



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR
- LOJA**

**FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS**

CARRERA DE ECONOMÍA

**TESIS DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
ECONOMISTA**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DE JARDINERÍA PARA EL DISEÑO Y
MANTENIMIENTO DE FINCAS EN LA PARROQUIA DE
VILCABAMBA DEL CANTÓN LOJA”**

JHON ALBERTO CUEVA LUDEÑA

DIRECTORA:

MGS. DOLORES MARIA ROJAS TOLEDO

ABRIL 2015

LOJA - ECUADOR

CERTIFICACIÓN

Yo, Jhon Alberto Cueva Ludeña, declaro bajo juramento, que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado académico o título profesional y que se ha consultado la bibliografía necesaria para su elaboración.

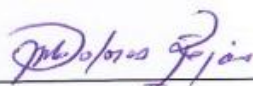
Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, sin restricción especial o de ningún género.



Firma del Estudiante

Jhon Alberto Cueva Ludeña

Yo, Ingeniera Dolores Rojas Toledo, certifico que conozco al autor del presente trabajo siendo él el responsable exclusivo tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.



Firma del Director de Tesis

DEDICATORIA

Mi dedicatoria principalmente a Dios quien ha sido mi inspiración y guía. También va dedicado a mi abuelito Alberto, a mis padres y hermana, quienes me han acompañado en el transcurso de mi vida, me han dado las fuerzas para seguir adelante y han sido mi motivación constante para trabajar con firmeza y responsabilidad.

Jhon Cueva Ludeña

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento principalmente a Dios por ser mi fortaleza y guiarme en todo momento. También a mi abuelito Alberto, mis padres y hermana; ya que gracias a su amor, paciencia, apoyo incondicional y diarias enseñanzas me han permitido culminar con la presente tesis y de manera especial a la Ingeniera Dolores Rojas, por su guía y orientación en la elaboración de la presente tesis. Mi agradecimiento a la Universidad Internacional del Ecuador sede Loja, a la carrera de Economía, por su compromiso y apoyo incondicional en el desarrollo y dirección del presente trabajo de investigación.

Jhon Cueva Ludeña

RESUMEN

El presente proyecto tuvo como objetivo realizar el estudio de factibilidad para la instalación de una microempresa que ofrece el servicio de diseño y mantenimiento de jardinería en las fincas existentes en la parroquia Vilcabamba. El proyecto contiene un amplio estudio de mercado del cual se obtienen estadísticas, cifras, flujos y proyecciones que permiten observar cómo la creación de una empresa de este tipo puede influir positivamente en la economía local. Se tomaron en cuenta aspectos administrativos, técnicos, legales y organizacionales necesarios para la constitución de una empresa de esta naturaleza donde se pretende emplear mano de obra local, generando de esta manera empleo local para los habitantes de la parroquia. Finalmente se presenta un análisis financiero y el flujo de caja que permiten determinar índices de rentabilidad del proyecto, demostrando así la amplia factibilidad de implantar este proyecto, además se demuestra el financiamiento que se pretende obtener para la implementación del mismo.

Palabras clave: Servicios de diseño, mantenimiento de jardines, rentabilidad.

ABSTRACT

This project aimed to carry out a feasibility study for the installation of a small business that provides design services and landscaping maintenance on existing farms in the parish Vilcabamba. The project contains a comprehensive market study which statistics, figures, flows and projections for observing how the creation of a company of this type can positively influence the local economy are obtained. Administrative, technical, legal and organizational aspects necessary for the constitution of a company of this nature which aims to employ local labor, thus generating local employment for the people of the parish were taken into account. Finally a financial analysis and cash flow for determining rates of return of the project, demonstrating the feasibility of implementing this comprehensive project also financing to be obtained for its implementation is demonstrated occurs.

Keywords: design services, garden maintenance, profitability.

ÍNDICE O TABLA DE CONTENIDO

CERTIFICACIÓN	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
ÍNDICE O TABLA DE CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS	xv
ÍNDICE DE ANEXOS	xvi
INTRODUCCIÓN	17
CAPÍTULO I	21
1 MARCO REFERENCIAL	21
1.1 Marco teórico	21
1.1.1 Diseño y Mantenimiento de Jardines o Fincas.....	21
1.1.2 Finca	24
1.1.3 Estudio de Factibilidad.....	26
1.1.4 Teoría de la oferta y la demanda.	27
1.1.5 La teoría de las cinco fuerzas de Porter.	28
1.1.6 Teoría de la factibilidad.....	30
1.2 Marco conceptual.....	31
CAPÍTULO II	34
2. ANÁLISIS DEL MEDIO (CONTEXTO)	34
2.1. Objetivos	34
2.2. Análisis del Medio	34
2.2.1. Diagnóstico del nivel internacional.....	34
2.2.2. Diagnóstico del nivel nacional.....	35
2.2.3. Diagnóstico del nivel regional	36
2.2.4. Diagnóstico del nivel local.....	37
2.3. El Concepto del Negocio.....	39

2.3.1. Definición del servicio que realizará la empresa.....	40
CAPÍTULO III	42
3. INVESTIGACIÓN DE MERCADO	42
3.1 Análisis de los principales actores en el mercado del negocio propuesto	42
3.1.1 Proveedores	42
3.1.2 Competidores	44
3.1.2 Distribuidores.....	44
3.2 Los usuarios: Criterios de segmentación del consumidor, perfil y características.....	45
3.3 Diseño Muestral.....	46
3.3.1. Cálculo de la muestra	47
3.4 Análisis de Resultados de la Encuesta	48
3.4 Análisis cualitativo respecto de la aceptación del servicio	60
3.5 Análisis cuantitativo. Proyección estimada de la demanda.....	60
3.5.1 Demanda Potencial.....	62
3.5.2 Demanda Real.....	62
3.5.3 Demanda Efectiva.....	63
3.5.4 Proyección de la Demanda Futura.....	63
3.6 Análisis de la Oferta	66
3.6 Balance entre Oferta y Demanda.....	67
CAPITULO IV	68
4. PLAN DE MARKETING	68
4.1 Establecimiento de Objetivos	68
4.2 Criterios del Marketing Digital Aplicados al Negocio	69
4.3 Formulación de Estrategias	70
4.3.1 Estrategia de Venta	71
4.3.2 Estrategia de Precio.....	72
4.3.3 Estrategia Publicitaria	73
CAPITULO V	74
5. ESTUDIO TÉCNICO.....	74
5.1 Tamaño del Proyecto	74
5.1.1 Determinar la unidad de medida del tamaño y análisis de capacidad del negocio	74

5.1.2. Capacidad instalada	75
5.1.3. Capacidad utilizada.....	76
5.2 Localización.	78
5.2.1 Macrolocalización	79
5.2.2 Microlocalización.....	80
5.3. Ingeniería y/o Concepción Arquitectónica del Negocio	81
5.3.1 Materiales y Suministros.....	81
5.3.2. Mano de Obra	82
5.3.3. Maquinaria, Equipo y Vehículo	82
5.3.4. Herramientas menores	82
5.3.6. Equipo de Oficina:.....	83
5.3.7. Muebles y Enseres	83
5.3.8. Talento Humano	84
5.4. Descripción de la Tecnología del Negocio y su Nivel de Uso	84
5.5. Diseño del Proceso Productivo	85
5.5.1 Flujograma de procesos	86
CAPITULO VI.....	88
6. MODELO DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL	88
6.1. Diseño Organizacional. Estructura y Descripción Funcional	88
6.1.1. Misión	88
6.1.2. Visión.....	89
6.1.3. Objetivos.....	90
6.1.4. Estructura Administrativa Interna.....	90
6.1.5. Diseño de Perfiles Profesionales	94
6.2. Gerencia de Recursos. Análisis de Subsistemas: Políticas, Selección, Contratación, Capacitación, Remuneración, Evaluación de Desempeño ...	101
6.2.1. Políticas de Selección.....	101
6.2.2. Política de Contratación.....	102
6.2.3. Política de Capacitación	103
6.2.4. Política de Remuneración.....	104
6.2.5. Política Evaluación de Desempeño	106
6.3. Análisis del Marco Normativo	108
6.3.1. Constitución de la Empresa.....	108
6.3.2. Entes Reguladores	119

CAPITULO VII.....	121
7. ESTUDIO FINANCIERO.....	121
7.1. Inversiones.....	121
7.1.1. Activos Fijos.....	121
7.1.2. Activos Diferidos.....	126
7.1.3. Activos Circulantes.....	126
7.1.4. Resumen de la inversión.....	133
7.1.5. Financiamiento.....	133
7.2. Costos e Ingresos.....	134
7.2.1. Costos.....	134
7.2.2. Proyección de Costos.....	136
7.2.3. Costos Fijos y Variables.....	137
7.3. Ingresos.....	140
7.3.1. Costo Unitario de Producción.....	140
7.3.2. Precio de venta al público.....	140
7.3.3. Presupuesto de ingresos.....	141
7.4. Punto de Equilibrio.....	142
7.5. Estado de Pérdidas y Ganancias.....	144
CAPITULO VIII.....	146
8. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	146
8.1. Flujo de Caja.....	146
8.2. Valor Actual Neto.....	148
8.3. Tasa Interna de Retorno.....	149
8.4. Periodo de Recuperación de Capital.....	151
8.5. Relación Beneficio Costo (B/C).....	152
8.6. Análisis de Sensibilidad.....	153
CONCLUSIONES.....	158
RECOMENDACIONES.....	160
BIBLIOGRAFÍA.....	161
ANEXOS.....	165

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1, Distribución porcentual de los barrios de la parroquia Vilcabamba	46
Tabla 2. Estratificación de la muestra	48
Tabla 3. Tenencia de la vivienda.....	48
Tabla 4. Posesión de jardín o espacio verde en su propiedad.....	49
Tabla 5. Área aproximada de jardines o espacio verde	50
Tabla 6. Importancia de realizar servicios de mantenimiento de jardines.	51
Tabla 7. Mantenimiento en jardines y fincas.	52
Tabla 8. Disposición a adquirir el servicio de diseño y mantenimiento de ardines.	53
Tabla 9. Ayuda para mantenimiento y arreglo de jardín.....	54
Tabla 10. Frecuencia de uso de los servicios de diseño de jardines.....	56
Tabla 11. Frecuencia de uso de los servicios de mantenimiento de jardines...	57
Tabla 12. Medios de promoción	58
Tabla 13. Determinación de uso anual de servicio de diseño de jardines.....	61
Tabla 14. Frecuencia de uso de servicio de mantenimiento de jardines	61
Tabla 15. Demanda Potencial	62
Tabla 16. Demanda Actual o Real.....	63
Tabla 17. Demanda efectiva.....	63
Tabla 18. Proyección de la demanda de diseño y mantenimiento de jardines para la parroquia Vilcabamba.....	65
Tabla 19. Proyección de la Oferta con el 3,1% de Crecimiento Anual	66

