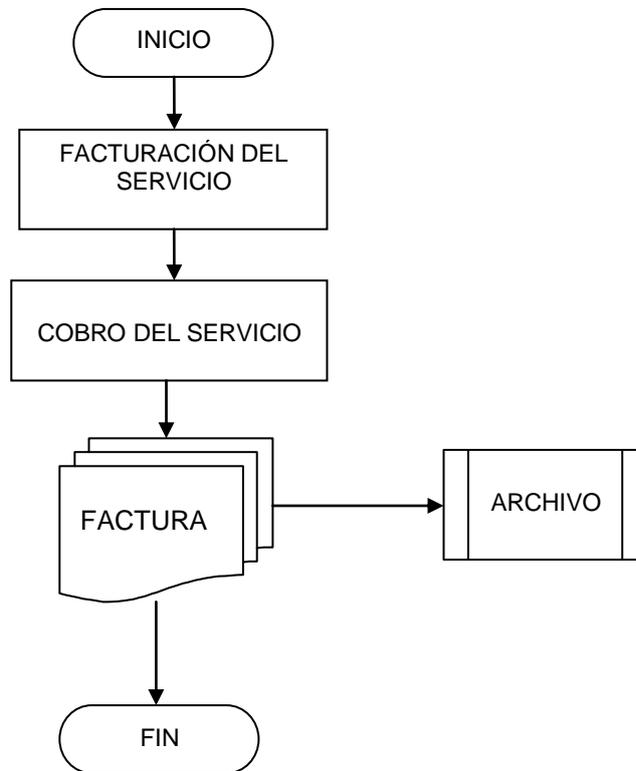
ELABORACIÓN: La Autora

4.3.2 FLUJOGRAMA PARA EL MANTENIMIENTO DE JARDINES



FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: La Autora

4.3.3 FLUJOGRAMA PARA LA FACTURACIÓN



FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: La Autora

4.4 INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO

4.3.1 Distribución de la Microempresa

El diseño de la microempresa debe ser de acuerdo a las necesidades y magnitud del proyecto, por lo tanto se cree conveniente contar con una oficina, que será el lugar dónde se recibirán a los clientes y desde donde se contactarán a proveedores de la materia prima y otros materiales necesarios; dicho lugar deberá ir acorde con los espacios requeridos tanto para el área administrativa como para el área de almacenamiento y bodega, es decir que será distribuido de tal manera que se pueda optimizar espacios para mantener las dos áreas juntas.

Para su instalación, se tomará en cuenta aspectos como:

- El área de administración, la recepción y almacenaje debe estar bien iluminado y con suficiente ventilación con el fin de que los clientes, el personal administrativo y obreros tengan suficiente luz para poder realizar a plenitud sus labores.
- Una oficina de apariencia ordenada y atractiva induce respeto, seriedad y comodidad tanto a los clientes como a todo el personal.

Se arrendará una oficina que posea un espacio adecuado para almacenamiento y bodega, dentro de la oficina estará el área de recepción, este espacio será el destinado para atención al cliente.

A la derecha de este mostrador se distribuirá el juego de muebles de oficina habrá una cafetera y el dispensador de agua para degustación de nuestros clientes.

Al fondo de la entrada principal se creará un corredor que conducirá al área de administración y contabilidad y planificación.

Las oficinas estarán plenamente alfombradas para dar mayor realce a la microempresa y para ofrecer una mejor imagen a nuestros clientes.

GRÁFICO NRO. 4.3



FUENTE: IMÁGENES-GOOGLE

ELABORACIÓN: La Autora

4.3.2 Maquinaria y Equipo

Para que la microempresa pueda funcionar correctamente necesita básicamente los siguientes muebles, herramientas y equipos, que se detallan con los precios respectivos:

CUADRO Nº 4.3
ESPECIFICACIONES DE MÁQUINAS Y HERRAMIENTAS

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD
Sillas Giratorias	2
Escritorios	2
Mesa	1
Sillas	5
Archivador	1
Mueble de cafetería	1
Juego de sala de espera	1
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	
Computador	2
Impresora Multifuncional	1
HERRAMIENTAS	
Pala Hanza N2	1
Pala Hanza N1	2
Picos	2
Flexo metro	1
Metro	1
Rastrillos	2
Tijera de 2 manos	1
Tijera de podar 1 mano	1
Machetes	2
Carretilla	1
Barras	2
Manguera 3/4 lona	30

Manguera ½	10
EQUIPOS	
Bomba de fumigar	1
Calculadora	1
MÁQUINAS Y VEHÍCULOS	
Vehículo	1
Desbrozadora STHIL FS 450	2

FUENTE: Investigación directa Jardineros Ciudad de Ibarra

ELABORACIÓN: La autora.

Se ha especificado las máquinas de acuerdo a la necesidad y facilidad de transportarse de un lugar a otro, además son aptas para el trabajo que van a realizar; la desbrozadora FS 450 se la utiliza para cortar césped, matorrales, arbustos, maleza; el vehículo lo utilizará como medio de transporte.

Las demás herramientas como pala, escoba metálica o plástica, tijeras de dos manos de podar, machetes y otras herramientas se utiliza de acuerdo al trabajo que se vaya a realizar, pero son indispensables para el funcionamiento de este servicio.

4.3.3 Talento Humano Requerido

Para poner en marcha la microempresa se requerirá del siguiente personal: un administrador que se encargará del correcto funcionamiento de la microempresa; una asistente contable que se encargará del control de la contabilidad y del cumplimiento de las obligaciones tanto con el SRI, como con el Municipio tomando en cuenta que el vector fiscal de una microempresa no es muy extenso, también se encargará del asesoramiento del servicio que se va a ofrecer. Además habrá dos especialistas en diseño y mantenimiento de jardines, y dos ayudantes para el desarrollo del servicio.

De igual forma, para el momento de la remuneración se tomará en cuenta ciertos aspectos como son el tipo de contratación del empleado, es decir que los que tengan un contrato fijo se les cancelará un sueldo básico unificado mas beneficios de ley; mientras que los que trabajen bajo la modalidad de medio tiempo se les cancelará por un valor previamente acordado, tomando en cuenta lo establecido en las leyes laborales y los términos del mercado.

Los empleados considerados como fijos serán el administrador, la asistente contable y los especialistas en jardinería, mientras que los asistentes de jardinería laborarán bajo la modalidad de medio tiempo. .

La contratación del personal será simple, por recomendación o mediante avisos en periódicos, prensa o internet, siempre y cuando cuenten con el perfil requerido para ocupar el puesto. Dicho personal puede modificarse según las necesidades de la planta y el crecimiento de la microempresa.

CUADRO Nº 4.4
TALENTO HUMANO REQUERIDO

CARGOS	MODALIDAD DE TRABAJO	SUELDOS
Administrador	Sueldo Fijo	330,00
Asistente Contable	Sueldo Fijo	292,00
Especialistas en Jardinería	Sueldo Fijo	292,00
Especialistas en Jardinería	Sueldo Fijo	292,00
Ayudantes de Jardinería	Medio Tiempo	146,00
Ayudantes de Jardinería	Medio Tiempo	146,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora.

El valor de los ayudantes de jardinería se calculó tomando en cuenta que el sueldo básico (Marzo - 2012) tenemos: 292.00 / 30 días * 4 horas diarias que van a laborar y este valor por 30 días da un total de 146 dólares mensuales.

4.4 PRESUPUESTO TÉCNICO E INVERSIONES REQUERIDAS

4.4.1 Requerimientos de producción

4.4.1.1 Máquinas y herramientas de la planta

La maquinaria, el vehículo y las herramientas consideradas son los que se detallan en el cuadro 4.2, mismos que ascienden a un total de \$14.600.00 dólares aproximadamente las cuales formarán parte de la microempresa. Cabe aclarar que se seguirá adquiriendo herramientas en el transcurso de ejecución de microempresa.

**CUADRO Nº 4.5
MÁQUINAS Y VEHÍCULO REQUERIDO**

MÁQUINAS Y VEHÍCULO	CANTIDAD	COSTO UNIT	TOTAL
Vehículo	1	10000,00	10000,00
Desbrozadora STHIL FS 450	2	400,00	800,00
TOTAL		10800,00	10800,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora.

4.4.1.2 Mano de obra

La mano de obra directa incluye aquella utilizada para realizar el diseño y mantenimiento de jardines, de manera que lo realizará personal especializado en diseño y mantenimiento de jardines, para lo cual consideramos dos especialistas en la rama de la jardinería y dos ayudantes para su desarrollo.

El siguiente cuadro muestra los valores a pagar por concepto de sueldos y salarios, así como la provisión de beneficios sociales por el año, lo cual sumado nos da el total en costos por concepto de talento humano a utilizar en mano de obra.

**CUADRO Nº 4.6
MANO DE OBRA**

CARGOS	S.B.U.	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	APORTE PATRONAL 12,15%	TOTAL AL MES	TOTAL AL AÑO
Especialista	292,00	24,33	24,33	35,48	376,14	4513,74
Especialista	292,00	24,33	24,33	35,48	376,14	4513,74
Ayudante	146,00	12,17	12,17	17,74	188,07	2256,87
Ayudante	146,00	12,17	12,17	17,74	188,07	2256,87
TOTAL	876,00	73,00	73,00	106,43	1128,43	13541,21

FUENTE: Código de Trabajo

ELABORACIÓN: La Autora

4.4.1.3 Muebles y enseres – Equipo de computación

Los muebles y enseres, así como los computadores a utilizar serán ubicados en el área administrativa – contable y en la recepción; estos son:

**CUADRO Nº 4.7
MUEBLES Y ENSERES**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Sillas Giratorias	2	60,00	120,00
Escritorios	2	120,00	240,00
Mesa	1	40,00	40,00
Sillas	5	12,00	60,00
Archivador	1	70,00	70,00
Mueble de cafetería	1	70,00	70,00
Sala de espera	1	300,00	300,00
TOTAL		672,00	900,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora.

CUADRO N° 4.8
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

DETALLE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Computador	2	650,00	1300,00
Impresora Multifuncional	1	80,00	100,00
TOTAL		730,00	1400,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora.

4.4.2 Requerimientos para la constitución de la microempresa

La justificación en el aspecto legal la creación y funcionamiento de la microempresa se basa en lo establecido en la ley; los gastos mencionados a continuación se realizarán para iniciar la actividad económica, a pesar de que estos servicios son gratuitos, se consideran valores por concepto de compra de formularios y viáticos en cada trámite.

CUADRO N° 4.9
REQUERIMIENTOS PARA CONSTITUIR LA MICROEMPRESA

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
Patente bomberos	50,00
Patente municipal	50,00
Cámara de Comercio	50,00
SRI (N° RUC Y FACTURAS)	50,00
Total	200,00

FUENTE: Investigación directa.

ELABORACIÓN: La Autora.

4.5 RESUMEN DE INVERSIÓN REQUERIDA

La inversión total requerida se clasifica en fija que corresponde a la maquinaria y herramientas, muebles y enseres y equipo de cómputo, lo cual posee un costo fijo de adquisición; por otra parte los costos variables corresponden a la mano de obra referente a los ayudantes de jardinería, también contamos con inversión diferida dentro de lo cual consideramos los gastos de constitución por ser amortizables y el costos del proyecto de factibilidad, lo cual incluye tiempo e insumos utilizados durante la investigación.

CUADRO N° 4.10
RESUMEN DE INVERSIÓN REQUERIDA

DETALLE	INVERSIÓN			TOTAL
	FIJA	VARIABLE	DIFERIDA	
Maquinaria	800,00			800,00
Herramientas	14600,00			14600,00
Vehículo	10000,00			10000,00
Muebles y Enseres	900,00			900,00
Equipo de Computación	1400,00			1400,00
Gastos de constitución			200,00	200,00
Proyecto de factibilidad			1000,00	1000,00
TOTAL	27700,00	0,00	1200,00	28900,00

FUENTE: Cuadros Estadísticos 4.5 - 4.6 - 4.7 - 4.8 – 4.9 -410

ELABORACIÓN: La Autora.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Este capítulo presenta cifras consolidadas en estados financieros; los cuales, sirven para medir la rentabilidad, por tanto la factibilidad del proyecto, a través de la aplicación de diferentes herramientas financieras como: el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, el Costo – Beneficio y el Periodo de Recuperación. Además respalda y sustentan los criterios de decisión de la inversión.

5.1. DETERMINACIÓN DE INGRESOS

Para determinar el nivel de ingresos se considera la proyección del volumen de ventas, tomando en cuenta que del total de la oferta proyectada. De igual manera se considerará la proyección del precio al cual se va a ofrecer el servicio.

5.1.1. Proyección de la Prestación del Servicio

**CUADRO N° 5.1
PRESTACIÓN DEL SERVICIO A FAMILIAS**

AÑO	CAPACIDAD TOTAL	SERVICIO DE DISEÑO 20%	SERVICIO MANTEN 80%
2013	699	140	559
2014	758	152	606
2015	866	173	693
2016	929	186	743
2017	994	199	795

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 4.2

ELABORACIÓN: La Autora

Cabe recalcar que para obtener el porcentaje que le corresponde tanto al diseño como al mantenimiento de los jardines se tomó como referencia a los ofertantes del servicio y además se entrevistó a los jardineros que prestan sus servicios en el Ilustre Municipio de Ibarra que a su vez trabajan como jardineros independientes fuera de la jornada laboral, ellos manifiestan que de todos los clientes a los que prestan sus servicios el 20% es solo para diseños de jardines y el 80% restante es para el mantenimiento.

Esto obedece a que en la actualidad ya existen jardines o espacios verdes diseñados que solo requieren de mantenimiento en su mayoría, son pocas las personas que desean rediseñar este espacio verde o a su vez crearlo.

5.1.2. Proyección del Precio

Para poder realizar dicha proyección se tomó como base los datos obtenidos de las encuestas realizadas a las 10 organizaciones existentes en la ciudad de Ibarra, (Ver cuadro N° 3.5); obteniendo un promedio de precios actuales en el mercado. A este promedio se lo multiplicó por 25m² que es el área aproximada de los jardines existentes en la ciudad quedando un promedio de 220.00 dólares para el diseño y 20.00 dólares para el mantenimiento de un jardín de esa dimensión, para el año 2012 aproximadamente.

Para realizar la proyección se tomó como referencia datos históricos de las tasas de inflación desde el año 2009 hasta el 2011 dando una tasa promedio del 4.35% para el año 2012, según datos del Banco Central del Ecuador; estos datos se verifican en el cuadro estadístico N° 3.7.

Una vez realizado estos cálculos se puede realizar la siguiente proyección para los próximos años:

CUADRO N° 5.2
PROYECCIÓN DE PRECIOS PARA UN ÁREA DE 25m²

AÑOS	PRECIOS	
	DISEÑO	MANTENIMIENTO
2013	234,79	20,87
2014	245,00	21,78
2015	255,66	22,73
2016	266,78	23,71
2017	278,38	24,75

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 3.8

ELABORACIÓN: La Autora

5.1.3. Proyección de Ingresos por Ventas

En este componente se establece los ingresos que la microempresa obtiene por el nivel de ventas que realice durante cada año de su actividad.

CUADRO N° 5.3
PROYECCIÓN DE INGRESOS POR VENTAS

CAPACIDAD	AÑOS				
	1	2	3	4	5
diseño	140	152	173	186	199
mantenimiento	559	606	693	743	795
PRECIOS					
diseño	234,79	245,00	255,66	266,78	278,38
mantenimiento	20,87	21,78	22,73	23,71	24,75
INGRESOS					
diseño	32819,42	37125,64	44293,59	49583,41	55351,21
mantenimiento	11669,13	13200,23	15748,83	17629,66	19680,43
TOTAL INGRESOS	44488,54	50325,87	60042,42	67213,06	75031,64

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 5.1 y 5.2

ELABORACIÓN: La Autora

5.2. DETERMINACIÓN DE EGRESOS

En esta sección se estimaron los costos que son necesarios para la prestación del servicio, gastos administrativos, gastos de venta y gastos financieros necesarios para que el proyecto entre en operación.

5.2.1. Costos para la prestación del servicio

Para la prestación del servicio de diseño y mantenimiento de jardines se estima que se incurrirá en los siguientes costos:

COSTOS FIJOS: Estos costos son aquellos que necesariamente estarán en la realización del servicio, siempre serán constantes sin tomar en cuenta el número de jardines a atender.

COSTOS VARIABLES: Estos costos tendrán variación de acuerdo con el incremento o disminución de los clientes atendidos.

Como se especificó con anterioridad la microempresa pretende cubrir con un 75% de la demanda insatisfecha es decir con 699 familias aproximadamente para el 2013 (Ver Cuadro Estadístico N° 5.1). Cabe recalcar que para los siguientes años se espera cubrir con la totalidad de esta demanda es decir con los 994 jardines proyectados para el año 2017 logrando así obtener dentro de la microempresa su máxima capacidad. Por lo tanto los insumos requeridos para la demanda actual son:

5.2.1.1. Materia Prima e Insumos

La materia prima a utilizarse en la prestación del servicio constituye lo necesario para la realización del trabajo como son: plantas grandes, medianas y pequeñas, fertilizantes, fungicidas e insecticidas y abonos, los cuales se emplearán en las diferentes etapas tanto del diseño como en el mantenimiento de los jardines. También combustible y lubricantes necesarios para la operación de las maquinarias y para la movilización tanto de los trabajadores como las herramientas.

CUADRO Nº 5.4
COSTOS MATERIA PRIMA DIRECTA

MATERIA PRIMA	AÑO 2012				PROYECCIÓN				
	MEDIDA	CANT	COSTO	TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
plantas grandes	unidad	150	12,00	1800,00	1878,30	1960,01	2045,27	2134,24	2227,07
plantas medianas	unidad	300	8,00	2400,00	2504,40	2613,34	2727,02	2845,65	2969,43
plantas pequeñas	unidad	800	0,80	640,00	667,84	696,89	727,21	758,84	791,85
césped	25m2	350	2,00	700,00	730,45	762,22	795,38	829,98	866,08
fungicidas e insecticidas	litro	20	2,50	50,00	52,18	54,44	56,81	59,28	61,86
abono foliar	kg	25	5,00	125,00	130,44	136,11	142,03	148,21	154,66
MAQUINARIA									
combustible	gl	50	1,78482	89,24	93,12	97,17	101,40	105,81	110,41
aceites y lubricantes	gl	20	10,00	200,00	208,70	217,78	227,25	237,14	247,45
TOTAL				6004,24	6265,43	6537,97	6822,37	7119,15	7428,83

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.1.2. Mano de Obra Directa

Este valor está compuesto por los sueldos, beneficios sociales, fondos de reserva de las personas que trabajan directamente en la prestación del servicio de diseño y mantenimiento de jardines; es decir los dos especialistas en jardinería y los dos ayudantes. (Ver cuadro 4.4).

CUADRO Nº 5.5
SUELDO BÁSICO UNIFICADO ESTIMADO

AÑOS	SALARIO BÁSICO UNIFICADO	VARIACIÓN ANUAL
2005	150	0
2006	160	6,67%
2007	170	6,25%
2008	200	17,65%
2009	218	9,00%
2010	240	10,09%
2011	264	10,00%
2012	292	10.61%

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

$$i = \sqrt[7]{\frac{292}{150}} - 1$$

$$i = 0,099$$

$$i = 10\%$$

En el siguiente cuadro se puede visualizar el sueldo básico unificado para la mano de obra directa, mismo que será utilizado para la proyección del sueldo en los siguientes años con una tasa de crecimiento 10%. de acuerdo a la estimación realizada en el cuadro 5.5

CUADRO Nº 5.6

PROYECCIÓN SUELDO BÁSICO UNIFICADO MANO DE OBRA DIRECTA

TALENTO HUMANO	VALOR ACTUAL	PROYECCIÓN				
		1	2	3	4	5
2 Jardineros	7008,00	7708,80	8479,68	9327,65	10260,41	11286,45
2 Ayudantes	3504,00	3854,40	4239,84	4663,82	5130,21	5643,23
TOTAL	10512,00	11563,20	12719,52	13991,47	15390,62	16929,68

FUENTE: Cuadro Estadístico Nº 4.4

ELABORACIÓN: La Autora

La microempresa al estar constituida bajo las normativas que establece la ley, tiene la obligación de afiliar a los trabajadores al IESS, es por eso que se determinó los beneficios de ley que le corresponde a cada uno de los trabajadores.

Cabe recalcar que para el pago de la remuneración se tomará en tipo de contratación del empleado, es decir que los que tengan un contrato fijo se les cancelará un sueldo básico unificado mas beneficios de ley; mientras que los que trabajen bajo la modalidad medio tiempo se les cancelará el valor establecido en las leyes laborables.

CUADRO Nº 5.7

BENEFICIOS DE LEY

DESCRIPCIÓN	VALOR
Aporte Patronal	12,15%
Décimo cuarto	1 SBU más
Décimo Tercero	1/12
Fondos de Reserva	1/12

FUENTE: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

ELABORACIÓN: La Autora

CUADRO N° 5.8
PROYECCIÓN DEL COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

Años	Rubros	1	2	3	4	5
	Sueldo Básico Unificado	11563,20	12719,52	13991,47	15390,62	16929,68
	Aporte Patronal	1404,9288	1545,42	1699,96	1869,96	2056,96
	Fondos de Reserva		1059,96	1165,96	1282,55	1410,81
	Décimo Tercer Sueldo	963,6	1059,96	1165,96	1282,55	1410,81
	Décimo Cuarto Sueldo	963,60	1059,96	1165,96	1282,55	1410,81
	Total Costos M.O.D	14895,33	17444,82	19189,30	21108,23	23219,06

FUENTE: Código de Trabajo y Cuadro Estadístico N° 5.6

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.1.3. Costos Indirectos en la Prestación del Servicio

Los Costos Indirectos están compuestos por todos los insumos o materiales indirectos que se requerirán en el desarrollo de esta actividad. Para poder proyectar estos costos para los 5 años subsiguientes se utilizará una tasa de inflación promedio que es del 4.35%, según datos del Banco Central del Ecuador.

a. Materia Prima Indirecta

Corresponde a insumos necesarios para la prestación del servicio, es decir son todos los materiales sujetos al servicio que no se pueden identificar o cuantificar plenamente; entre ellos están: pinturas, solventes, pegamento, alambres, tornillos, franelas, fundas, focos, etc.).

Para la realización del proyecto se estima un valor total de 200,00 dólares aproximadamente.