Tabla 20. Demanda insatisfecha del servicio de diseño y mantenimiento de jardines en la parroquia Vilcabamba para el presente proyecto.....	67
Tabla 21. Capacidad de Producción	75
Tabla 22. Capacidad Instalada.....	75
Tabla 23. Capacidad utilizada en función a la capacidad instalada	77
Tabla 24. Porcentaje de participación en el mercado y capacidad utilizada ...	77
Tabla 25. Factores climatológicos de la parroquia Vilcabamba.....	78
Tabla 26. Matriz de variables	89
Tabla 27. Activos fijos expresados en dólares	122
Tabla 28. Valores de maquinaria y equipos expresado en dólares	122
Tabla 29. Valor de herramientas expresado en dólares	123
Tabla 30. Valor de vehículo expresado en dólares.	123
Tabla 31. Valor a invertirse en muebles y enseres expresados en dólares ..	124
Tabla 32. Valores expresados en dólares en equipos de computación	124
Tabla 33. Valores expresados en dólares en equipos de oficina	125
Tabla 34. Valor expresado en dólares en instalaciones y adecuaciones	125
Tabla 35. Activos diferidos del proyecto expresado en dólares.....	126
Tabla 36. Capital de trabajo a emplearse en el proyecto expresado en dólares	127
Tabla 37. Gastos Administrativos expresados en dólares.....	127
Tabla 38. Gastos generales administrativos expresados en dólares	128
Tabla 39. Gastos de ventas expresados en dólares	129
Tabla 40. Valores invertidos en mano de obra directa expresados en dólares	129
Tabla 41. Suministros de oficina expresada en dólares	130

Tabla 42. Detalle de materiales directos expresados en dólares	131
Tabla 43. Material de trabajo expresado en dólares	131
Tabla 44. Mantenimiento y reparación expresada en dólares	132
Tabla 45. Seguros expresados en dólares	132
Tabla 46. Inversión total del proyecto expresado en dólares	133
Tabla 47. Fuentes y usos para el proyecto	133
Tabla 48. Financiamiento	134
Tabla 49. Detalle de costos expresados en dólares	134
Tabla 50. Tabla de Amortización Gradual	135
Tabla 51. Proyección de Costos.....	137
Tabla 52. Costos fijos y variables.....	139
Tabla 53. Costo Unitario de Producción	140
Tabla 54. Determinación de precio de venta al público	141
Tabla 55. Determinación de Ingresos por ventas	141
Tabla 56. Estado de pérdidas y ganancias	145
Tabla 57. Flujo de Caja Proyectado	147
Tabla 58. Valor Agregado Neto del proyecto.....	148
Tabla 59. Tasa Interna de Retorno.....	150
Tabla 60. Período de Recuperación del Capital	151
Tabla 61. Relación Beneficio – Costo	152
Tabla 62. Análisis de sensibilidad con el incremento del 77,60% en los costos	154
Tabla 63. Análisis de sensibilidad con la disminución del 70,60% en los ingresos.....	156

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Tenencia de viviendas en parroquia Vilcabamba	49
Figura 2. Espacios verdes de la parroquia Vilcabamba.	50
Figura 3. Extensión de jardines de parroquia Vilcabamba.	51
Figura 4. Importancia del mantenimiento en jardines.....	52
Figura 5. Mantenimiento de jardines	53
Figura 6. Adquisición de servicio de diseño y mantenimiento de jardines.....	54
Figura 7. Servicios prestados por un profesional para mantenimiento y arreglo el jardín.	55
Figura 8. Frecuencia de uso de servicios de diseño de jardines	56
Figura 9. Frecuencia de uso de servicios de mantenimiento de jardines	57
Figura 10. Medios de promoción.....	58
Figura 11. Diseño de página web.....	70
Figura 12. Vista panorámica de la parroquia Vilcabamba.	79
Figura 13. Croquis de ubicación de empresa de diseño y mantenimiento de jardines.....	81
Figura 14. Flujograma de diseño de jardines	86
Figura 15. Flujograma para mantenimiento de jardines	87
Figura 16. Organigrama estructural.....	91
Figura 17. Organigrama funcional.....	92

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Diseño de la Encuesta.....	166
Anexo 2. Población según nivel de pobreza para la parroquia Vilcabamba...	168
Anexo 3. Índice de Confianza Empresarial Según el BCE (Banco Central del Ecuador).....	168
Anexo 4. Tasa de Inflación Anual en Ecuador según el BCE (Banco Central del Ecuador).....	169
Anexo 5. Autorización para la realización del estudio de factibilidad por parte del GAD parroquial de Vilcabamba.	170
Anexo 6. Autorización para el uso del estudio de factibilidad por parte del GAD parroquial de Vilcabamba.....	171

INTRODUCCIÓN

El presente estudio de factibilidad tuvo como propósito proponer un “Estudio de factibilidad para la instalación de una microempresa de jardinería para el diseño y mantenimiento de fincas en la parroquia de Vilcabamba del cantón Loja”, siendo su objetivo principal ofrecer a cada uno de los propietarios de fincas una amplia gama de servicios relacionados especialmente con el embellecimiento de su jardín, entre los que se pretende ofertar servicios de diseño de jardines y mantenimiento de los mismos a través de la siembra y mantenimiento de grama y plantas, decoraciones, poda de árboles y sistemas de riego.

La importancia de este tipo de empresa radica en que cada vez las personas tienen más presente el medio ambiente y lo ecológico. Existe un creciente número de personas interesadas por el desarrollo sostenible al buscar formas de crear conciencia ambiental y a su vez ofrecer alternativas hacia los problemas derivados principalmente por la contaminación de los recursos agua, aire y suelo a través del uso de los servicios de jardinería.

El tipo de microempresas dedicadas a jardinería que ofrezcan diseño y mantenimiento de fincas no existen en la parroquia Vilcabamba ni en el cantón Loja; sin embargo en el cantón Loja existen algunas microempresas dedicadas a la limpieza como: Master Limpieza, Multiservicios ALEN Cía. Ltda., Multiservicios Sinche Pauta y Compañía, BRITOT Compañía de Limpieza, El Príncipe, LIMPLAN, que se encuentran laborando y prestando el servicio de limpieza y mantenimiento (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2013).

Se ha podido conocer que estas microempresas son cotizadas en la ciudad de Loja por distintas entidades públicas como privadas, por lo tanto se les hace difícil poder recibir un contrato fuera de la ciudad ya que representa gastos y una pérdida de dinero. Este proyecto se justifica ya que la instauración de microempresas locales es el elemento más importante en toda la economía local por la dinamización de la economía del sector mejorando la calidad de vida de las personas, a través de la implementación de una empresa de servicios de jardinería, y otras actividades de los servicios relacionados con las mismas, donde se incluyen el diseño, construcción, mantenimiento y reconstrucción de espacios verdes, parques y jardines.

Es importante acotar que el nivel de pobreza se encuentra en todo el país especialmente en las provincias fronterizas donde se ha tenido cifras altas como un índice de pobreza que ha afectado el desarrollo de dicha provincia, en el caso de Loja, y en especial en la Parroquia de Vilcabamba se presenta un “índice de pobreza del 59,0% para el año 2014 (Ver Tabla y Anexo 1), cuyos habitantes se encuentran trabajando la tierra, desocupadas o con subempleo, por lo cual la Junta Parroquial en su ordenamiento y gestión pretende bajar este índice de pobreza, por ello como futuro economista la visión es promover microempresas para lograr disminuir el número de pobreza e incentivar a la microempresa comunitaria.

Para la implementación del presente proyecto se planteó el siguiente Objetivo General: Realizar un Estudio de factibilidad para la instalación de una microempresa de jardinería para el diseño y mantenimiento de fincas, en la parroquia de Vilcabamba del Cantón Loja. De este se derivaron los siguientes Objetivos Específicos:

- Realizar un diagnóstico situacional sobre la creación de la microempresa enfocada al diseño y mantenimiento de fincas.
- Determinar los mecanismos de comercialización para ofertar los servicios en la parroquia Vilcabamba.
- Efectuar un estudio técnico para establecer con exactitud el cálculo del tamaño del servicio a prestar, la ubicación más propicia y la ingeniería del proyecto indicando la tecnología que se va a implementar.
- Establecer un estudio administrativo para llevar a cabo las políticas empresariales.
- Elaborar un estudio financiero donde se muestra los recursos que se requieren para la instalación y puesta en marcha del proyecto.

La metodología usada en la presente investigación se fundamentó en la aplicación de métodos tanto teóricos como empíricos, entre los que se detalla:

- ✓ **Método de análisis-síntesis:** toda la información fue estudiada detalladamente para esquematizar cualquier dato obtenido.
- ✓ **Método de inducción- deducción:** se obtuvo resultados a partir de la información obtenida para tener un conocimiento amplio sobre el tema.

Además se utilizó la técnica del encuestamiento con su instrumento, el cuestionario:

- **Cuestionario:** se recolectó información mediante preguntas abiertas y cerradas que permitieron presentar datos confiables. Se la realizó a los propietarios de fincas y centros turísticos; y a personas en general, de acuerdo a la muestra obtenida.

- **Estudios explicativos:** la determinación de causas, variables, condiciones y consecuencias de fenómenos y circunstancias.

En conclusión, el presente proyecto se desarrolla en capítulos, el Capítulo I comprende el marco teórico y referencial relacionado con la implementación del proyecto de factibilidad, el Capítulo II detalla un diagnóstico a nivel internacional, nacional, regional y local. El Capítulo III puntualiza la investigación de mercado; en el Capítulo IV se especifica el plan de marketing a emplearse en la microempresa, detallando para ello las estrategias de ventas, precios y promoción. En el Capítulo V se presenta el estudio Técnico donde se analizó los diferentes factores que conlleva la creación de una empresa. El Capítulo VI detalla el modelo de gestión organizacional donde se hizo la propuesta adecuada en la que se detalla la misión, visión, objetivos y estructura administrativa interna. El Capítulo VII aborda el estudio Económico Financiero enfocado principalmente en la determinación de la inversión inicial, así como también establece la rentabilidad que tendrá la empresa. Capítulo VIII detalla los indicadores financieros que demostrarán si es factible o no la implementación del proyecto propuesto. Finalmente se presentan las Conclusiones, que permiten deducir lo encontrado en el desarrollo de la investigación; Recomendaciones, que contribuirán a la toma oportuna de decisiones en la microempresa; y Bibliografía, que detalla cada una de las fuentes de investigación, tanto de libros como de páginas web. La limitación del estudio es que abordó la toma de datos de los demandantes solo para jardinería, no así para fincas, debido al alto grado de dedicación de las tierras a la actividad agropecuaria, atendida por los dueños y arrendatarios.

CAPÍTULO I

1 MARCO REFERENCIAL

1.1 Marco teórico

1.1.1 Diseño y Mantenimiento de Jardines o Fincas

1.1.1.1 Jardinería

“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” (Gunter Nitchke, 2007).

1.1.1.2 Actividades principales de la jardinería

Se definen tres bloques como actividades principales de la jardinería: la creación de espacios verdes y restauraciones paisajísticas; la conservación de espacios verdes; las repoblaciones forestales” (Ros Orta S. , 2006).

➤ Elementos básicos de un jardín

Existen dos tipos de elementos básicos en un jardines por un lado los naturales y por otro los artificiales.

- Elementos Naturales:
 - Suelo
 - Árboles
 - Arbustos
 - Setos y Borduras
 - Plantas de temporada
 - Plantas Aromáticas
 - Plantas Bulbosas
 - Plantas Acuáticas

- Elementos Artificiales:
 - Iluminación
 - Caminos
 - Escaleras y muros
 - Mobiliarios
 - Pérgolas, arcos, cenadores y otras estructuras
 - Macetas y jardineras decorativas
 - Fuentes y estanques
 - Esculturas (Ballesta Andenaegui, 2006)

1.1.1.3 Diseño del Jardín

Se refiere a la actividad que modifica las características visibles de un área de terreno, como los elementos vivos, como la flora o la fauna, elementos naturales como accidentes geográficos, formas del terreno, con el objetivo de crear un ambiente hermoso y armónico dentro del paisaje (Diekelmann & Schuster, 2002).

- **Estilos de jardín**

“Existen algunos modelos temáticos: jardín árabe, jardín japonés, jardín mediterráneo, jardín moderno, jardín natural o silvestre, jardín rural, jardín tropical, jardín victoriano, jardín romántico o jardín inglés” (Jardineros en Acción, 2012).

- **Orientaciones de Jardín**

“Actualmente, en paisajismo más que de estilos, se habla de orientaciones. Podríamos indicar como tendencias de jardín más relevantes las siguientes: Jardín autóctono, jardín agrícola y hortícola, jardín forestal” (Ballesta Andenaegui, 2006).

1.1.1.4 Mantenimiento de Jardines

Es el desarrollo de las labores básicas de limpieza, conservación, reposición y poda para conseguir mantener los espacios verdes en buen

estado botánico y ornamental, lo que requiere de unos conocimientos técnicos y la experiencia harán posible la consecución de un mantenimiento técnicamente aceptable y económicamente viable (Ros Orta S. , 2006).

Principales operaciones e intervenciones de mantenimiento de un jardín.

- Mantenimiento del suelo.
- Fertilización y enmiendas.
- Riego.
- Poda de árboles y arbustos.
- Defensa fitosanitaria contra plagas y enfermedades.
- Defensa contra accidentes climatológicos y edafológicos (Gil-Albert , 2008).

1.1.2 Finca

Una finca es un sistema agrícola. Es un conjunto de componentes que funciona como una unidad de producción dentro del sector agrícola de una región. Como cualquier sistema, un sistema de finca tiene características de estructura y función (Hart, 1985).

1.1.2.1 Estructura

La estructura de un sistema de finca está relacionado con el número y tipo de componentes y la interacción entre estos componentes. Los componentes de

una finca son de tipo físico (por ejemplo suelo, agua, etc.), biótico (por ejemplo: poblaciones de plantas (por ejemplo: poblaciones de plantas y animales), y socio-económicos (por ejemplo la casa, implementos, insumos químicos, etc.) (Hart, 1985).

1.1.2.2. Fincas rústicas, clasificación según explotación

Dentro del mercado de fincas rústicas en venta, podríamos distinguir 5 tipologías bien diferenciadas, de las que surgen diferentes subtipologías en función de su uso más característico.

- Fincas agrícolas: destinadas al cultivo se subdividen en función de la tipología de cultivo para las que están preparadas en;
 - Fincas agrícolas de secano: tierras de labor de secano, frutales no cítricos (hueso, pepita, fruto seco), viñedos (de mesa y de transformación) y olivares (de mesa y de transformación).
 - Fincas agrícolas de regadío: tierras de labor de regadío, hortalizas al aire libre, cultivos protegidos, arroz, fresón, frutales cítricos (naranja, mandarina, limón), frutales no cítricos (hueso, pepita, fruto seco, carnosos y platanera, viñedos (de mesa y de transformación) y olivares (de mesa y de transformación).
- Fincas ganaderas: destinadas a la explotación pecuaria;
 - Fincas ganaderas secano: prados y pastizales.
 - Fincas ganaderas regadío: prados.
- Fincas forestales: destinadas a la producción y comercialización de árboles, madera, productos arbóreos y todos sus derivados.

- Fincas cinegéticas: dedicadas a su explotación como cotos de caza públicos o privados se clasifican en función de la tipología de caza permitida. Curioso
 - Fincas de caza mayor: jabalí, corzo, ciervo, venado, gamo, muflón...
 - Fincas de caza menor: conejo, codorniz, liebre, tórtolas, perdices, faisán...
- Viviendas, masías y hoteles rurales: fincas que sin ser edificables, permiten ejecutar construcciones para ciertos usos lucrativos como el hotelero (Corres, 2014).

1.1.3 Estudio de Factibilidad.

Es el conjunto de estudios de mercado, técnicos, económicos, sociales y de evaluación financiera de una inversión.

1.1.3.1 Etapas del Estudio de Factibilidad.

- **Estudio de Mercado.**

Es la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

- **Estudio Técnico.**

Presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptima de la planta, la determinación

de la localización óptima de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal.

- **Estudio económico.**

Ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.

- **Evaluación Económica.**

Con métodos de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, anota sus limitaciones de aplicación y los compara con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y muestra la aplicación práctica de ambos (Baca Urbina, 2010).

1.1.4 Teoría de la oferta y la demanda.

Ley de la demanda.- dice que: Si los demás factores permanecen constantes, cuanto más alto sea el precio de un bien, menor es la cantidad demandada; y mientras menor sea el precio de un bien, mayor es la cantidad demandada

Ley de la oferta.- dice que: Si los demás factores permanecen constantes, cuanto más alto sea el precio de un bien, mayor será la cantidad ofrecida de dicho bien; y mientras menor sea el precio de un bien, menor será la cantidad ofrecida (Parkin & Esquivel, 2006).

1.1.5 La teoría de las cinco fuerzas de Porter.

El modelo se utiliza para identificar y analizar las fuerzas que afectan a una industria. Según el modelo, las empresas deben evaluar las oportunidades y amenazas que plantean los actuales competidores, los potenciales competidores, la disponibilidad de productos sustitutos en el mercado, y el poder de negociación de sus clientes y proveedores.

La teoría de las cinco fuerzas de Porter es un modelo de análisis complejo de la competencia empresarial en un mercado. La variable dependiente, es decir la variable que será explicada, es la intensidad de la rivalidad entre las empresas. Las variables independientes, es decir las fuerzas que explican la rivalidad, se reducen a cuatro:

- Poder de negociación de los proveedores.
 - Poder de negociación de los clientes.
 - Amenaza de nuevos competidores.
 - Amenaza de productos sustitutos.
-
- Rivalidad

Los primero que tenemos que hacer para analizar la rivalidad del mercado es determinar la posición de la empresa en comparación

con sus competidores. Para ello, debemos medir la competitividad a través de cuota del mercado abarcada y la penetración en este.

En segundo lugar debemos comparar los precios de los productos, la tecnología, las innovaciones y la calidad de los productos de sus competidores.

- Amenaza de nuevos competidores

Este punto se refiere a las barreras de entrada. En el modelo de las cinco fuerzas de Porter las barreras de entrada tienen que ver con el grado de dificultad con que una nueva empresa puede entrar al mercado.

- El poder de negociación de los proveedores

En este punto tenemos que analizar las relaciones existentes con nuestros proveedores de materias primas y mano de obra. También, se debe analizar cuál sería el escenario en caso de que aumenten los precios de sus bienes o se nieguen a suministrarnos.

- El poder de negociación de los compradores

Es muy importante conocer bien a nuestros clientes y saber por ejemplo cómo reaccionan a los cambios de precios, y predecir los efectos potenciales en caso de ajustar el precio de su producto.

- La amenaza de sustitutos

Para estar al tanto de los productos sustitutos es muy importante hacer un estudio a fondo y evaluar su propensión a encontrar sustitutos para sus productos principales. No estaría demás evaluar

la calidad de los productos que pueden ser sustituidos para su producto (Web y Empresas, 2014).

1.1.6 Teoría de la factibilidad

La Teoría de la Factibilidad abarca todas aquellas cuestiones que tienen que ver con la realización esencial de un proyecto en cuanto a sus puntos básicos. Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.

La Factibilidad se refiere a que un proyecto que se tenga en mente, pueda llevarse a cabo, es decir, pueda materializarse. La factibilidad puede ser clasificada en: Operativa, Técnica y Económica.

- La Factibilidad Operativa está determinada por la disponibilidad de todos los recursos necesarios para llevar adelante un proyecto. Por ejemplo, encontrar quienes serían los proveedores de los principales recursos necesarios para el proyecto, como armarías el depósito para los productos, etc.
- La Factibilidad Técnica está relacionada con encontrar las herramientas, los conocimientos, las habilidades y las experiencias necesarias y suficientes, para hacer que el proyecto sea exitosamente realizado.

- La Factibilidad Económica surge de analizar si los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar las actividades pueden ser cubiertos con el capital del que se dispone, y en su caso, realizar el estudio financiero correspondiente para captar capital de terceros (Navarro Dino).

1.2 Marco conceptual

Es el conjunto de ideas que ayudan a llevar a cabo un proyecto, siempre que las mismas se fusionen de manera grupal.

Barreras a la entrada. Factores que producen un aumento en los costos de las nuevas firmas con respecto a las ya establecidas en un mercado (Sabino, 2012).

Censo. Cuenta general de una población. Los censos nacionales tienen por objeto contabilizar los habitantes de un país en un momento dado, con lo que se obtienen datos generales de interés sobre el mismo (Sabino, 2012).

Competitividad. Es la capacidad de una empresa, organización económica o región económica de colocar sus productos o servicios, en relación con otros oferentes del mercado (Ecolink, 2014).

Demanda. Cantidad de una mercancía que los consumidores desean y pueden comprar a un precio dado en un determinado momento (Sabino, 2012).

Inflación. Es el crecimiento continuo y generalizado de los precios de los bienes y servicios y factores productivos de una economía a lo largo del tiempo (Ecolink, 2014).

Oferta. La cantidad de una mercancía o servicio que entra en el mercado a un precio dado en un momento determinado (Sabino, 2012).

Precio. Se puede definir al precio de un bien o servicio como el monto de dinero que debe ser dado a cambio del bien o servicio (Ecolink, 2014).

Interés. Precio que se paga por el uso del dinero. Generalmente se expresa como un tanto por ciento anual sobre la suma prestada (Sabino, 2012)

Canales de Distribución: es el camino que siguen los productos al pasar de manos del productor al consumidor o usuario final y, en función del cual se puede incrementar su valor (Orjuela Cordova & Sandoval Medina, 2002).

Producto: es la transformación de la materia prima en la cual el consumidor lo identifica y acepta como algo que ayuda a satisfacer sus necesidades (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008).

Costos: valores monetarios en los que incurre la empresa para la producción de un bien o prestación de un servicio. Se clasifican en **Costos fijos** aquellos valores monetarios en los que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente de que exista o no producción, es decir, no varían con el cambio en el nivel de actividad; y **Costos variables** aquellos valores que se dan en las empresas en función de su capacidad de producción. Por tanto están en relación directa con los niveles de producción de la misma (Sánchez Cabrera, 2006).