CUADRO N° 5.9
MATERIA PRIMA INDIRECTA

Años Rubros	VALOR ACTUAL	1	2	3	4	5
M P I	200,00	208,7	217,78	227,252	237,14	247,45
TOTAL	200,00	208,70	217,78	227,25	237,14	247,45

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.1.4. Resumen Costos para la prestación del Servicio

CUADRO N° 5.10
RESUMEN COSTOS DE PRODUCCIÓN

AÑOS	RUBROS	1	2	3	4	5
	Materia Prima Directa	6265,43	6537,97	6822,37	7119,15	7428,83
	Mano de Obra Directa	14895,33	17444,82	19189,30	21108,23	23219,06
	Costos Indirectos de Producción	156,53	163,33	170,44	177,85	185,59
	Subtotal	21317,28	24146,13	26182,12	28405,23	30833,48
	(+) 5% Imprevistos	1065,86	1207,31	1309,11	1420,26	1541,67
	TOTAL	22383,14	25353,43	27491,22	29825,50	32375,15

FUENTE: Cuadros Estadísticos N° 5.4 - 5.8 - 5.9

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.2. Gastos Administrativos

Los Gastos Administrativos corresponden a los sueldos y beneficios sociales del personal administrativo y todos aquellos valores que se necesitan para que el área administrativa opere de la mejor manera. Se estima un 5% de imprevistos.

5.2.2.1. Sueldos al Personal Administrativo

CUADRO N° 5.11
SUELDO BÁSICO UNIFICADO ADMINISTRATIVO

Años	Rubros	1	2	3	4	5
	Administrador	330,00	363	399,30	439,23	483,15
	Asistente Contable	292,00	321,20	353,32	388,65	427,52
	Total Mensual	622,00	684,20	752,62	827,88	910,67
	Total Anual	7464,00	8210,40	9031,44	9934,58	10928,04

FUENTE: Cuadros Estadísticos N° 4.4

ELABORACIÓN: La Autora

CUADRO N° 5.12
PROYECCIÓN COSTOS MANO DE OBRA DE ADMINISTRACIÓN

Años	Rubros	1	2	3	4	5
	Sueldo Básico Unificado	7464,00	8210,40	9031,44	9934,58	10928,04
	Aporte Patronal	906,876	997,56	1097,32	1207,05	1327,76
	Fondos de Reserva	0	684,20	752,62	827,88	910,67
	Décimo Tercer Sueldo	622,00	684,20	752,62	827,88	910,67
	Décimo Cuarto Sueldo	622,00	684,20	752,62	827,88	910,67
	Total	9614,88	11260,56	12386,62	13625,28	14987,81

FUENTE: Cuadros Estadísticos N° 5.11

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.2.2. Suministros de Oficina

Los materiales de oficina que se utilizarán en los departamentos de la microempresa se detallan en el siguiente cuadro. Sus costos tendrán un incremento anual del 4,35% valor referente al promedio de la tasa de inflación de los últimos años.

**CUADRO Nº 5.13
SUMINISTROS DE OFICINA**

DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	CANT	TOTAL
Tinta para Impresora	16,80	2	33,60
Resma papel bond	4,00	1	4,00
Grapadora	2,00	1	2,00
Perforadora	2,00	1	2,00
Carpeta	0,15	10	1,50
Esferos	0,25	5	1,25
TOTAL			44,35

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

**CUADRO Nº 5.14
PROYECCIÓN SUMINISTROS DE OFICINA**

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Tinta Impresora	35,06	36,59	38,18	39,84	41,57
Resma papel bond	4,17	4,36	4,55	4,74	4,95
Grapadora	2,09	2,18	2,27	2,37	2,47
Perforadora	2,09	2,18	2,27	2,37	2,47
Carpeta	1,57	1,63	1,70	1,78	1,86
Esferos	1,30	1,36	1,42	1,48	1,55
TOTAL	46,28	48,29	50,39	52,59	54,87

FUENTE: Cuadros Estadísticos Nº 5.13

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.2.3. Servicios básicos

En el siguiente cuadro se detalla los servicios básicos que la microempresa tiene que cancelar para el correcto funcionamiento; estos son agua, luz, teléfono e internet. A estos valores se les estima un incremento anual del 4,35% valor referente al promedio de la tasa de inflación de los últimos años.

CUADRO Nº 5.15
SERVICIOS BÁSICOS

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Energía Eléctrica	15,00	180
Agua Potable	5,00	60
Servicio Teléfono e Internet	22,00	264
TOTAL	42,00	504,00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

CUADRO Nº 5.16
PROYECCIÓN DE GASTOS POR SERVICIOS BÁSICOS

DESCRIPCIÓN	PROYECCIÓN				
	1	2	3	4	5
Energía Eléctrica	187,83	196,00	204,53	213,42	222,71
Agua Potable	62,61	65,33	68,18	71,14	74,24
Servicio Teléfono e Internet	275,48	287,47	299,97	313,02	326,64
TOTAL	525,92	548,80	572,67	597,59	623,58

FUENTE: Cuadros Estadísticos Nº 5.15

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.2.4. Arriendo Local

El requerimiento de local se refiere al lugar donde se instalará la microempresa, dicho lugar será arrendado, por lo cual se cancelará \$200.00 dólares mensuales, además la readecuación de interiores tendrá un costo de \$150.00. Para la proyección se estima un 10% de incremento por año.

CUADRO Nº 5.17**ARRIENDO LOCAL PARA LA MICROEMPRESA**

DETALLE	VALOR MENSUAL	12% IVA	TOTAL ANUAL
Arriendo Local	200,00	24,00	2688,00
Readecuaciones	150,00	18,00	168,00
TOTAL	350,00	42,00	2856,00

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora.

CUADRO Nº 5.18**PROYECCIÓN ARRIENDO LOCAL PARA LA MICROEMPRESA**

Años Rubros	1	2	3	4	5
Local	2956,80	3252,48	3577,73	3935,50	4329,05
Readecuaciones	-	-	-	-	-
TOTAL	2956,80	3252,48	3577,73	3935,50	4329,05

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora.

CUADRO Nº 5.19**RESUMEN GASTOS DE ADMINISTRACIÓN**

AÑOS RUBROS	1	2	3	4	5
Remuneraciones	9614,88	11260,56	12386,62	13625,28	14987,81
Suministros de Oficina	46,28	48,29	50,39	52,59	54,87
Servicios Básicos	525,92	548,80	572,67	597,59	623,58
Arriendo Local	2640,00	2904,00	3194,40	3513,84	3865,22
Subtotal	10187,08	11857,66	13009,69	14275,45	15666,26
(+)5% Imprevistos	509,35	592,88	650,48	713,77	783,31
Total	10696,43	12450,54	13660,17	14989,23	16449,58

FUENTE: Cuadros Estadísticos Nº 5.12 – 5.14 – 5.16 – 5.18

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.3. Gastos de Venta

Los gastos de ventas son todas las erogaciones necesarias para poder realizar la venta del servicio que ofrecerá la microempresa y corresponden a los montos utilizados tanto en el diseño como en el mantenimiento de jardines, estos son: publicidad, combustible y mantenimiento del vehículo. Se incluye un 5% para imprevistos.

5.2.3.1. Gasto Publicidad

A continuación se detalla los gastos que realizará la microempresa con respecto a la promoción y publicidad luego de analizar a varios proveedores en este campo; a estos valores se les estima un incremento anual del 4,35% valor referente al promedio de la tasa de inflación de los últimos años.

**CUADRO N° 5.20
PUBLICIDAD**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Hojas embretadas	200	0,12	24
Tarjetas presentación	500	0,08	40
Impresión Banner	5	12,00	60
TOTAL ANUAL			124

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

**CUADRO N° 5.21
PROYECCIÓN GASTO PUBLICIDAD**

Años Rubros	1	2	3	4	5
Promoción y Publicidad	129,39	135,02	140,90	147,03	153,42
TOTAL	129,39	135,02	140,90	147,03	153,42

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 5.20

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.3.2. Combustible y Mantenimiento Vehículo

CUADRO N° 5.22

MANTENIMIENTO Y COMBUSTIBLE VEHÍCULO

AÑOS	RUBROS	CANT	VALOR ANUAL
	Mantenimiento Vehículo	1	120
	Combustible Vehículo	180gl	321,26
TOTAL			441,26

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

CUADRO N° 5.23

PROYECCIÓN MANTENIMIENTO Y COMBUSTIBLE VEHÍCULO

DETALLE	CANT	VALOR ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mantenimiento	1	120,00	125,22	130,67	136,35	142,28	148,47
Combustible	180gl	321,26	335,23	349,82	365,03	380,91	397,48
TOTAL		441,26	460,45	480,48	501,39	523,20	545,95

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 5.22

ELABORACIÓN: La Autora

CUADRO N° 5.24

RESUMEN GASTOS DE VENTA

AÑOS	RUBROS	1	2	3	4	5
	Promoción y Publicidad	129,39	135,02	140,90	147,03	153,42
	Combustible y Mantenimiento	460,45	480,48	501,39	523,20	545,95
	Subtotal	589,85	615,51	642,28	670,22	699,38
	(+) 5% Imprevistos	29,49	30,78	32,11	33,51	34,97
TOTAL		619,34	646,28	674,40	703,73	734,34

FUENTE: Cuadros Estadísticos N° 5.21 Y 5.23

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.4. Gatos financieros

Para la ejecución del proyecto se obtendrá un crédito de \$ 15.000.00 dólares, en la Corporación Financiera Nacional a un plazo de 5 años, con una tasa de interés del 11,83%. La tabla de amortización detalla los intereses que se cancelarán.

CUADRO Nº 5.25
TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

AÑOS	PAGOS DE CAPITAL	PAGO INTERÉS	CUOTA FIJA	SALDOS DE CAPITAL
0	0	0	0	15000,00
1	2338,14	1650,42	3988,55	12661,86
2	2630,24	1358,32	3988,55	10031,62
3	2958,83	1029,72	3988,55	7072,79
4	3328,48	660,07	3988,55	3744,31
5	3744,31	244,25	3988,55	0,00
TOTAL	15000,00	4942,77	19942,77	

FUENTE: CFN

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.5. Depreciaciones

Los valores de depreciación corresponden a los activos fijos de la microempresa; el valor corresponde al desgaste que tendrán en forma anual, su cálculo se realizó con el método de línea recta y para los años de vida útil respectivamente.