Presupuesto: instrumento contable esencial que permite estimar los ingresos y egresos para obtener información básica que permita tomar las decisiones más adecuadas (Miranda Miranda J. J., 2005).

Flujo de Caja: Son las previsiones realizadas en torno al movimiento de ingresos y egresos que permite medir el verdadero potencial económico de la empresa (Baca Urbina, 2010).

Valor Actual Neto (V.A.N): es la diferencia entre todos los ingresos y todos los egresos actualizados al periodo actual. Según el criterio del valor actual neto el proyecto debe aceptarse si su valor neto es positivo (Baca Urbina, 2010).

Tasa Interna de Retorno (TIR): indicador que expresa en forma porcentual la capacidad de ganancia de un proyecto de inversión (Orjuela Cordova & Sandoval Medina, 2002).

Período de Recuperación de Capital: indicador económico en el cual nos permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial. Para su cálculo se utiliza el flujo neto y la inversión (Ecolink, 2014).

Relación Beneficio / Costo (B/C): o índice de rentabilidad, permite medir el rendimiento que se obtiene por cada unidad monetaria invertida (Sabino, 2012).

Análisis de Sensibilidad: este a la creación análisis se lo considera a través de un incremento en los costos y una baja en los ingresos (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008).

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS DEL MEDIO (CONTEXTO)

2.1. Objetivos

- Diagnosticar el contexto a nivel internacional
- Diagnosticar el contexto a nivel nacional
- Diagnosticar el contexto a nivel local
- Definir y diseñar el servicio a ofertar

2.2. Análisis del Medio

2.2.1. Diagnóstico del nivel internacional

Según Ospina (2011) se considera que el paisajismo y la jardinería han dejado de ser una actividad simplemente artesanal para ser una labor en alza en el ámbito internacional especialmente en países europeos, habiendo intervenido notablemente en esta situación las nuevas políticas de protección del medio

ambiente y conservación del patrimonio natural, así como una reglamentación urbanística en la que se promueven los espacios verdes libres de edificaciones.

Mercado de la jardinería en España las ventas de plantas de vivero pueden crecer más, y, rápido. Las ventas actuales son de 27 euros por persona y año y es 4,3 veces inferior a los suizos, 2,9 veces que en Dinamarca y 2,7 veces menos de las compras que hacen los alemanes. Francia consume 46 e Italia 39 euros por persona y año (BricoJardineria&Paisajismo, 2010, pág. 15).

Para los ingleses, la jardinería es más que una simple afición. Es un deporte nacional y una disciplina regia. Los jardines ingleses son un referente para entusiastas de la jardinería de todo el mundo. La feria de jardinería más famosa del mundo es la "Chelsea Flower Show", donde llamativos conceptos de jardinería se combinan con creaciones maravillosamente compuestas (Deutsche Welle, 2014).

2.2.2. Diagnóstico del nivel nacional

Expresan que en el Ecuador concretamente, este tipo de empresas se han posicionado especialmente en las grandes ciudades y están al servicio de personas con altos ingresos económicos que costean el mantenimiento de mansiones o fincas vacacionales, y a nivel de los centros urbanos el diseño y mantenimiento de pequeños espacios para instituciones públicas y privadas (Fernández, L.; Macías, J, 2008)

En el mundo de la jardinería en el Ecuador, las deficiencias y necesidades en este campo en la actualidad es un problema creciente. En una

forma diferente de entender el jardín porque las plantas son seres vivos con necesidades y peticiones olvidadas por muchos jardineros, la creación de una Empresa de Jardinería y Paisajismo será compuesta de profesionales que diseñen y proporcionen mantenimiento al espacio verde como lo que es, un ente vivo. El mantenimiento de espacios verdes y jardines se estropean por su mal mantenimiento como no respetar marcos de plantación, podas equivocadas, fugas en el riego, etc. (González, E. 2008):

Durante los últimos años el paisajismo ha superado el lugar que como actividad importante dentro del diseño le corresponde; esto se debe al cambio experimentado en la preocupación que la población ha demostrado por el medio ambiente y por otro lado también por la aparición de un nuevo tipo de cliente: empresa comercial, entidad administrativa de índole municipal y nacional. Los tipos de proyectos que se llevan a cabo varían desde centros comerciales como plazas urbanas y museos, hasta parques y jardines destinados al esparcimiento cotidiano.

A nivel nacional existen 5 establecimientos que se dedican a la actividad del paisajismo y jardinería (INEC, 2010)

2.2.3. Diagnóstico del nivel regional

Según la página web ecuador.inmobiliaria.com "la jardinería tradicional en la sierra del Ecuador se ha desarrollado básicamente con la utilización de plantas introducidas, por lo tanto ajenas al paisaje original".

La importancia de este proyecto radica en el rescate de la sabiduría ancestral de nuestros antepasados lo cual permite el surgimiento de nuestra

identidad. Este rescate de nuestra identidad se hace posible mediante el rediseño paisajista integral que exprese lo que el Ecuador es y ha sido a través de la historia ya que es considerado un país admirado por su belleza natural, caracterizándose por ser los pulmones del mundo, por tener una riqueza natural única y una fascinante así como abundante biodiversidad, de tal manera que se identifica como un país de paisajes asombrosos en cada rincón y en cada región.

2.2.4. Diagnóstico del nivel local

En la parroquia Vilcabamba se desarrollan las actividades agrícola, pecuaria, forestal, acuícola y minera.

Una de las actividades que tiene mayor importancia en la parroquia de Vilcabamba es la agricultura, la misma que se constituye como la principal ocupación de sus pobladores y al mismo tiempo como una de sus mayores fuentes económicas, el sistema de labranza de la tierra se desarrolla de una manera rústica en su mayoría, utilizando para esto el arado y los bueyes. La jornada de trabajo empieza muy por la mañana, a las 06h00 con el desayuno, para luego laborar entre las 08h00 y las 17h00, el almuerzo transcurre en el lugar de trabajo, la merienda acostumbran a hacerla a las 18h00, para luego ir a descansar (GAD de la Parroquia Vilcabamba, 2011).

“Cabe destacar que el 32% de los habitantes, se dedica principalmente a las actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; el 13% realizan actividades de construcción; el 9% comercio, el 6% a las industrias

manufactureras y también con un 6% las actividades de alojamiento y servicios de comida”. (GAD de la Parroquia Vilcabamba, 2011). Por lo tanto y en base a esta información se considera como potencialidades de Vilcabamba a la agricultura y la actividad comercial, misma que ha sido generada por el turismo de la zona.

“Sumado a esto, en la Parroquia existen seis parques, jardines y áreas naturales con una extensión de 2.571,06 ha” (GAD de la Parroquia Vilcabamba, 2011). Cuatro de estos se engloban como parques y jardines y dos como áreas naturales (Parque Nacional Podocarpus y Cerro Mandango). En el territorio de la Parroquia se encuentran los siguientes tipos de cobertura vegetal natural: bosque siempre-verde de los Andes, matorral alto, matorral seco alto, páramo y pasto natural. Entre ellos, los pastos naturales ocupan la mayor superficie, con el 47 %; seguidos del matorral seco alto con el 17,6 %; el bosque siempre verde de los Andes con el 14 % y el páramo con el 6,5 %, que se ubican en las partes altas, dentro de los límites del Parque Nacional Podocarpus. Es decir, los ecosistemas naturales representan más del 85 % de la superficie de la Parroquia. Otros tipos de uso del suelo son: agroforestería, áreas erosionadas, bancos de arena, lagunas artificiales, ríos, cultivos de ciclo corto, cultivos perennes, infraestructura vial, lagunas naturales, pastos cultivados, plantaciones forestales y viviendas rurales.

Finalmente, en la parroquia la mayoría de viviendas (89,56%) están consideradas dentro de la categoría de casas o villas, y en menor número se pueden encontrar departamentos en casa o edificio (2,53%) mediagua (2,53%) y cuartos en casa de inquilinato (2,42%) (GAD de la Parroquia Vilcabamba, 2011).

De acuerdo a estas características particulares de la parroquia y ya que la actividad de mantenimiento y especialmente diseño de jardines es poco conocida la empresa centrará su accionar en la Parroquia de Vilcabamba, donde se concentra una gran cantidad de extranjeros que han adquirido propiedades y requieren de este tipo de servicio para el confort personal.

2.3. El Concepto del Negocio.

La instalación de una microempresa dedicada a ofrecer servicios de jardinería en la parroquia Vilcabamba, cantón Loja.

Su actividad principal será el diseño y mantenimiento de fincas y jardines. La microempresa se dedicará a trabajar con clientes particulares, empresas privadas y entidades públicas.

Entre las actividades a realizar para esta tarea tenemos la inspección del lugar de trabajo, selección de trabajadores y herramientas, transporte de operarios y herramientas, instalación en el lugar de trabajo; distribución, ejecución y conclusión del trabajo.

Para la realización de estas acciones utilizan maquinaria y herramientas especializada y grandes cantidades de semillas, abonos, fertilizantes, plantas y árboles.

La oferta básica de servicios consiste, por una parte, en diseñar y ejecutar obras de ajardinamiento y, por otra, llevar a cabo el mantenimiento o conservación de fincas. Actualmente, como resultado de nuevas necesidades relacionadas con el medio ambiente, nuestra cartera de productos será ofrecer

servicios especializados tales como: repoblación forestal, limpieza de montes, tratamientos fitosanitarios, sellado de vertederos, preparación del lugar de plantación, Adquisición de plantas sanas, plantar bulbos, sembrar semillas, trasplantar, cuidados después de la plantación, podar árboles, podar arbustos, sistemas de riego automático por microaspersión a abonos y fertilizantes, abonado orgánico, fertilizantes orgánicos, protección de plagas y enfermedades.

2.3.1. Definición del servicio que realizará la empresa

La empresa ofrecerá diferentes servicios en las siguientes áreas:

- Diseño y desarrollo de proyectos de jardinería y fincas
- Asistencia técnica y consultoría
- Mantenimiento de jardines y fincas

Diseño y desarrollo de proyectos de jardinería y fincas

En esta área se ofrecerá los siguientes servicios:

- Restauración ambiental: consiste en la ordenación y adaptación del terreno a trabajar.
 - a) Rehabilitación de zonas degradadas
 - b) Estabilización de terrenos
 - c) Integración en el paisaje de terrenos modificados

- Paisajismo urbano: se caracteriza por integrar en el diseño a la sociedad. consiste en la modificación de las características físicas de un terreno geográfico, para dotarlo de una belleza especial y crear un bello y acogedor paisaje, el paisajista en la actualidad también debe encargarse de proteger el medio ambiente y garantizar la sostenibilidad de su diseño.

Los servicios para este tipo se realizaran en:

- a) Parques zonas verdes urbanas publicas
 - b) Zonas verdes de edificios y viviendas.
- Decoración de exteriores:
 - a) Asesoramiento para eventos
 - b) Decoración de salones

Asistencia técnica y consultoría en paisajismo

- Asesoramiento en el diseño de sus propios proyectos paisajísticos.