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo Histórico} - \text{Valor residual}}{\text{Vida útil}}$$

**CUADRO Nº 5.26
CÁLCULO DE DEPRECIACIÓN**

DESCRIPCIÓN	VALOR	VIDA ÚTIL AÑOS	% DEPRECIACIÓN	VALOR DEPRECIACIÓN
Vehículo	10000,00	5	20%	2000,00
Maquinaria	800,00	10	10%	80,00
Muebles y Enseres	900,00	10	10%	90,00
Equipo Computo	1400,00	3	33,33%	466,62
Equipo y Herramientas	1300,00	5	20%	260,00

FUENTE: Cuadro Estadístico Nº 4.10

ELABORACIÓN: La Autora

**CUADRO Nº 5.27
PROYECCIÓN DEPRECIACIÓN ACTIVOS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Vehículo	2000	2000	2000	2000	2000	10000
Maquinaria	80,00	100	100	100	100	480
Muebles y Enseres	90	90	90	90	90	450
Equipo Computo	466,62	466,62	466,62	-	-	1399,86
Equipo y Herramientas	260	260	260	260	260	1300
TOTAL	2896,62	2916,62	2916,62	2450,00	2450,00	13629,86

FUENTE: Cuadro Estadístico Nº 5.26

ELABORACIÓN: La Autora

**CUADRO Nº 5.28
VALOR RESCATE ACTIVOS DEPRECIADOS**

DESCRIPCIÓN	VALOR INICIAL	VALOR DEPRECIADO	VALOR RESCATE
Vehículo	10000,00	10000	0,00
Maquinaria	800,00	480	320,00
Muebles y Enseres	900,00	450	450,00
Equipo Computo	1400,00	1399,86	0,14
Equipo y Herramientas	1300,00	1300	0,00
TOTAL	14400,00	13629,86	770,14

FUENTE: Cuadro Estadístico Nº 5.26, 5.27

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.6. Resumen Egresos proyectados

CUADRO Nº 5.29
RESUMEN DE EGRESOS PROYECTADOS

AÑOS	RUBROS	1	2	3	4	5
	Costos de Producción	22383,14	25353,43	27491,22	29825,50	32375,15
	Gastos Administrativos	10696,43	12450,54	13660,17	14989,23	16449,58
	Gastos de Ventas	619,34	646,28	674,40	703,73	734,34
	Gastos Financieros	0,00	1650,42	1358,32	1029,72	660,07
	Gasto Depreciación	2896,62	2916,62	2916,62	2450	2450
	TOTAL EGRESOS PROYECTADOS	36595,54	43017,29	46100,72	48998,17	52669,14

FUENTE: Cuadro Estadístico Nº 5.10, 5.19, 5.24, 5.25, 5.27

ELABORACIÓN: La Autora

5.2.7. Capital de Arranque del Proyecto

El capital de arranque es la cantidad de dinero que necesita para pagar los gastos iniciales que la microempresa requerirá para alcanzar un equilibrio y generará ganancias. Este es un capital mínimo necesario con el cual contará la microempresa para el inicio de sus actividades antes de percibir sus primeros ingresos. Se estima que el capital de arranque de la microempresa será para seis meses.

CUADRO Nº 5. 30
CAPITAL ARRANQUE DEL PROYECTO

DESCRIPCIÓN	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
Costos de Producción	11191,57	22383,14
Gastos Administrativos	5348,22	10696,43
Gastos de Venta	309,67	619,34
TOTAL	16849,46	33698,92

FUENTE: Cuadros Estadísticos Nº 5.10, 5.19, 5.24

ELABORACIÓN: La Autora

5.3. ESTADOS FINANCIEROS

5.3.1. Estado de Situación Inicial

Las actividades con que inicia la microempresa cuenta con las siguientes inversiones requeridas en su etapa de producción, como se indican en el siguiente cuadro de Situación Inicial.

CUADRO Nº 5.31
EMPRESA “ TOP GARDEN”
Balance de Situación Inicial

ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja-Bancos	16849,46	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		16849,46
ACTIVOS FIJOS		
Vehículo	10000,00	
Maquinaria	800,00	
Muebles y Enseres	900,00	
Equipo Computo	1400,00	
Equipo y Herramientas	1300,00	
TOTAL ACTIVO FIJO		14400,00
ACTIVOS DIFERIDOS		
Costos del Estudio	1000	
Gastos de Constitución	200	
TOTAL ACTIVO DIFERIDO		1200,00
TOTAL ACTIVOS		32449,46
PASIVOS		
PASIVOS A LARGO PLAZO		
Préstamo Bancario	15.000,00	
TOTAL PASIVOS		15000,00
PATRIMONIO		
Aporte de Capital	17.449,46	
TOTAL PATRIMONIO		17.449,46
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		32449,46

FUENTE: Cuadro Estadístico Nº 4.10 – 5.25

ELABORACIÓN: La Autora

5.3.2. Balance de Pérdidas y Ganancias

El Estado de Pérdidas y Ganancias, detalla los ingresos y egresos que tendrá el proyecto en cada uno de los años de vida útil.

CUADRO N° 5.32
EMPRESA “TOP GARDEN”
Estado de Pérdidas y Ganancias

AÑOS	RUBROS	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ventas		44488,54	50325,87	60042,42	67213,06	75031,64
EGRESOS						
(-) Costos de Producción		22383,14	25353,43	27491,22	29825,50	32375,15
UTILIDAD BRUTA		22105,401	24972,437	32551,2	37387,566	42656,491
(-) OTROS GASTOS						
(-) Gastos Administrativos		10696,43	12450,54	13660,17	14989,23	16449,58
(-) Gastos de Ventas		619,34	646,28	674,40	703,73	734,34
(-) Gastos Financieros		0,00	1650,42	1358,32	1029,72	660,07
(-) Depreciaciones		2896,62	2916,62	2916,62	2450,00	2450,00
TOTAL EGRESOS		14212,394	17663,861	18609,503	19172,68	20293,99
UTILIDAD OPERACIONAL		7893,01	7308,58	13941,70	18214,89	22362,50
(-)15% Particip. Trabajador		1183,95	1096,29	2091,25	2732,23	3354,37
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA		6709,06	6212,29	11850,44	15482,65	19008,12
(-) Impuesto a Renta		1543,08	1366,70	2607,10	3406,18	4181,79
UTILIDAD NETA		5165,97	4845,59	9243,34	12076,47	14826,34

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 5.3 y 5.29

ELABORACIÓN: La Autora

5.3.3. Flujo de caja

El siguiente Flujo de Caja representa el movimiento de efectivo que se realizará en la microempresa, para que los procesos de prestación del servicio de diseño y mantenimiento de jardines y la administración no tengan interrupciones.

CUADRO Nº 5.33
EMPRESA "TOP GARDEN"
Flujo de Caja

	DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A	INGRESOS OPERACIONALES		44.488,54	50.325,87	60.042,42	67.213,06	75.031,64
	Recursos propios	17.449,46					
	Recursos ajenos	15000,00					
	Ingreso por ventas		44.488,54	50.325,87	60.042,42	67.213,06	75.031,64
B	EGRESOS OPERACIONALES		33.698,92	40.100,67	43.184,10	46.548,17	50.219,14
	Costo del Servicio		22.383,14	25.353,43	27.491,22	29.825,50	32.375,15
	Gastos de ventas		619,34	646,28	674,40	703,73	734,34
	Gastos de administración		10.696,43	12.450,54	13.660,17	14.989,23	16.449,58
	Gastos Financieros		0,00	1.650,42	1.358,32	1.029,72	660,07
	Gastos por inversión inicial	32.449,46					
C	FLUJO OPERACIONAL (A-B)		10.789,63	10.225,20	16.858,32	20.664,89	24.812,50
D	INGRESOS NO OPERACIONALES		0	0	0	0	0
E	EGRESOS NO OPERACIONALES		0	0	0	0	0
	Pago participación utilidades		1.183,95	1.096,29	2.091,25	2.732,23	3.354,37
	Pago de impuestos		1.543,08	1.366,70	2.607,10	3.406,18	4.181,79
F	FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)		0	0	0	0	0
G	FLUJO NETO GENERADO		8.062,59	7.762,21	12.159,96	14.526,47	17.276,34
H	SALDO INICIAL DE CAJA		0	8.062,59	15.824,80	27.984,76	42.511,23
I	SALDO FINAL DE CAJA (G+H)		8.062,59	15.824,80	27.984,76	42.511,23	59.787,57

FUENTE: Cuadro Estadístico Nº 5.30 -- 5.32

ELABORACIÓN: La Autora

5.4. EVALUACIÓN FINANCIERA

5.4.1. Determinación del Costo de Oportunidad

Esta tasa de redescuento o tasa real del proyecto, nos muestra teóricamente cuánto generará el proyecto, en las condiciones y con los datos expuestos a la fecha del cálculo. La tasa de descuento es igual a la Tasa activa – tasa de inflación.

CUADRO N° 5.34
CÁLCULO DE LA TASA DE REDESCUENTO

RUBRO	VALOR	%	TASA DE PONDERACIÓN		VALORES PONDERADOS
			ELEMENTO	TASA	
Inversión Financiada	15000,00	46%	Activa	11,83%	5,47%
Inversión Propia	17449,46	54%	Pasiva	4,53%	2,44%
TOTAL	32449,46	100%			7,90%
Tasa de Inflación H.	4,35%				

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 5.33

ELABORACIÓN: La Autora

La fórmula a aplicarse es la siguiente:

Donde:

Ck = Costo de Oportunidad

Rp = Inflación Promedio de los últimos siete años

$$\begin{aligned} \text{TMRA} &= (1+C_k) (1+R_p)-1 \\ &= (1+8,50\%) (1+4,35\%)-1 \end{aligned}$$

$$\text{TMR} \qquad \qquad \qquad \mathbf{12,60\%}$$

De acuerdo a la Tasa de Mínima de Redescuento tenemos que el proyecto rendirá al 12,60%.

5.4.2. Valor Actual Neto (VAN)

En base a los flujos de caja se obtiene el valor presente aplicando la tasa de redescuento del 12,60%. Este indicador genera el criterio de si es o no factible realizar el proyecto. Si el VAN es mayor o igual a cero el proyecto es factible de llevarlo a cabo, caso contrario se rechaza.

Para el cálculo del VAN se utilizará la siguiente fórmula:

$$VAN = -I + \frac{FE1}{1+i} + \frac{FE2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FEn}{(1+i)^n}$$

En donde:

I = Inversión Inicial del proyecto

FE = Flujo de efectivo del año n

i = Tasa de Redescuento

CUADRO Nº 5.35
CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO

AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO (13,81%)	FLUJOS ACTUALIZADOS
0	32449,46		
1	8062,59	1,125983233	7160,49
2	15824,80	1,26783824	12481,72
3	27984,76	1,427564601	19603,15
4	42511,23	1,607413804	26446,98
5	59787,57	1,809920991	33033,25
ΣFNA			98725,58

FUENTE: Cuadro Estadístico Nº 5.33, 5.34

ELABORACIÓN: La Autora

VAN=ΣFNA - Inversión

VAN= 98725,58,-32449,46

VAN= 66276,12

El Valor Actual Neto es de \$ 66276.12 lo que significa que el proyecto genera esta rentabilidad adicional sobre la tasa del 12.60%, por lo que desde este punto de vista el proyecto es viable.

5.4.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para determinar la TIR de forma apropiada, se calculará el valor actual neto con una tasa superior e inferior para luego interpolar.

**CUADRO Nº 5.36
CÁLCULO DEL VAN CON TASA INFERIOR**

AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO (13,81%)	FLUJOS ACTUALIZADOS
0	32449,46		
1	8062,59	1,125983233	7160,49
2	15824,80	1,26783824	12481,72
3	27984,76	1,427564601	19603,15
4	42511,23	1,607413804	26446,98
5	59787,57	1,809920991	33033,25
∑FNA			98725,58
VAN TASA INFERIOR			66276,12

FUENTE: Cuadro Estadístico Nº 5.35

ELABORACIÓN: La Autora

**CUADRO Nº 5.37
CÁLCULO DEL VAN CON TASA SUPERIOR**

AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO (29%)	FLUJOS ACTUALIZADOS
0	32449,46		
1	8062,59	1,15	7010,95
2	15824,80	1,32	11965,82
3	27984,76	1,5209	18400,44
4	42511,23	1,7490	24305,94
5	59787,57	2,01136	29724,99
∑FNA			91408,13
VAN TASA SUPERIOR			58958,67

FUENTE: Cuadro Estadístico Nº 5.35

ELABORACIÓN: La Autora

INTERPOLACIÓN

Tasa Inferior	12,60%
Tasa Superior	15,00%
VAN Tasa Inferior	66276,12
VAN Tasa Superior	58958,67

$$TIR = Tasa Inferior + (Tasa Superior - Tasa Inferior) \frac{VAN Tasa Inferior}{VAN Tasa Inferior - VAN Tasa Superior}$$

$$TIR = 13,81 + (25 - 13,81) \frac{25833,64}{25833,64 - (-4475,80)}$$

$$TIR = \mathbf{34,35\%}$$

La tasa de retorno es de 37.09% mayor que la tasa del costo de oportunidad, de tal forma que queda confirmando la factibilidad del proyecto.