Mantenimiento de jardines y fincas

- Conservación: consiste en llevar a cabo tareas básicas de limpieza desbroce, desbroce, poda y replantación de césped y plantas.
- Mantenimiento prestar servicios destinados a mejorar el aprovechamiento de la zona a través de la instalación de sistemas de riego.

CAPÍTULO III

3. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

3.1 Análisis de los principales actores en el mercado del negocio propuesto

3.1.1 Proveedores

Los proveedores de insumos y herramientas de jardinería se caracterizan por ser numerosos y en su gran conjunto hay apenas diferencias entre ellos, pudiendo encontrar una variedad de ellos especialmente en la ciudad de Loja, siendo importante aclarar que en la parroquia Vilcabamba existen viveros que se podrían considerar a la hora de adquirir material vegetativo, siempre que la calidad de las mismas sea óptima.

Existen variados proveedores, tanto a nivel local y nacional, para suministrar la empresa, ya sea de materias primas como semillas, esquejes, abonos, etc. Y de productos complementarios ya sean fitosanitarios, sustratos, herramientas, etc.

En cuanto al primer tipo de vendedores, la empresa condicionará bastante la compra a en función de la calidad de dicha materia prima teniendo

en cuenta que, cuando hablamos de calidad, nos referimos a sanidad (robustez, ausencia de plagas, control de calidad, etc.). Otro elemento condicionante será la primicia dentro de las variedades, sobre todo en colores, formas, etc.

En cuanto a las materias auxiliares, se buscarán aquellos distribuidores que brinden una mejor relación calidad-precio. Por tanto, el poder que realizan los proveedores en el sector se supone generalmente bajo, con una ventaja en este aspecto debido a la gran oferta que existe sin encontrar grandes diferencias en cuanto a la calidad, precio y plazos de entrega que los proveedores ofertan en sus productos.

La microempresa "Jardines de Vilcabamba" para poder proporcionar a la población un buen producto y servicio contará con proveedores de gran servicio como:

a) Agroservicios:

- **Agroservicios del Austro:** Insumos y suministros para agua potable y Sistemas de Riego; ubicado en la ciudad de Cuenca, Av. de las Américas y Camino Viejo a Baños dentro de gasolinera El Arenal.

b) Viveros:

- **Vivero Municipal de Loja:** Plantas de jardín, arbustos y bejucos; ubicado en la ciudad de Loja, sector La Banda.

- **Plantas y jardines:** ubicado en la ciudad de Cuenca, Av. de las Américas y Gran Colombia.
- **Garden Store:** Equipos de jardinería, plantas y césped; ubicado en la ciudad de Guayaquil, Km 3 vía a Samborondón.

3.1.2 Competidores

El mercado competidor directo, entendiendo por ello las empresas que elaboran y venden productos similares a los del proyecto, tiene también otras connotaciones importantes que considerar en la preparación y evaluación. Será imprescindible conocer la estrategia comercial que desarrolle, para enfrentar en mejor forma su competencia frente al mercado consumidor. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008, pág. 66)

En lo referente a los competidores directos en la parroquia Vilcabamba no existen porque no hay presencia de establecimientos de jardinería dedicados al diseño y mantenimiento de fincas, tan solo personas que trabajan de manera autónoma e informal en la limpieza de fincas, en la siembra y cosecha de plantaciones, además de la empresa de diseño y mantenimiento de jardines "MUNDIPLANTAS Y VIVEROS VALVERDE".

3.1.2 Distribuidores

La necesidad de la disponibilidad de un sistema que garantice la entrega oportuna de los productos al consumidor, en muchos proyectos adquiere un papel definitivo. Los costos de distribución son, en todos los casos, factores importantes que se deben considerar, ya que son determinantes en el

precio al que llegará el producto al consumidor y, por tanto, en la demanda que deberá enfrentar el proyecto. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008, pág. 67)

En el caso de "Jardines de Vilcabamba" el canal de distribución a utilizar es directo ya que el servicio que se ofrece es intangible y frecuente, requiriéndose para ello el contacto personal con el cliente quien necesita asesoramiento en el servicio que se ofrece.

3.2 Los usuarios: Criterios de segmentación del consumidor, perfil y características.

“El cliente es el componente fundamental del mercado, se denomina mercado meta, ya que será el consumidor del producto o servicio que se ofrecerá con el proyecto, constituyéndose en su razón de ser.” (Cordoba Padilla, 2006, pág. 159). Al ser una microempresa su público objetivo será sobre todo clientes particulares con jardines o fincas, pudiéndose extender la cartera de clientes a las regiones más próximas a la comunidad.

En este aspecto, el poder de los clientes elevado. Los clientes potenciales de la empresa serán aquellos con un jardín o espacio a cuidar. La facturación de la empresa dependerá de una forma directa con el gasto que este tipo de clientes estén dispuesto a hacer en sus parcelas, que a su vez depende de la renta que tenga el individuo o del presupuesto de las asociaciones de vecinos.

Tomando en cuenta los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta a los habitantes de la parroquia Vilcabamba se tiene como clientes potenciales a 428 usuarios que corresponde al 93% del total de la población encuestada.

3.3 Diseño Muestral.

Para identificar la población a ser encuestada, se recolectaron los datos necesarios para identificar el número de personas a quienes se aplicó la encuesta, la misma estuvo dirigida a los hogares de la parroquia Vilcabamba, para ello se tomó como dato la composición familiar de los mismos que es de 3,63 miembros según el INEC, este valor se dividió para el total de la población de la parroquia que es de 4778 habitantes, obteniendo un resultado de 1316,25 familias (tamaño de la población a la que se dirigió la encuesta). El tamaño de la muestra se determinó de la siguiente forma:

$$N = \frac{\text{Total de la Población}}{\text{Composición Familiar}}$$

$$N = \frac{4778}{3,63}$$

$$N = 1316,25 \text{ Familias}$$

Para la estratificación de la muestra se identificó el peso porcentual de los barrios de la parroquia Vilcabamba clasificados por sexo:

Tabla 1, Distribución porcentual de los barrios de la parroquia Vilcabamba

Barrios	Total	Hombres	Mujeres
Cabecera parroquial	1326	655	671
Cucanamá	1029	499	529
Moyococha	230	108	122
Tumianuma	376	197	212
Yamburara	936	472	464
Izhcayluma	881	434	447
TOTAL	4778	2365	2413

Fuente y Elaboración: PDOT 2011 de Vilcabamba

3.3.1. Cálculo de la muestra

Para conocer el tamaño de la muestra a la cual se aplicó la encuesta, se utilizó la fórmula estadística que utiliza la probabilidad de eventos.

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{(N - 1)e^2 + Z^2 * p * q}$$

Fuente: (SUÁREZ, 2011)

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = 1316,25 jefes de hogar (Tamaño de la población)

p = variabilidad del evento cierto, es decir la probabilidad de que los habitantes de la parroquia Vilcabamba decidan hacer uso de los servicios de mantenimiento y diseño de jardines; para ello, se consideró 0,5.

q = variabilidad del evento no cierto, es decir, 1 - p que equivale a 0,5.

Z = valor obtenido mediante niveles de confianza de la estimación que en este caso es del 99%, cuya variable tipificada equivale a 2,655.

e = Límite aceptable de error muestral o de precisión, cuyo valor es 0,05.

$$n = \frac{(1316,25)(2,655^2)(0,5)(0,5)}{(1316,25 - 1)(0,05)^2 + (2,655)^2 (0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{2319,57}{5,050}$$

n = 459 jefes de hogar

Tabla 2. Estratificación de la muestra

Barrios	Total de personas por barrio	Porcentaje (%)	Muestra
Cabecera parroquial Vilcabamba	1326	27,75	127,37
Cucanamá	1029	21,54	98,87
Moyococha	230	4,81	22,08
Tumianuma	376	7,87	36,12
Yamburara	936	19,59	89,92
Izhcayluma	881	18,44	84,64
TOTAL	4778	100,00	459

Fuente: PDOT 2011 de Vilcabamba

Elaborado: El autor

3.4 Análisis de Resultados de la Encuesta

Al aplicar las encuestas se obtuvo los resultados que se detallan a continuación:

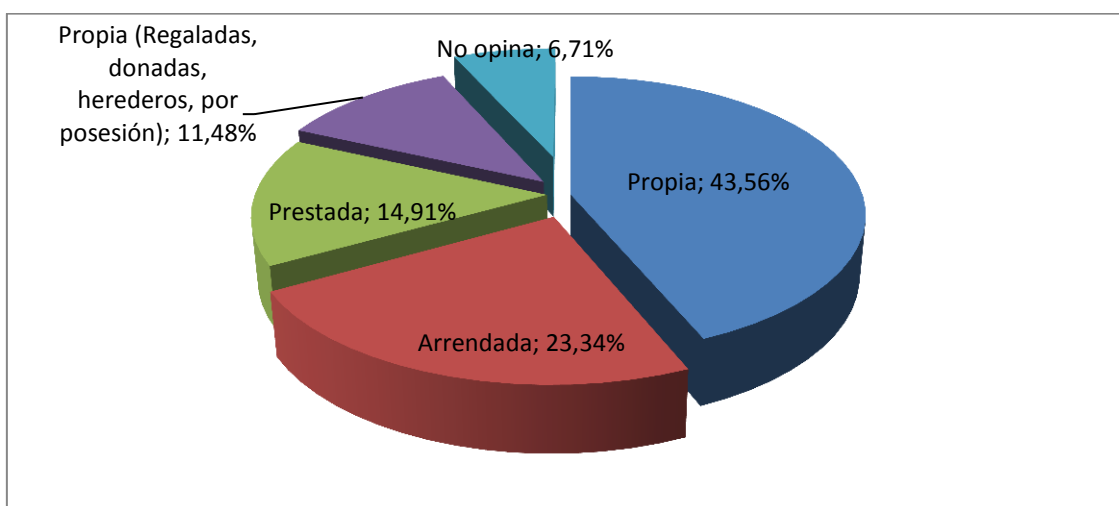
1. Tenencia de la Vivienda

Tabla 3. Tenencia de la vivienda

Tenencia de la vivienda	Numero de Jefes de Hogar	%
Propia	200	43,56
Arrendada	107	23,34
Prestada	68	14,91
Propia (Regaladas, donadas, herederos, por posesión)	53	11,48
No opina	31	6,71
TOTAL	459	100

Fuente: Base de datos de encuesta.

Elaborado: El Autor

Figura 1. Tenencia de viviendas en parroquia Vilcabamba

Fuente: Base de datos de encuesta
Elaboración: El Autor

Como se puede observar el 43,56% de personas encuestadas afirma contar con vivienda propia, el 23,34% arrienda el lugar en el que habita, 14,91% cuenta con vivienda prestada y 11,48% aduce que es propia pero por donaciones, herencia, años de posesión o regalo.

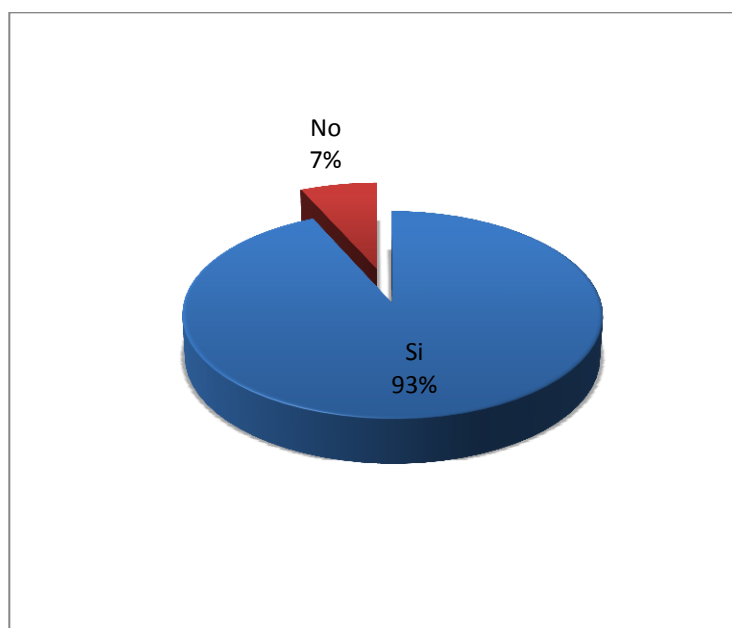
2. Posesión de jardín o espacio verde en su propiedad

Tabla 4. Posesión de jardín o espacio verde en su propiedad

OPCIONES	Numero de Jefes de Hogar	%
SI	428	93
NO	31	7
TOTAL	459	100

Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

Figura 2. Espacios verdes de la parroquia Vilcabamba.

Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

Como se puede observar el 93% de personas encuestadas respondió poseer jardines o espacios verdes en sus fincas u hosterías, mientras el 7% restante manifiesta no tenerlo. Estos resultados nos llevan a suponer que existe la ventaja de implementar un negocio de diseño y mantenimiento en la parroquia Vilcabamba que puede ser de gran utilidad, sobre todo para las personas extranjeras que son amantes de la naturaleza y que tienen fincas en el lugar.

3. Extensión de los jardines o espacio verde

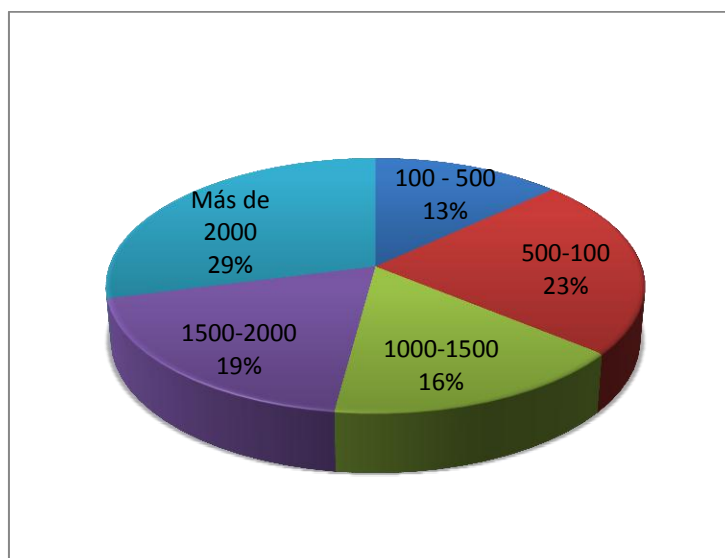
Tabla 5. Área aproximada de jardines o espacio verde

EXTENSIÓN (m²)	Numero de Jefes de Hogar	%
100 - 500	56	13
500 - 1000	98	23
1000 - 1500	69	16
1500 - 2000	81	19
Más de 2000	124	29
TOTAL	428	100

Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

Figura 3. Extensión de jardines o espacio verde de parroquia Vilcabamba.



Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

De la encuesta realizada para conocer sobre el área con la que cuentan en cuanto a jardín o espacio verde en cada una de sus casas, tenemos que el 13% cuenta con un área aproximada entre 100 - 500 m²; 23% poseen un jardín entre 500 - 1000 m², 16% con jardines entre 1000 - 1500 m², 19% de 1500 – 2000 m², finalmente 29% sostiene que cuentan con áreas de más de 2000 m².

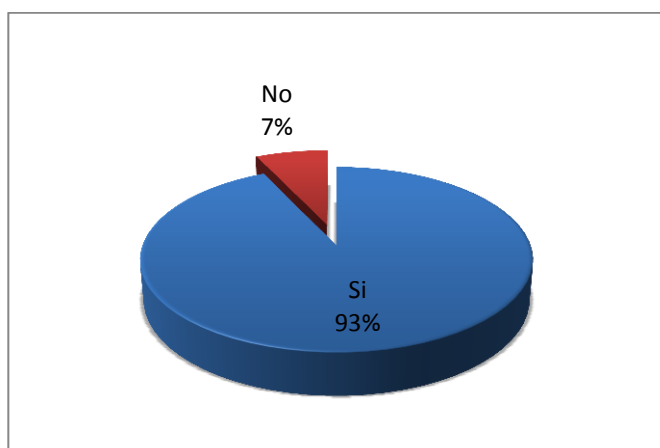
4. Importancia de realizar servicios de mantenimiento en jardines.

Tabla 6. Importancia de realizar servicios de mantenimiento de jardines.

OPCIONES	Numero de Jefes de Hogar	%
SI	398	93
NO	30	7
TOTAL	428	100

Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

Figura 4. Importancia del mantenimiento en jardines

Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

El 93% de personas encuestadas que corresponde a 333 personas respondió que si considera importante realizar servicios de mantenimiento en su jardín, aduciendo ser amantes de la naturaleza, además de la belleza natural y beneficios para la salud que brindan las plantas; 7% de encuestados respondió que no ya que no le han dado la importancia que se merece al tema.

5. Realización de mantenimiento frecuente en jardín.

Tabla 7. Mantenimiento en jardines.

OPCIONES	Numero de Jefes de Hogar	%
Siempre	321	75
A veces	98	23
Nunca	9	2
TOTAL	428	100

Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

Figura 5. Mantenimiento de jardines.

Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

En esta pregunta el 75% de población encuestada manifiesta realizar mantenimiento de su jardín siempre, ya que ellos consideran que éstos son el reflejo de la buena presentación de su hogar y/o negocio; 23% manifiesta realizar dicho mantenimiento a veces, mientras 2% aduce no hacerlo nunca ya que no han analizado la posibilidad de mantener en buen estado los jardines de sus fincas.

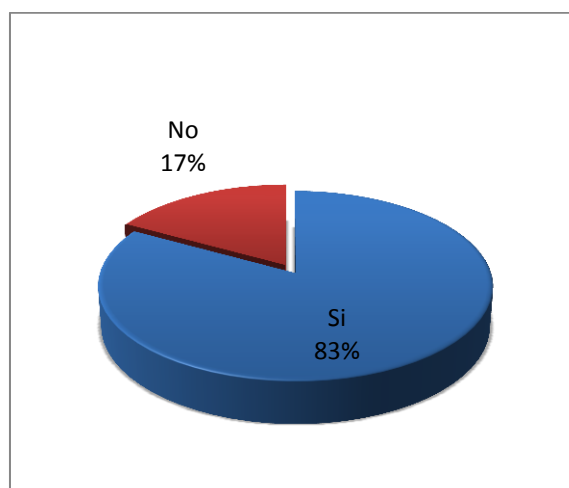
6. Disposición a adquirir servicio de diseño y mantenimiento de jardines

Tabla 8. Disposición a adquirir el servicio de diseño y mantenimiento de jardines.

OPCIONES	Numero de Jefes de Hogar	%
SI	355	83
NO	73	17
TOTAL	428	100

Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

Figura 6. Adquisición de servicio de diseño y mantenimiento de jardines.

Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

En esta pregunta el 83% de personas encuestadas manifiestan estar dispuestos a adquirir el servicio de diseño y mantenimiento de jardines para sus hosterías o fincas, manifestando considerar importante fomentar la conservación de los recursos naturales a través de la creación de espacios verdes que además se constituyen en áreas de salud, bienestar y distracción para la familia; el 17% restante aclara que no le interesa adquirir dichos servicios.

7. Ayuda para mantenimiento y arreglo de jardín

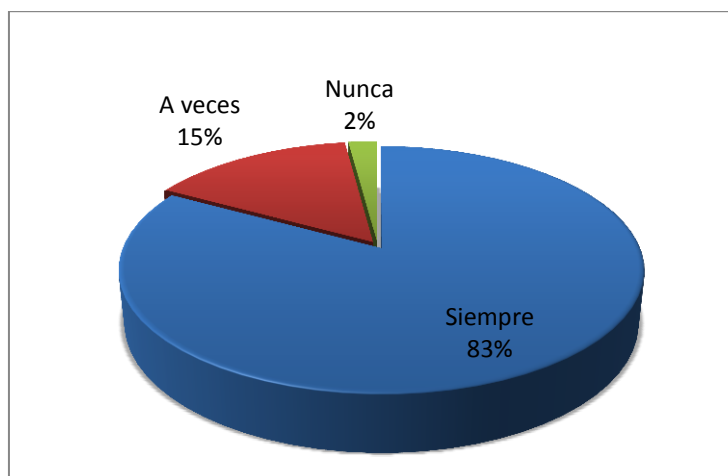
Tabla 9. Ayuda para mantenimiento y arreglo de jardín

OPCIONES	Numero de Jefes de Hogar	%
Siempre	355	83
A veces	64	15
Nunca	9	2
TOTAL	428	100

Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

Figura 7. Servicios prestados por un profesional para mantenimiento y arreglo el jardín.



Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

Al preguntar a las personas encuestadas si requieren de la ayuda de un profesional para realizar el mantenimiento de sus jardines, el 83% respondió que siempre hacen uso de la ayuda de un profesional en el tema ya que ellos saben que técnicas y herramientas son las más adecuadas para realizar trabajos de este tipo; 15% respondió hacer uso de los servicios profesional a veces ya que muchas de las veces no existe personal adecuado o lo suficientemente especializado en el tema, mientras 2% restante aduce nunca utilizar de los servicios de un profesional.

8. Servicios de diseño y mantenimiento de jardinería a solicitarse de manera trimestral

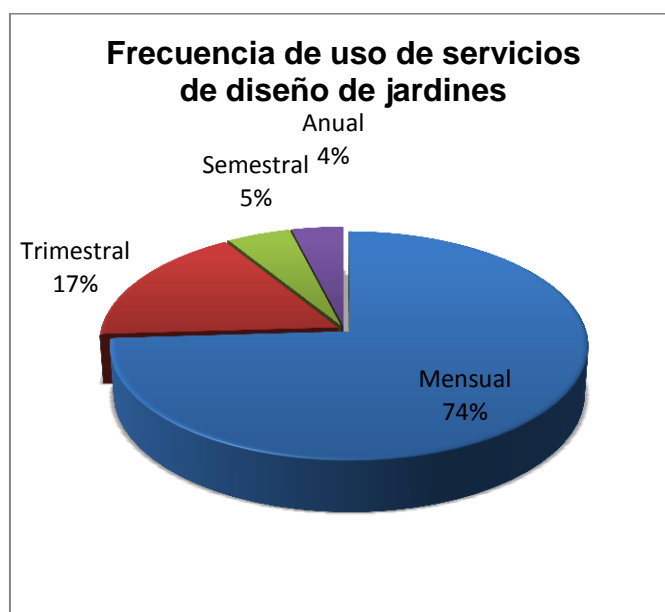
Tabla 10. Frecuencia de uso de los servicios de diseño de jardines

SERVICIO	FRECUENCIA	NÚMERO DE SERVICIOS		%
Diseño	Mensual	317	1	74
	Trimestral	73	1	17
	Semestral	21	1	5
	Anual	17	1	4
		428		100

Fuente: Encuestas a población

Elaborado: El Autor

Figura 8. Frecuencia de uso de servicios de diseño de jardines



Fuente: Encuestas a población

Elaborado: El Autor

El 74% de población encuestada afirma requerir los servicios de manera mensual; 17% trimestral, 5% semestral y 4% usaría estos servicios anualmente.