5.4.4. Relación Costo – Beneficio

Este método refleja el retorno de los ingresos en relación a los egresos, este cálculo se realiza de la siguiente manera:

$$RC/C = \frac{\sum \text{Ingresos Netos Actualizados}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$RC/B = \frac{98725,58}{32449,46}$$

$$RC-B = 3.04$$

El Costo –Beneficio es mayor que uno; por lo tanto, se puede señalar que el proyecto es aceptable. Es decir, por cada dólar invertido, se recupera \$3.04 dólares o también, por cada dólar se obtiene un superávit de \$2.04 centavos de dólar.

5.4.5. Relación Ingresos – Egresos

CUADRO N° 5.38
INGRESOS Y EGRESOS ACTUALIZADOS

Años	Ingresos	Egresos	Tasa de Redescuento (13,81%)	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
1	44488,54	36595,54	1,1260	39510,84	32500,96
2	50325,87	43017,29	1,2678	39694,24	33929,64
3	60042,42	46100,72	1,4276	42059,34	32293,27
4	67213,06	48998,17	1,6074	41814,41	30482,61
5	75031,64	52669,14	1,8099	41455,76	29100,25
∑ Ingresos y Egresos Actualizados				204534,58	158306,73

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 5.32 y 5.35

ELABORACIÓN: La Autora

$$\text{Ingreos/ Egresos} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Ingreos/ Egresos} = \frac{204534,58}{158306,73}$$

$$\text{Ingreos/ Egresos} = 1,30$$

El 1,30 que resaltó de la relación Ingresos y Egresos; quiere decir, que por cada dólar invertido en gastos hay un ingreso de \$1,30 o también, que por cada dólar se obtiene un superávit de 0,30 centavos de dólar respecto al gasto.

5.4.6. Punto de Equilibrio

Para calcular el punto de equilibrio se determinará costos fijos y costos variables. Se tomará el precio de venta promedio de los diferentes productos.

**CUADRO Nº 5.39
PROYECCIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

AÑOS	RUBROS	1	2	3	4	5
Ventas		44488,54	50325,87	60042,42	67213,06	75031,64
Costos Fijos		14212,394	17663,861	18609,503	19172,6777	20293,9944
Costos Variables		22383,14	25353,43	27491,22	29825,50	32375,15
Punto de Equilibrio (\$)		28603,36	35597,21	34326,22	34467,46	35696,60
P. de Venta Promedio diseño		234,79	245,00	255,66	266,78	278,38
P. de Venta Promedio manten		20,87	21,78	22,73	23,71	24,75
Punto de Equilibrio (u) diseñ		122	145	134	129	128
Punto de Equilibrio (u) mante		1371	1635	1510	1453	1443

FUENTE: Cuadro Estadístico Nº 5.3 y 5.32

ELABORACIÓN: La Autora

5.4.7. Período de Recuperación de la Inversión

Para determinar el tiempo de recuperación de la inversión se plantea el siguiente cálculo:

**CUADRO Nº 5.40
PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

AÑO	Flujo de Efectivo Actualizado	Flujos Netos Acumulados
0	27592,25	
1	8062,59	
2	15824,80	23887,39
3	27984,76	43809,56
4	42511,23	70496,00
5	59787,57	102298,80

FUENTE: Cuadro Estadístico Nº 5.38

ELABORACIÓN: La Autora

43809,56	Año 3
32449,46	Inversión
27592,25-15859,57	11360,10
8279,58/12	4982,297
11732,67/689,882	2,280 (meses)
0,207*30	6 (días)

La inversión inicial que se realizará en la microempresa, se recuperará en 3 años, 2 meses y 6 días aproximadamente, es decir el negocio es rentable.

5.4.8. Resumen de Evaluación Financiera del Proyecto

**CUADRO Nº 5.41
RESUMEN DE INDICADORES**

INDICADOR	DETALLE	DECISIÓN
VAN	66276,12	Factible
TIR	34,35%	Rentable
COSTO - BENEFICIO	3,0	Rentable
RELACIÓN INGRESOS - EGRESOS	1,29	Viable
PUNTO DE EQUILIBRIO DÓLARES	28603,36	Viable
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES DISEÑO	122	Viable
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MANTENIMIENTO	1371	Viable
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	3 AÑOS, 2 MESES aproximadamente	Factible

FUENTE: Cuadro Estadístico Nº 5.35 – 5.36 – 5.37 – 5.38 – 5.39 – 5.40

ELABORACIÓN: La Autora

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

La estructura organizacional de “TOP GARDEN” se define en base a las necesidades y aspectos fundamentales que requiere la nueva microempresa para su normal desenvolvimiento. La organización de la microempresa será de carácter vertical y estará formada por un conjunto de cargos funcionales y jerárquicos a través de la división del trabajo por áreas.

6.1. RAZÓN SOCIAL O DENOMINACIÓN DE LA MICROEMPRESA

“ TOP GARDEN ”

La denominación de la Microempresa consta de dos palabras: Top que significa superior y Garden que significa jardín. El nombre comercial se estableció pensando en la visión de la organización que es lograr dar un giro total a los jardines de los ibarreños, tomando en cuenta también que los servicios que se ofrecerá serán de las mas alta calidad, muy por encima de los ya ofertados.

Es así que surge su razón social “**TOP GARDEN**”, nombre con el cual se pretende incursionar en el mercado, y con el que desea seguir ampliando sus expectativas de crecimiento.

6.1.1. Logotipo de la Microempresa

El nombre que se ha considerado para la Microempresa estará acompañado de un gráfico que hace referencia a la jardinería y un pequeño resumen de los servicios que ofrecerá. Con esta marca se persigue posicionar de mejor manera los servicios en el mercado.

GRÁFICO NRO 6.1
LOGOTIPO



ELABORACIÓN: La Autora

6.2. BASE LEGAL

TOP GARDEN será una Sociedad de Hecho, estará conformada por dos socios capitalistas agrupados en común acuerdo para realizar aportes para concretar la actividad comercial. Las ganancias generadas por dicha actividad serán repartidas entre los socios, por lo que acatará estrictamente todas las disposiciones que determina la ley y los organismos pertinentes (Ver anexo C); estará domiciliada en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura, contará con una inversión de \$ 32449.46 dólares, siendo el Capital Social \$ 17449.46 integrado por las aportaciones individuales de sus dos socios; y \$15.000 dólares que corresponde a la inversión financiada a través del crédito.

6.3. REQUISITOS PARA SU FUNCIONAMIENTO

6.3.1 Obtención del RUC

- Dirección del representante legal
- Copia de cedula de identidad y presentar el certificado de votación del último proceso electoral del representante legal
- Original y copia recibo de servicio básico del representante legal

6.5.1 Legalizar los permisos en los bomberos

- Contar con extintores en el edificio.
- Presentar el informe de inspección otorgado por los bomberos
- Presentar la patente municipal

6.5.2 Patente municipal

- Formulario de solicitud y declaración de patente
- Formulario de patente municipal
- Certificado de no adeudar al municipio
- Copia de cedula y certificado de votación del representante legal.
- Copia del Ruc del representante legal
- Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos
- Copia del impuesto predial donde funciona el establecimiento

6.5.3 Permiso de salud

- Formulario de solicitud llenado y suscrito por el representante legal
- Copia del Ruc del representante legal
- Copia de la cedula de identidad y papeleta de votación del representante legal
- Croquis de ubicación del establecimiento
- Permiso otorgado por el cuerpo de bomberos
- Copia de los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en la microempresa

6.1. BASES FILOSÓFICAS Y ESTRATÉGICAS

La Filosofía de la nueva Microempresa está direccionada a la innovación, garantía y la entera satisfacción del cliente, factores fundamentales para convertirse en una microempresa competitiva.

6.1.1. Misión

“Satisfacer las expectativas de nuestros clientes, ofreciendo el servicio de diseño y mantenimiento de jardines con la mas alta calidad, contribuyendo de esta manera con el desarrollo socio económico de la ciudad de Ibarra y la preservación del medio ambiente”.

6.1.2. Visión

En cinco años posicionar a “TOP GARDEN”, en la ciudad de Ibarra como una microempresa competitiva en el sector servicios, fortaleciendo el crecimiento y aceptación institucional, sustentada en un continuo análisis de mercado, para poder alcanzar un sólido desarrollo en imagen y marca propia, ventas y participación.

6.3.1. Objetivos

Los objetivos que la microempresa espera alcanzar son los siguientes:

6.3.1.1. General

Ofrecer a nuestros clientes, un servicio de la más alta calidad satisfaciendo las más altas expectativas de los clientes, a través de acciones de calidad, innovación, eficiencia, rentabilidad y servicio.

6.3.1.2. Específicos

- a) Tener una estructura organizativa sólida, en base a que cada departamento de la microempresa funcione de forma organizada y controlada.
- b) Contar con un equipo humano adecuado y capacitado.
- c) Planificar acciones encaminadas al desarrollo continuo de la microempresa.
- d) Posicionamiento y consolidación de la microempresa en el mercado local.

6.3.2. Políticas

Las políticas que regirán a la organización para su correcto funcionamiento son las siguientes:

- **Prioridad al Cliente**

La satisfacción del cliente es la prioridad de la organización; por lo que, está sujeta a las constantes exigencias del cliente. Se velará por la buena imagen de la empresa, ofreciendo un trato cortés y respetuoso.

- **Entrega a Tiempo**

La microempresa tendrá como filosofía, el cumplimiento de la prestación del servicio a tiempo, en función a los requerimientos del cliente.

- **Eficiencia**

El compromiso de la microempresa será mantener estándares de eficiencia en sus recursos, para ofrecer a sus clientes un servicio de calidad.

- **El Orden**

Debemos mantener el ambiente organizado, dejar siempre el escritorio recogido para que luzca decentemente. Apagar la computadora y UPS diariamente cuando termine la jornada de trabajo

- **Permisos**

La licencia para ausentarse por enfermedad con gozo de sueldo se considerara qué es y por qué se provee la falta y se justificara previa presentación del certificado elaborado por el IESS. Todos los permisos solicitados por el personal de la empresa, deberán ser tramitados con un mínimo de dos (2) días de anticipación.

- **Horario de Trabajo**

8:00 a.m. a 6:00 p.m. de lunes a viernes, con dos horas de lunch en el caso de laborar los fines de semana se pagaran horas extras. Es responsabilidad del personal asistir al trabajo en el horario establecido, si por alguna razón un empleado falta a este compromiso, se debe documentar por escrito.

- **El Uso del Teléfono**

Ser breves y evitar los excesos en llamadas personales. No dejar sonar el teléfono más de dos veces, aún sea de un compañero, si no se encuentra en su área de trabajo se debe tomar la llamada y guardarle el mensaje.

- **Responsabilidad de los empleados**

Cuidar con esmero los instrumentos y equipos de trabajo. Mantener limpia el área de trabajo, para realzar la imagen de la empresa frente a nuestros clientes. Comunicar a su supervisor cualquier irregularidad que estime que pueda causar daños, tanto a la empresa como a sus compañeros de labores.