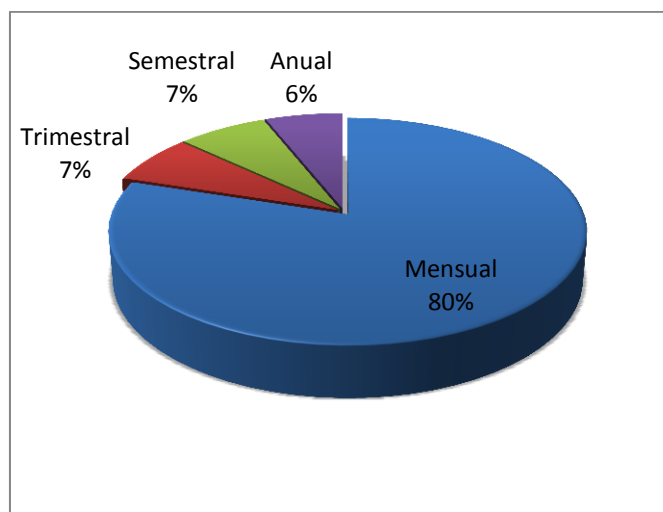
Tabla 11. Frecuencia de uso de los servicios de mantenimiento de jardines

SERVICIO	FRECUENCIA	NÚMERO DE SERVICIOS		%
Mantenimiento	Mensual	342	1	80
	Trimestral	30	1	7
	Semestral	30	1	7
	Anual	26	1	6
		428		100

Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

Figura 9. Frecuencia de uso de servicios de mantenimiento de jardines



Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

El 80% de población encuestada afirma requerir los servicios mensualmente; 7% usaría el servicio de mantenimiento (podas, manejo de plagas, entre otras) trimestralmente, 7% lo haría semestralmente y 6% usaría dichos servicios anualmente.

9. Medios de publicidad para enterarse del servicio de diseño y mantenimiento de jardines y fincas

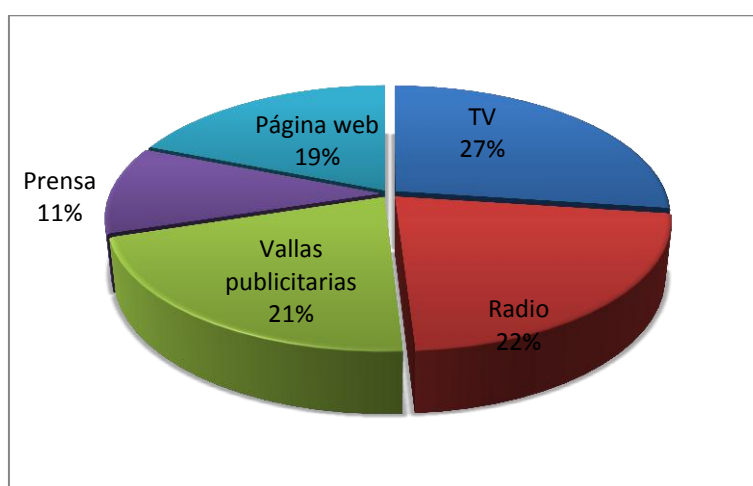
Tabla 12. Medios de promoción

OPCIONES	Numero de Jefes de Hogar	%
TV	116	27
Radio	94	22
Vallas publicitarias	90	21
Prensa	47	11
Página web	81	19
TOTAL	428	100

Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

Figura 10. Medios de promoción



Fuente: Encuestas a población.

Elaborado: El Autor

De acuerdo a los resultados obtenidos en esta pregunta se pudo evidenciar que la mayoría de personas encuestadas prefieren enterarse de estos servicios a través de TV 27%, radio 22%, vallas publicitarias 21%, páginas web 19% y en menor proporción prensa 11%.

- **Entrevista**

Se realizó un sondeo en la ciudad de Loja, pudiéndose determinar que en la misma existe una empresa legalmente constituida en el diseño y mantenimiento de jardines “MUNDIPLANTAS Y VIVEROS VALVERDE” quienes ofertan el servicio de diseño, arreglo de jardines y venta de plantas de todo tipo, llevando 5 años en el mercado.

Se procedió a realizar una entrevista a su gerente general quien manifestó dedicarse al mantenimiento y diseño de jardines por amor a su carrera profesional, ya que cuenta con título de Ingeniero Agrónomo, además de considerar que puede obtener mayor experiencia y ampliar sus conocimientos en la temática.

Además manifestó tener aproximadamente una cartera de clientes establecida de 150 personas, realizando hasta 6 trabajos diarios y para ello cuenta con 3 trabajadores. Al preguntarle sobre el costo de servicio manifestó que por el diseño de jardines se cobra un valor de 200 dólares por 2500m², mientras por el servicio de mantenimiento de jardines se cobra un valor de 250 dólares por 2500m².

3.4 Análisis cualitativo respecto de la aceptación del servicio

Para el presente proyecto se determinó el mercado objetivo mismo que consistió en focalizar el sector al cual se va a ofrecer el servicio en el caso de la empresa propuesta en este proyecto (servicio de diseño y mantenimiento de fincas), para la parroquia Vilcabamba. Así, el segmento objetivo o segmento meta la constituyen todas las fincas y hosterías de la parroquia Vilcabamba.

El mercado es consciente de la carencia de oferta de servicios de jardinería y diseño de fincas en el sector y es muy poca la publicidad que se le hace a este tipo de servicios en materia ambiental.

Considerando que los 428 encuestados representan a la población total (muestra estratificada) de la parroquia Vilcabamba, según la encuesta efectuada en la pregunta 6 se determinó que el 83% de personas aceptarían adquirir el servicio de diseño y mantenimiento de jardines, siendo esta la demanda real del proyecto; infiriendo dicho porcentaje a la población total da como resultado 355 personas que en realidad usarían este servicio en la actualidad (ver Tabla 2).

3.5 Análisis cuantitativo. Proyección estimada de la demanda

La demanda se define como la respuesta al conjunto de mercancías o servicios, ofrecidos a un cierto precio en una plaza determinada y que los consumidores están dispuestos a adquirir, en esas circunstancias. En este punto interviene la variación que se da por efecto de los volúmenes

consumidos. A mayor volumen de compra se debe obtener un menor precio. (Orjuela Cordova & Sandoval Medina, 2002, pág. 51)

A continuación en el siguiente cuadro se efectúa el planteamiento de la frecuencia de consumo según los distintos criterios de los encuestados para determinar el uso promedio y determinar la demanda real anual.

Tabla 13. Determinación de uso anual de servicio de diseño

Frecuencia	Cantidad	Numero de Jefes de Hogar	Total	Veces en el año	Cantidad al año
Mensual	1	317	317	12	3804
Trimestral	1	73	73	4	292
Semestral	1	21	21	2	42
Anual	1	17	17	1	17
TOTAL					4155

Elaborado: El Autor

$$X = \frac{4155}{428} = 9,70$$

Uso promedio anual: 9,70 ≈ 10 usos en servicio de diseño

Tabla 14. Frecuencia de uso de servicio de mantenimiento de jardines

Frecuencia	Cantidad	Numero de Jefes de Hogar	Total	Veces en el año	Cantidad al año
Mensual	1	342	342	12	4104
Trimestral	1	30	30	4	120
Semestral	1	30	30	2	60
Anual	1	26	26	1	26
TOTAL					4310

Elaborado: El Autor

$$X = \frac{4310}{428} = 10,07$$

Uso promedio anual: 10,07 \approx 10 servicios anuales de mantenimiento

3.5.1 Demanda Potencial

La demanda potencial en el caso particular del presente proyecto la constituyen el número de familias que se presume adquirirían los servicios de diseño y mantenimiento de jardines, de acuerdo a los datos obtenidos por el INEC existen 1316, 25 familias en la parroquia Vilcabamba, de las cuales el 93% posee jardines para hacer uso del servicio (Ver Tabla 2), dando como resultado 1224 familias, cuyos resultados se muestran a continuación:

Tabla 15. Demanda Potencial

Población de familias de la parroquia Vilcabamba	1316,25
Porcentaje de familias que hacen uso de servicios de diseño y mantenimiento de jardines y fincas	93%
TOTAL	1224

Fuente: Tabla 2. Posesión de jardín o espacio verde en su propiedad

Elaborado: El Autor

3.5.2 Demanda Real

En cuanto a la demanda real se debe entender que la constituyen todas las personas que actualmente hacen uso del servicio de adquisición de diseño y mantenimiento de jardines (Ver Tabla 5), este valor se multiplica por el valor de la demanda potencial expuesta en la tabla 14, obteniéndose los siguientes resultados:

Tabla 16. **Demanda Actual o Real**

Demanda potencial de familias de la parroquia Vilcabamba	1224
Porcentaje de familias de la parroquia Vilcabamba que si hace uso del servicio de diseño y mantenimiento de jardines y fincas	75%
Total	918

Fuente: Tabla 5. Mantenimiento en jardines y Tabla 13. Demanda Potencial

Elaborado: El Autor

3.5.3 Demanda Efectiva

Para estimar la demanda efectiva que consiste en aquellos usuarios que están de acuerdo con la propuesta de implementación del presente proyecto, se tomó en cuenta la población total de familias de la parroquia Vilcabamba, y se tomó el porcentaje de familias que están dispuesto a adquirir dichos servicios (Ver Tabla 6):

Tabla 17. Demanda efectiva

Población total de las familias de la parroquia Vilcabamba	1316,25
Porcentaje de familias de la parroquia Vilcabamba que estarían dispuestas a hacer uso del servicio al constituirse la empresa	83%
TOTAL	1092

Fuente: Tabla 6. Disposición a adquirir el servicio de diseño y mantenimiento de jardines.