6.3.3. Valores Corporativos

Nuestra cultura organizacional esta orientada con valores corporativos que enmarcan el direccionamiento del negocio. Todos interiorizamos estos valores y los practicamos porque hacen parte de nuestras vidas e interactúan en los contextos en que nos desenvolvemos. Los valores éticos y morales con los que se manejará el accionar de las diferentes actividades de la microempresa son:

Honestidad: El valor de la “honestidad” tiene que ver con la rectitud, honorabilidad, decoro, respeto y modestia, es decir actuar con ética, garantizado el cumplimiento de las políticas.

Respeto: Ofrecer un trato digno a todas las personas y valorar sus diferencias.

Responsabilidad: Asumir personal y grupalmente las consecuencias de las acciones y sus consecuencias.

Compromiso: Responder por las funciones de trabajo, para contribuir de esta forma con los objetivos de la microempresa de una manera clara, consistente y oportuna.

Lealtad: La “lealtad” hace referencia la fidelidad, compromiso, identificación, orgullo, pertenencia, confidencialidad y defensa de intereses que en todo momento debemos demostrar, para y por la microempresa.

Profesionalismo: Se refiere a la responsabilidad, seriedad, constancia, involucramiento, entrega, dedicación y esmero que cada integrante del equipo de trabajo debe imprimir a sus funciones y tareas, buscando sumarse a la misión de TOP GARDEN.

Espíritu de Equipo: Al contar con un equipo exitoso para el desenvolvimiento del negocio se valorará el aporte brindado por cada miembro de la microempresa, encaminados y comprometidos a alcanzar metas en común antes mencionadas.

Excelencia: Desarrollamos soluciones innovadoras "de primera mano", tecnología y servicios que garanticen el éxito a nuestros clientes. Luchado continuamente en el mejoramiento de nuestro rendimiento para cumplir con los compromisos adquiridos.

6.4. ESTRUCTURA ORGÁNICA

La microempresa de servicios de Diseño y Mantenimiento de Jardines “TOP GARDEN” se ha desarrollado con una administración tradicional y centralizada; ya que, todas las actividades de microempresa están bajo la responsabilidad de los propietarios.

En consecuencia se puede establecer que la estructura organizativa de la microempresa tendrá un esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de ella.

6.5 NIVELES JERÁRQUICOS

Con la implementación del proyecto se establecerán niveles jerárquicos utilizando un Organigrama Vertical; es decir, las unidades jerárquicas se desplazan de arriba (Nivel Directivo) hacia abajo (Ejecutivo, Administrativo y Operativo) en una graduación descendente.

6.5.1 NIVEL DIRECTIVO

Su propósito es de tomar decisiones para cualquier nivel organizacional y tener la autoridad sobre todo el personal, llegando a ejercer control en forma directa. Este nivel lo integran los propietarios de la microempresa.

6.5.2 NIVEL ADMINISTRATIVO

Su propósito es de planificar, organizar, dirigir, controlar, las actividades de la empresa. También está encargado de las estrategias para que la microempresa salga adelante encaminada siempre al mejoramiento continuo. Este nivel está integrado por el Administrador.

6.5.3 NIVEL AUXILIAR

El nivel auxiliar está integrado por la unidad de Contabilidad, que realizará las funciones de apoyo necesarias para el cumplimiento de las actividades de la microempresa. Este nivel está integrado por la auxiliar contable.

6.5.4 NIVEL OPERATIVO

Su propósito es de cumplir eficientemente las órdenes de sus superiores manteniendo sus respectivas funciones a realizar en la empresa. A este nivel le compete realizar las tareas operacionales de manera eficaz y eficiente;

debe disponer de una guía normativa de sus actividades, basada en planes operativos, en los que se establezcan las metas a alcanzar. Este nivel lo conforman los especialistas en jardines y los ayudantes de jardinería.

GRÁFICO Nº 6.2
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE “TOP GARDEN”



ELABORACIÓN: La Autora

6.5. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS Y FUNCIONES

A continuación se describe las funciones, el perfil y los requerimientos para los ocupantes de los cargos existentes dentro de la microempresa, con la finalidad de llevar a cabo la consecución de los objetivos y metas.

6.5.1. PROPIETARIOS

Los propietarios de la sociedad de hecho, constituyen la máxima autoridad y el único centro de toma de decisiones para cualquier nivel organizacional, tiene la autoridad sobre todo el personal y lo ejerce en forma directa. Tienen una gran responsabilidad frente a terceros por las obligaciones adquiridas (Ver anexo C), se reunirán con la frecuencia que crean conveniente con el fin de conocer y resolver temas referentes a la marcha del negocio, los estados financieros y distribución de utilidades.

6.5.2. ADMINISTRADOR

La naturaleza del administrador cumple con un requisito dentro del marco de la sociedad, el de lograr un bienestar colectivo, por ello se debe tener especial cuidado en el manejo que se le da a esta ciencia. El Administrador es quien se encarga de velar por el buen funcionamiento de todas las actividades a través de una correcta administración. En coordinación con los propietarios deberán planificar, organizar, dirigir y controlar el curso operacional de la microempresa; este es un puesto de alta confianza; debido a que sus funciones son básicamente de apoyo a la dirección de la microempresa.

6.5.2.1. Funciones

- Realizar la planificación, organización, coordinación y control, de los procesos administrativos.
- Realizar un constante seguimiento de operaciones para tomar decisiones.
- Delegar funciones a los empleados.
- Promover cursos de capacitación para los trabajadores.
- Evaluar el desempeño del personal de la empresa.
- Crear políticas para un mejor control interno de la microempresa.
- Velar por el cumplimiento de los objetivos planteados en la microempresa.

6.5.2.2. Perfil

- Transparencia, responsabilidad, honradez y disciplina en sus actividades.
- Ser responsable en todas las funciones encomendadas.
- Capacidad de liderazgo
- Capacidad de comunicación
- Capacidad de trabajo
- Creativo e innovador en sus labores y actividades.
- Trabajo en equipo.
- Agilidad e imparcialidad en la toma de decisiones.

6.5.2.3. Requerimientos

- Título en Ingeniería Comercial, Administración de Empresas.
- Experiencia en actividades comerciales.
- Experiencia en trato al personal y atención al cliente.
- Tener deseos de superación personal.
- Disponibilidad de tiempo completo.

6.5.3. AUXILIAR CONTABLE

El auxiliar contable es una persona capacitada para cumplir un rol técnico dentro del departamento contable de la microempresa. Su tarea fundamental consiste en llevar los libros principales y auxiliares de la misma. Dada la naturaleza del puesto que ocupa, debe controlar y estar al tanto de los detalles que correspondan al ámbito de su competencia. Estará a cargo de la ejecución de labores de registro, control de datos y análisis en el área contable que requieren la aplicación de principios técnicos de contabilidad. Este es un puesto que demanda alta confianza, brindará apoyo a la dirección de la empresa, colaborará en la coordinación entre la dirección y todo el personal. También estará encargado del registro y control contable, por lo que es necesario un alto nivel de responsabilidad, experiencia y de una excelente formación académica.

6.5.3.1. Funciones

- Atención al público
- Apoyar a la gerencia y a la dirección.
- Elaborar y registrar documentos.
- Estar al día en lo referente a tributación
- Actualizarse en conocimientos tributarios y asuntos afines al cargo.
- Elaborar y poner en conocimiento del directorio y la gerencia los estados financieros.
- Compartir y distribuir información autorizada entre los miembros de la organización.
- Coordinación con proveedores.
- Coordinación con los clientes.
- Mantener actualizados los archivos de la microempresa.
- Demás actividades relacionadas al cargo.

6.5.3.2. Perfil

- Responsable en las funciones encomendadas.
- Disponibilidad para trabajar bajo presión.
- Capacidad para trabajar en grupo.
- Seguridad y firmeza.
- Ética moral y profesional.
- Excelente atención al cliente.

6.5.3.3. Requerimientos

- Título en Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, CPA
- Conocimientos básicos en el área contable (facturación, notas de débito-crédito, retenciones, etc.)
- Sólidos conocimientos de tributación
- Poseer conocimientos en la elaboración, recepción de documentos
- Manejar paquetes utilitarios de office e internet
- Experiencia en trato al personal y atención al cliente
- Certificado de honorabilidad
- Tener deseos de superación personal
- Disponibilidad de tiempo completo

6.5.4. ESPECIALISTAS EN JARDINERÍA

La jardinería es una materia amplia basada principalmente en técnicas e ideas, pero la paciencia, el entusiasmo y el amor en la realización del trabajo es básicamente la naturaleza de este oficio. El Especialistas en Jardinería tiene a su cargo el Diseño y Mantenimiento de Jardines, también será el responsable de un adecuado cuidado y abastecimiento de materia prima, se encargará del mantenimiento de la maquinaria y herramienta

utilizada, coordinará su traslado a la hora de prestar el servicio conjuntamente con el área administrativa. De igual manera estará a cargo de los ayudantes de Jardinería.

6.5.4.1. Funciones

- Diseñar los planos respectivos para el diseño del jardín
- Realizar el diseño de jardines
- Realizar Mantenimientos de jardines
- Manejo eficiente de bodegas.
- Mantenimiento de maquinaria y herramientas
- Llevar control y custodio de inventario de materia prima e insumos.
- Reportar a gerencia y a producción la disponibilidad, consumo y estado de herramientas, maquinaria e insumos necesarios.

6.5.4.2. Perfil

El encargado del puesto deberá manejar a la perfección lo siguiente:

- Análisis del clima y los microclimas de la parcela: luz y sombras, diferencias de relieve, vientos dominantes, árboles grandes, orientación (norte, sur, este y oeste), Análisis de suelo, Medición de terrenos, Realización del planos o croquis.
- Recorte de césped, filos y podas a arbustos o arboles y tratamiento superficial del jardín, limpieza y retirado de hojas secas y desechos.
- Saber de otras labores ligadas a procesos naturales.
- Tener conocimiento de Insectos dañinos y como contrarrestarlos.
- Tener conocimiento de las especies vegetales existentes, sistema de riego y sus métodos, accesorios de jardinería.

- Responsable en las tareas asignadas.
- Manejo operativo de bodega.
- Custodia de inventarios.
- Reportar e informar novedades y variaciones de inventarios.

6.5.4.3. Requerimientos

- Experiencia mínima 6 años en trabajos similares.
- Disponibilidad de tiempo completo.

6.5.5. AYUDANTE DE JARDINERÍA

El Ayudante de Jardinería tiene a su cargo prestar asistencia al Especialistas encargado de cada labor ya sea de Diseño o Mantenimiento de Jardines. También se encargará del mantenimiento de la maquinaria y herramienta utilizada, coordinará su traslado a la hora de prestar el servicio conjuntamente con el Supervisor encargado.

6.5.5.1. Funciones

- Realizar tareas asignadas tanto para el diseño como para el mantenimiento de jardines.
- Manejo eficiente de bodegas.
- Mantenimiento de maquinaria y herramientas
- Llevar control de inventario de materia prima e insumos.
- Reportar al especialista en jardinería la disponibilidad, consumo y estado de herramientas, maquinaria e insumos necesarios.
- Demás actividades relacionadas al cargo.

6.5.5.2. Perfil

- Tener conocimientos de Recorte de césped, filos y podas a arbustos o arboles y tratamiento superficial del jardín, limpieza y retirado de hojas secas y desechos.
- Tener conocimiento de las especies vegetales existentes
- Responsable en las tareas asignadas.
- Cumplir con la agenda de trabajo.
- Capacidad para trabajar en equipo.
- Compromiso con los objetivos de la microempresa.
- Ser creativo y servicial.

6.5.5.3. Requerimientos

- Experiencia en trabajos similares mínimo 4 años
- Experiencia en el manejo y mantenimiento de máquinas y herramientas.
- Disponibilidad del tiempo establecido por la microempresa.

CAPÍTULO VII

7. ANÁLISIS DE IMPACTOS DEL PROYECTO

La puesta en marcha de un proyecto cualquiera que sea la característica que este tenga, generará reacciones o impactos por parte del medio, reacciones que se desatan como consecuencia de los cambios que éste involucre, y que pueden presentarse en el momento de la implantación o durante el desarrollo del proyecto los impactos que se analizarán son: impacto socioeconómico, educativo, empresarial, ambiental y ecológico.

Con la finalidad de efectuar un análisis cuantitativo y cualitativo se ha realizado una Matriz de Valoración, En la matriz se señala una valoración de -5 a 3, que se califica de acuerdo a los siguientes criterios:

CUADRO Nº 7.1
CRITERIOS

PUNTAJE	SIGNIFICADO
-3	Negativo en el nivel Alto
-2	Negativo en el nivel Medio
-1	Negativo en el nivel Muy Bajo
0	Indiferente
1	Positivo en el nivel Bajo
2	Positivo en el nivel Medio
3	Positivo en el nivel alto

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

Para conocer el grado de impacto se emplea la siguiente ecuación:

$$\frac{\Sigma}{\text{Indicador}} = \text{Grado de impacto}$$

7.1.IMPACTO SOCIECONÓMICO

El impacto socioeconómico se enfoca a las personas que habitan en el sector en el cual se realizó la investigación, debido a que la microempresa aportará con la generación de fuentes de trabajo y ayudará a mejorar la economía de la ciudad, estos efectos están relacionados con el mejoramiento de las condiciones de vida de la población y el aumento en sus niveles de ingresos.

CUADRO Nº 7.2
IMPACTO SOCIO ECONÓMICO

ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
Generación de Empleo					X		
Estabilidad Laboral							X
Calidad de vida							X
Disminución de problemas sociales					X		
TOTAL	8/4 = 2.00 Impacto Positivo Nivel Medio						

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

7.1.1. Análisis.

De acuerdo a la matriz podemos determinar que el nivel de impacto económico es de 2; esto significa que tiene un nivel medio positivo, debido a que con la implementación del proyecto se ofrecerá 6 puestos de trabajo

contribuyendo con mejoramiento de la economía de las familias de los ocupantes de estas plazas, optimizando de esta manera la estabilidad laboral y familiar y por ende habrá desarrollo personal y empresarial, tanto socios como clientes podrán tener mayor seguridad a la hora de invertir su capital mejorando de esta manera la liquidez de la organización, cumpliendo así con obligaciones contraídas y brindando un servicio de calidad.

7.2. IMPACTO EDUCATIVO

El impacto educativo, dentro de la ejecución del proyecto, se enfocaría en el proceso continuo de enseñanza y aprendizaje sobre diversos aspectos importantes tanto en la parte administrativa como en la jardinería, de tal manera que lo aprendido se aplique en los procesos realizados, para que de esta manera se pueda mejorar el desempeño en las distintas áreas de la microempresa estableciendo así un ambiente confiable de trabajo y una buena utilización de los recursos disponibles.

CUADRO N° 7.3
IMPACTO EDUCATIVO

ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
Capacitación permanente							X
Aplicación de Conocimientos							X
Acceso a realizar pasantías					X		
TOTAL	$7/3 = 2.33 \approx 2$ Impacto Positivo Nivel Medio						

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

7.2.1. Análisis

De acuerdo a la matriz podemos determinar que el nivel de impacto educativo es de 2; esto significa que tiene un nivel medio positivo. Con la implementación de la microempresa la dirección se enfocará en procesos de capacitación constantes que permitan mejorar el control dentro y fuera de la organización se enfocará también en crear un buen ambiente de trabajo colaborando así con el desarrollo empresarial y elevando estándares de rendimiento de cada empleado logrando así que la microempresa brinde un servicio de la más alta calidad para de esta manera contribuir con el cumplimiento de objetivos y metas planificadas.

Para el caso de estudiantes que realicen estudios secundarios o superiores sean estos en el área contable administrativa, o para el área de la jardinería, podrán realizar las prácticas pre-profesionales o profesionales dentro de la microempresa, misma que tendrá siempre la predisposición para este tipo de actividades.

7.3.IMPACTO EMPRESARIAL

El impacto empresarial se dará por la creación de la nueva microempresa cuyo objeto es prestación del servicio de diseño y mantenimiento de jardines, compitiendo en el mercado local con la oferta ya existente pero mejorando constantemente para el desarrollo y competitividad.

CUADRO N° 7.4
IMPACTO EMPRESARIAL

ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
Entorno económico							X
Competitividad							X
Liderazgo							X
Asignación Optima de Recursos							X
TOTAL	12/4 = 3 ≈ 3 Impacto Positivo Nivel alto						

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

7.3.1. Análisis

De acuerdo a la matriz podemos determinar que el nivel de impacto empresarial es de 3; esto significa que tiene un nivel alto positivo. En el ambiente empresarial es un punto fundamental ya que de este depende el desenvolvimiento de la microempresa. Se debe tomar en cuenta ciertos factores que promuevan a la organización como son: la creatividad, la competitividad, el liderazgo, el ser visionarios; si son bien aplicados se obtendrá como resultado la satisfacción total tanto de los clientes como de sus funcionarios.

7.4.IMPACTO AMBIENTAL

El impacto ambiental es un punto primordial para la creación de la microempresa, tomando en cuenta que la naturaleza es sabia, las flores y plantas con las que decoramos nuestras casas no están sólo para hacerlas más bellas, los beneficios que reportan estos seres vivos son indispensables para nuestra salud, nuestro estado de ánimo y, en general, para mantener una calidad de vida de una forma sencilla y natural.

CUADRO N° 7.5
IMPACTO AMBIENTAL

ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
Manejo de Desechos						X	
Reciclado de Basura y Cartón						X	
Reforestación							X
Contaminación Visual							X
Contaminación ambiental							X
TOTAL	$13/5 = 2,6 \approx 3$ Impacto Positivo Nivel alto						

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

7.4.1. Análisis

De acuerdo a la matriz podemos determinar que el nivel de impacto ambiental es de 2.6; esto significa que tiene un nivel alto positivo. Cuando hablamos del medio ambiente nos referimos a todos los elementos que nos rodean.

Cuidar el medio ambiente es imprescindible para vivir; cabe recalcar que las principales causas de destrucción del medio ambiente son la contaminación, la sobreexplotación de los recursos (suelo, caza o pesca), la destrucción del hábitat pero sobre todo la deforestación ya que en la actualidad las personas optan por la tala de árboles y plantas sin percatarse que las plantas son seres vivos que contribuyen para nuestro bienestar.

El impacto ecológico produce una determinada acción humana sobre el ambiente en sus distintos aspectos de los diferentes eventos naturales que se prestan, este proyecto no ocasionará perjuicio alguno al ambiente, porque se ejecutará de acuerdo al Reglamento del Registro Sanitario, a las normas legales del Código de Salud, por medio de una planificación previa, al mismo tiempo se instruirá al personal sobre el correcto manejo de los productos químicos y desechos contaminantes y no contaminantes.

7.5.IMPACTO GENERAL

El impacto general es la reunión de todos los impactos anteriormente explicados en la que se presentan todos los aspectos preponderantes del proyecto.

CUADRO N° 7.6
IMPACTO GENERAL

ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
Socio económico						X	
Educativo						X	
Empresarial							X
Ambiental							X
TOTAL	10/4 =2.5 ≈3 Impacto Positivo Nivel Alto						

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

7.5.1. Análisis

Se concluye que el proyecto presenta impactos positivos a nivel alto dado que con su creación se logrará mejorar la calidad de vida de los habitantes de la ciudad de Ibarra, contribuirá al desarrollo socioeconómico de la ciudad ya que se crearán nuevas fuentes de empleo y se favorecerá directamente al cuidado y preservación del medio ambiente; encaminados siempre al cumplimiento de objetivos y metas planificadas por la gerencia, beneficiando directamente tanto a la comunidad como a los funcionarios de esta microempresa.

Con este análisis el proyecto tiene un impacto positivo de nivel alto, por lo que se puede decir que se lo condiciona como viable para su ejecución y puesta en marcha.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Después de haber formulado el PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE JARDINES EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA, se puede manifestar que se han alcanzado todos los objetivos propuestos, logros investigativos que son sintetizados en las siguientes conclusiones y recomendaciones:

CONCLUSIONES:

- El diagnóstico técnico-situacional contribuyó en la búsqueda de información sobre las condiciones sociales, económicas, de mercado y la oportunidad de inversión. Se pudo concluir que existe una gran demanda en los servicios de diseño y mantenimiento de jardines por parte de las familias ubicadas en el casco urbano de la ciudad de Ibarra, debido a que no existe una organización que garantice la entera satisfacción del cliente.
- Las bases teórico-científicas ampliaron la descripción del problema, integraron la teoría con la investigación y sus relaciones mutuas, respetado las citas bibliográficas de conceptos y opiniones científicas; de tal forma que, permitieron sustentar en forma científica todas las fases del diseño del Proyecto de Factibilidad.

- En el estudio de mercado se pudo determinar la cuantía de la oferta y la demanda, se determinó la plaza y los precios, se efectuó las proyecciones para la vida útil del proyecto, tomando como base el comportamiento de las variables presentes en el mercado previo el análisis de la competencia y los posibles canales de comercialización. Se comprobó que es viable la creación de una microempresa de servicios de diseño y mantenimiento de jardines debido a la escasa oferta existente dentro de la ciudad de Ibarra.
- En el estudio técnico se llegó a determinar la función óptima de la microempresa, las condiciones de tamaño y localización ideal, ingeniería del proceso, costos y gastos implícitos durante la vida útil del proyecto. De igual manera se pudo establecer “TOP GARDEN”, es una microempresa que contará con el 46% de la inversión requerida, y solicitará un financiamiento del 54% restante para obtener el capital de arranque necesario para su correcto funcionamiento. También se estableció que es una empresa pequeña, que requiere solamente de 6 personas para su normal funcionamiento.
- A través del estudio financiero se analizaron cifras consolidadas en estados financieros, los cuales sirven para medir la rentabilidad del proyecto, obteniéndose un VAN de 102707.70, lo que significa que el proyecto genera esta rentabilidad adicional sobre la tasa del 12,60%; una TIR de 37.09% mayor que la tasa del costo de oportunidad; un Costo/beneficio de 3.31 es decir que por cada dólar invertido se obtiene un superávit de \$2,31 centavos. Se pudo verificar también que la inversión se recupera en 3 años con 2 meses, considerado como un tiempo aceptable en lo que lleva la vida del proyecto. En general, los índices de evaluación financiera son favorables y atractivos para

crecer y mantenerse en el mercado, por lo que se puede concluir que el proyecto es viable.

- La estructura organizacional para la conformación de la microempresa será de carácter vertical y estará formada por un conjunto de cargos funcionales y jerárquicos a través de la división del trabajo por áreas. Se determinó también que estará conformada por personal administrativo y operativo encaminados al siempre al cumplimiento de la misión y visión proactiva de mejoramiento empresarial.
- En cuanto al estudio de impactos se analizo detenidamente los impactos: socioeconómicos, educativos, empresariales, ambientales y ecológicos. Se determinó que el proyecto tendrá en general un impacto alto positivo, por lo que la expectativa de implantar la nueva unidad productiva es viable.

RECOMENDACIONES:

El desarrollo del proyecto permitió analizar cuidadosamente cada uno de los capítulos, denotando por ello información valiosa que debe ser tomada en consideración para invertir, ya que el respaldo de las estimaciones financieras permite notar que el proyecto es rentable; por lo que, se recomienda tomar en cuenta los siguientes ítems para un correcto desarrollo del proyecto.

- Se recomienda visualizar el comportamiento del mercado continuamente para poder determinar y evaluar datos actuales de tal forma que permita determinar aspectos relevantes para el mejoramiento continuo de la organización, para de esta manera alcanzar los resultados esperados por los directivos.
- Se debe poner mucho énfasis en la búsqueda adecuada y actualizada de información teórico-científica de diferentes fuentes sobre la actividad de la empresa y su entorno para el correcto desarrollo sostenible del proyecto.
- Hacer investigaciones de mercado periódicas, tomando en cuenta que es una herramienta y estrategia trascendental para adecuar permanentemente los servicios al mercado y exigencias de los consumidores, conocer el comportamiento actual y futuro de variables como oferta, demanda, precios, competencia y canales de comercialización.
- Para una mejor consolidación y ampliación en el mercado se cree conveniente exista cierto apoyo por parte del Estado para el sector micro empresarial, para que exista el necesario sustento financiero que permita tener los suficientes recursos de capital para invertir en el mejoramiento empresarial.

- Debido a que las condiciones futuras son inciertas y pueden variar, se cree conveniente implantar el proyecto en el corto plazo ya que es viable dada la factibilidad en los evaluadores financieros.
- La aplicación de una estructura organizacional permite trabajar con altos niveles de eficiencia y eficacia lo que influirá a futuro de un alto porcentaje de utilidades.
- Para el análisis de impactos es recomendable reforzar y ampliar los efectos positivos que tendría el proyecto, al igual que se considera al máximo contrarrestar los impactos negativos que podrían producir efectos nocivos para el medio ambiente.

Por tales razones, las perspectivas de desarrollo para el presente proyecto son buenas, quedando las posibilidades futuras de expansión de operaciones de la planta a otros segmentos del mercado local, cantonal y provincial.

BIBLIOGRAFÍA

ARBOLEDA, Germán. Proyectos Evaluación y Control 2005

BACA, Gabriel. Evaluación de Proyectos; 2010; Sexta Edición.

BATEMAN, Tomás. Administración una Ventaja Competitiva. Cuarta Edición.
Mc Gran Hill México 2009

BENJAMÍN, Franklin. Organización de Empresas. Editorial Interamericana,
México 2004.

BERNAL, César. Metodología de la Investigación. 2006.

BRAVO, Mercedes. Contabilidad General; 2009.

Coordinación de Investigación UTN. Guía para el Diseño del Plan de Trabajo de Grado. Universidad Técnica del Norte, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas 2005.

ESTUPIÑÁN, Rodrigo. Administración y Gestión de Riesgos-Estados Financieros. Editorial Ecoe 2006

JÁCOME, Walter. Bases teóricas y prácticas para el diseño y evaluación de proyectos productivos y de inversión. Editorial universitaria; Ibarra 2005.

KOONTZ, Harold. Administración una Perspectiva Global y Empresarial. Decima Tercera Edición. Gran Hill México. 2008

LEIVA, Francisco. Nociones de Metodología de Investigación Científica. 2006.

MONTEROS, Edgar. Manual de Gestión Microempresarial. Editorial Universitaria. Ecuador. 2005

NITSCHKE, Gunter. Jardín Japonés. KÖLN TASCHEN BENEDIKT. ISBN. 2007.

SÁNCHEZ, Cristian. Floricultura (siembra-cultivo-especies) ediciones RIPALME E.I.R.L Lima-Perú 2005.

SEGURA MUNGUÍA, Santiago. Los jardines en la antigüedad. Edición, Javier Torres Ripa. Bilbao 2005.

VARELA, Rodrigo. Evaluación económica de proyectos de inversión; 2010.

VELARDE, Fernando. Manual técnico de jardinería 1era edición Madrid-Barcelona ediciones MUNDI-PRENSA. 2008

ZAPATA, PEDRO. Contabilidad General. 2011

LINCOGRAFÍA

www.wikipedia.org
www.ibarra.gob.ec
www.ecuadorencifras.com.ec
www.monografias.com
www.inec.gov.ec
www.google.com
www.natureduca.com/jardin
www.articulos.infojardin.com
www.bce.gov.ec
www.sri.gov.ec
www.iess.gov.ec

A

N

E

X

O

S

ANEXO A

MODELO DE ENCUESTA PARA FAMILIAS PARA DETERMINAR LA DEMANDA EXISTENTE



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ENCUESTA A FAMILIAS DE LA CIUDAD DE IBARRA

La presente encuesta tiene por objetivo conocer el nivel de factibilidad para la creación de una Microempresa de Servicios de Diseño y Mantenimiento de Jardines en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura”.

Marque con una X según corresponda

1) ¿Posee un jardín o espacio verde en su domicilio?

SI () NO ()

2) ¿Ha necesitado en algún momento de un profesional para su jardín?

SI () NO ()

3) ¿Realiza mantenimiento frecuentemente en su jardín?

SIEMPRE ()
CASI SIEMPRE ()
NUNCA ()

4) ¿Actualmente cuenta con una persona especializada para el mantenimiento respectivo?

SI () NO ()

5) ¿Conoce alguna empresa que brinde servicios de este tipo?

SI () NO ()

6) ¿El costo del servicio q paga Ud. es?

Alto () Accesible () Bajo ()

7) ¿Le gustaría que exista una empresa que le preste este tipo de servicio en la Ciudad de Ibarra?

SI () NO ()

8) ¿Estaría dispuesto a contratar el servicio de jardinería que ofrece nuestra microempresa?

SI () NO ()

Porque.....

A. DATOS TÉCNICOS:

Nombre:..... Cargo:

Tiempo de servicio..... profesión:

Dirección :

B. OBSERVACIONES:

.....

ENCUESTADOR(A): FECHA:

ANEXO B

MODELO DE ENCUESTA PARA OFERTANTES DEL SERVICIO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

PROYECTO:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS DE DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE JARDINES EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”

ENCUESTA A OFERTANTES DEL SERVICIO

C. CUESTIONARIO:

1. Cuáles son las principales razones por las que Usted está dedicado a la actividad de diseño y mantenimiento de jardines para la ciudad de Ibarra?

- Por formación profesional y experiencia
 - Por afición o gusto
 - Por negocio
 - Otro
- Cuál?

2. Qué tipo de servicio de jardinería ofrece Usted?

- Diseño
 - Mantenimiento
 - Las dos anteriores
 - Otra
- Cuál?

3. Bajo qué modalidad oferta sus servicios?

- Mediana empresa
- Pequeña empresa
- Negocio familiar
- Comisión-delegación de Empresa o Almacén

4. Desde hace qué tiempo se dedica a esta actividad?

.....

5. Según su experiencia, Ibarra es una buena plaza para esta actividad?

Si

No

Por qué?

6. Con qué frecuencia, precio y número de jardines realiza diseños y mantenimiento?

ACTIVIDAD	VALOR UNITARIO PROMEDIO	Nº CADA MES	Nº CADA SEIS MESES	Nº CADA AÑO
DISEÑO DE JARDÍN				
MANTENIMINETO DE JARDÍN				

7. Nos puede decir cuántos clientes actualmente tiene usted?

ACTIVIDAD	Nº CLIENTES ESPORÁDICOS	Nº CLIENTES PERMANENTES	Nº POSIBLES NUEVOS CLIENTES	TOTAL
DISEÑO DE JARDINES				
MANTENIMINETO DE JARDINES				

A. DATOS TÉCNICOS:

Nombre:..... Cargo:

Tiempo de servicio..... profesión:

Dirección :

B. OBSERVACIONES:

.....

ENCUESTADOR(A): FECHA:

ANEXO C

BASE LEGAL DE UNA SOCIEDAD DE HECHO

La sociedad de hecho no se constituye por escritura pública, se constituye por medio de un contrato meramente consensual sin solemnidad alguna.

El registro mercantil es obligatorio y se debe realizar dentro del mes siguiente a la constitución o permiso de funcionamiento de la misma.

Integrada por 2 o más socios.

Los socios tienen responsabilidades ilimitadas y solidarias por las operaciones sociales.

Se puede conformar por nombres o apellidos sin ninguna sigla en particular.

CÓDIGO DE COMERCIO MANIFIESTA:

Art. 498.- La sociedad comercial será de hecho cuando no se constituya por escritura pública. Su existencia podrá demostrarse por cualquiera de los medios probatorios reconocidos en la ley

CONC. Art. 175, Código de Procedimiento Civil.

Art. 499.- La sociedad de hecho no es persona jurídica. Por consiguiente, los derechos que se adquieran y las obligaciones que se contraigan para la empresa social se entenderán adquiridos o contraídos a favor o a cargo de todos los socios de hecho.

Las estipulaciones acordadas por los asociados producirán efectos entre ellos.

Art. 500.- Las sociedades comerciales constituidas por escritura pública, y que requiriendo permiso de funcionamiento actuaren sin él, serán irregulares. En cuanto a la responsabilidad de los asociados se asimilarán a las sociedades de hecho. La Superintendencia respectiva ordenará de oficio o a petición de interesado, la disolución y liquidación de estas sociedades.

Art. 501.- En la sociedad de hecho todos y cada uno de los asociados responderá solidaria e ilimitadamente por las operaciones celebradas. Las estipulaciones tendientes a limitar esta responsabilidad se tendrán por no escritas. Los terceros podrán hacer valer sus derechos y cumplir sus obligaciones a cargo o en favor de todos los asociados de hecho o de cualquiera de ellos.

Art. 502.- La declaración judicial de nulidad de la sociedad no afectará los derechos de terceros de buena fe que hayan contratado con ella.

Ningún tercero podrá alegar como acción o como excepción que la sociedad es de hecho para exonerarse del cumplimiento de sus obligaciones. Tampoco podrá invocar la nulidad del acto constitutivo ni de sus reformas.

Art. 503.- La administración de la empresa social se hará como acuerden válidamente los asociados, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 501 respecto de terceros.

Art. 504.- Los bienes destinados al desarrollo del objeto social estarán especialmente afectos al pago de las obligaciones contraídas en interés de la sociedad de hecho, sin perjuicio de los créditos que gocen de privilegio o prelación especial para su pago. En consecuencia, sobre tales bienes serán preferidos los acreedores sociales a los demás acreedores comunes de los asociados.

Art. 505.- Cada uno de los asociados podrá pedir en cualquier tiempo que se haga la liquidación de la sociedad de hecho y que se liquide y pague su participación en ella y los demás asociados estarán obligados a proceder a dicha liquidación.

Art. 506.- La liquidación de la sociedad de hecho podrá hacerse por todos los asociados, dando aplicación en lo pertinente a los principios del Capítulo IX, Título I de este Libro. Asimismo podrán nombrar liquidador, y en tal caso, se presumirá que es mandatario de todos y cada uno de ellos, con facultades de representación.