Elaborado: El Autor

3.5.4 Proyección de la Demanda Futura

Para efectos de proyectar la demanda hasta el periodo de vida útil (5 años) del presente proyecto se ha considerado como base la tasa de crecimiento de la población de Loja que es de 2,65% según estadísticas del INEC 2010: De igual

manera para proyectar la demanda potencial se tomó en cuenta el 93% como consta en la Tabla 4, para la demanda real 75% (Tabla 5) y para la demanda efectiva se establece el valor de 83% derivada de la Tabla 6, además ésta se multiplica por el consumo promedio anual de servicios de diseño y mantenimiento de jardines detallado en las tablas 12 y 13:

Tabla 18. Proyección de la demanda de diseño y mantenimiento de jardines para la parroquia Vilcabamba

T.C Población = 2,65

	POBLACIÓN FAMILIA	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL	DEMANDA EFECTIVA	CONSUMO PROMEDIO ANUAL	DEMANDA PROYECTADA
					DISEÑO MANTENIMIENTO	DISEÑO MANTENIMIENTO
	2,65%	93%	75%	83%		
0	1316	1224	918	1092	10	10920
1	1351	1257	942	1121	10	11210
2	1387	1290	967	1151	10	11510
3	1424	1324	993	1182	10	11820
4	1461	1359	1019	1213	10	12130
5	1500	1395	1046	1245	10	12450

Fuente: Censo 2010, Tabla 13. Demanda Potencial, Tabla 14. Demanda Actual o Real, Tabla 15. Demanda efectiva

Elaborado: El Autor

3.6 Análisis de la Oferta

Con el estudio de la oferta se pretende determinar la cantidad de producto ofertado a los demandantes en el medio en el cual se pretende incursionar con la nueva empresa. En este caso se trata de la creación de una empresa que oferte servicios de diseño y mantenimiento de jardines en la parroquia Vilcabamba. En la entrevista efectuada al gerente de **MUNDIPLANTAS Y VIVEROS VALVERDE** (competencia) supo manifestar que se realiza hasta 8 trabajos diarios (aproximadamente) en mantenimiento de jardines y 4 trabajos diarios en cuanto a diseño, multiplicado por 26 días que trabaja la empresa (6 días/semana), mensualmente se tiene una producción de 182 servicios; y esto multiplicado por 12 meses, en el año se ofertarían 1248 servicios de diseño de jardines y 2496 servicios de mantenimiento.

En la tabla que se expone a continuación se presenta la proyección de la oferta a los 5 años que dura el proyecto considerando el índice de confianza empresarial en Ecuador que es de 3,1%, según datos obtenidos en la página de estadísticas del Banco Central del Ecuador correspondientes al año 2014 (Ver anexo 4):

Tabla 19. Proyección de la Oferta con el 3,1% de Crecimiento Anual

AÑO	OFERTA PARROQUIA VILCABAMBA	
	DISEÑO	MANTENIMIENTO
0	1248	2496
1	1287	2573
2	1327	2653
3	1368	2735
4	1410	2820
5	1454	2908

FUENTE: Entrevista a Gerente de MUNDIPLANTAS Y VIVEROS VALVERDE

ELABORACIÓN: El Autor

3.6 Balance entre Oferta y Demanda

La demanda insatisfecha es la cantidad de usuarios que están siendo desatendidos en función de la oferta real del producto o servicio en mención. Para cuantificar la demanda insatisfecha se realiza un balance entre la oferta y la demanda real, toda vez que la demanda real son quienes actualmente son usuarios del servicio de diseño y mantenimiento de jardines, por lo que se toma como base la cantidad ofertada en la parroquia Vilcabamba respecto del servicio de venta de diseño y mantenimiento de jardines con su respectiva proyección así como la cantidad de la demanda real conseguida a través de las encuestas y que ayudaron a constituir dicha cantidad.

Tabla 20. Demanda insatisfecha del servicio de diseño y mantenimiento de jardines en la parroquia Vilcabamba para el presente proyecto

AÑO	DISEÑO			MANTENIMIENTO		
	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	10925	1248	9677	10925	2496	8429
1	11214	1287	9927	11214	2573	8641
2	11512	1327	10185	11512	2653	8859
3	11817	1368	10449	11817	2735	9082
4	12130	1410	10720	12130	2820	9310
5	12451	1454	10997	12451	2908	9543

FUENTE: Tabla 16. Proyección de la demanda de diseño y mantenimiento de jardines para la parroquia Vilcabamba y Tabla 17. Proyección de la Oferta con el 3,1% de Crecimiento Anual

ELABORACIÓN: El Autor

Como se puede observar en la tabla anterior la demanda insatisfecha para el primer año de ejecución del proyecto asciende a 9677 servicios de diseño y 8429 servicios de mantenimiento de jardines y para el quinto año del proyecto la demanda insatisfecha asciende a 10997 prestaciones de servicio de diseño y 9543 servicios de mantenimiento.

CAPITULO IV

4. PLAN DE MARKETING

El plan de marketing es un instrumento de gestión a través del cual se determina los pasos a seguir, los métodos y tiempos para alcanzar los objetivos determinados.

El marketing se define como la técnica mediante la cual las empresas satisfacen las necesidades, los deseos y expectativas de los consumidores suministrándoles los productos y/o servicios que necesitan, respondiendo de esta forma, a la demanda del mercado y obteniendo un beneficio y rentabilidad para la empresa. (Vertice, 2008, pág. 24).

4.1 Establecimiento de Objetivos

- Diferenciar el servicio proporcionado, con un trato muy personalizado al cliente, un seguimiento y una calidad del servicio que cumpla todas las expectativas del cliente.

- Crear una marca que ingrese en el mercado con fuerza, con una calidad y profesionalidad idónea para competir con los competidores directos.
- Obtener una buena cartera de clientes en la parroquia de Vilcabamba y en un futuro plazo poder también empezar a cubrir todo cantón y provincia de Loja.

4.2 Criterios del Marketing Digital Aplicados al Negocio

El marketing digital es la aplicación de las estrategias de comercialización llevadas a cabo en los medios digitales. Todas las técnicas del mundo off-line son imitadas y traducidas a un nuevo mundo, el mundo online. En el ámbito digital aparecen nuevas herramientas como la inmediatez, las nuevas redes que surgen día a día, y la posibilidad de mediciones reales de cada una de las estrategias empleadas. (Marketing Digital, 2013).

Creación de página web: según datos obtenidos en la encuesta se puede evidenciar que el 20% de población encuestada prefiere enterarse de la existencia de la empresa a través de una página web, misma que permitirá dar a conocer a la empresa a nivel local, provincial, regional y nacional, esto con el fin de ampliar la comercialización de los servicios ofertados. La misma se detalla a continuación:



Figura 11. Diseño de página web

4.3 Formulación de Estrategias.

Con el propósito de garantizar que el servicio esté al alcance absoluto de todos los potenciales usuarios es necesario implementar un Plan de Comercialización que para el presente proyecto es particular frente a otros proyectos por tratarse de un servicio.

Eslogan de la Empresa

Para empezar y con la ayuda de las respuestas encontradas en el estudio de mercado se determina que la razón social de la empresa debe ser persuasiva, clara, fácil de enfocar en función del servicio que se brinda y que su nombre identifique con facilidad lo que se desea lograr con el cliente por lo que su slogan será:

“Cuida tu jardín, más que belleza un estilo”

Ello intentando provocar que los usuarios sientan que la presentación de su jardín es parte de su presentación personal por lo que el slogan de la empresa estará presente en toda la publicidad gráfica.

4.3.1 Estrategia de Venta

Cabe recalcar que la empresa no está diseñada para producir un bien tangible sino un servicio. El servicio de jardinería y el diseño y mantenimiento de fincas está destinado directamente a:

- Todos quienes tienen una propiedad en la parroquia Vilcabamba.
- Quienes deseen tener un jardín hermoso.

Para lograr que los servicios de diseño y mantenimiento de jardín sean aceptados por los habitantes de la parroquia Vilcabamba, se ofrecerá una buena imagen a través del cuidado y presentación de las instalaciones de la microempresa "Jardines de Vilcabamba", cuyas instalaciones siempre deberán

estar limpias y ordenadas; la atención que se brinde al cliente será personalizada de manera que se pueda ofrecer y aconsejar a los usuarios en el tiempo requerido y adecuado, de igual manera, el servicio contará con herramienta y maquinarias adecuadas y en perfecto estado y funcionamiento, además de ofrecer los mejores insumos en cuanto a plantas, abonos, etc.

El personal que se encargue de atender al cliente estará debidamente capacitado en la materia y tendrá que dar el mejor trato posible a la persona que requiera del servicio, además los horarios de atención serán de Lunes a Sábado de 8:00 a.m. a 18:00 p.m.

Si el cliente opta por requerir de los servicios de la microempresa se realizará previamente la planificación y organización de las actividades requeridas, además del tiempo de ejecución y de ser posible se entregará el trabajo lo antes posible de la fecha pactada a completa satisfacción del cliente.

4.3.2 Estrategia de Precio

En cuanto a precios se fijará el precio inicial del servicio a ofertar tomando en cuenta que sean precios de fácil acceso para los clientes, que sea competitivo en el mercado, que cubran los insumos empleados y de mano de obra, y finalmente que generen utilidades financieras.

Por ello se ha creído conveniente establecer descuentos para clientela establecida y precios corporativos para personas que adquieran este servicio en conjunto.

4.3.3 Estrategia Publicitaria

Para efectos de promoción y publicidad se hará uso de la emisora de la localidad El Cisne, una estación de televisión y una valla publicitaria en el centro de la parroquia.

- Estación de televisión local (un plan de 30 cuñas mensuales) a razón de 120 dólares mensuales. (26% de población encuestada prefiere este medio).
- Radio El Cisne (un plan de 120 cuñas mensuales) a razón de 80 dólares mensuales. (aceptación de este servicio en 22%).
- Una valla publicitaria instalada en el centro de la parroquia de Vilcabamba a razón de 120 dólares mensuales el arriendo. (21%).
- Página Web: permitirá dar a conocer a la empresa a nivel local, provincial, regional y nacional; buscando con esto, ampliar la cobertura de comercialización de los diferentes servicios ofertados.

CAPITULO V

5. ESTUDIO TÉCNICO

5.1 Tamaño del Proyecto

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta.

5.1.1 Determinar la unidad de medida del tamaño y análisis de capacidad del negocio

Para determinar el crecimiento del tamaño de la empresa, se tomó como base los servicios a ofertar en cuanto a diseño y mantenimiento de jardines.

5.1.2. Capacidad instalada

Está determinada por el rendimiento de producción máximo en un periodo de tiempo determinado que se contrasta con el componente tecnológico o infraestructural. Para el presente proyecto se ha previsto trabajar ocho horas efectivas de trabajo. Con un total de 2 jardineros y un Ingeniero Agrónomo se podría ofertar 6 servicios de mantenimiento al día y 3 de diseño/día, por 6 días a la semana y 52 semanas/año, se tendría 156 **prestaciones/mes** del servicio de diseño y 78 **prestaciones /mes** en cuanto al servicio de mantenimiento.

Tabla 21. Capacidad de Producción

CAPACIDAD INSTALADA	ESPECIFICACIONES
Producción mensual diseño de jardines	156
Producción mensual mantenimiento de jardines	78
Meses al año	12
Producción Anual Diseño de Jardines	1872
Producción Anual Mantenimiento de Jardines	936

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: El Autor

Tabla 22. Capacidad Instalada

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA		CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	
	DISEÑO	MANTENIMIENTO	DISEÑO	MANTENIMIENTO
1	9927	8641	1872	936
2	10185	8859	1872	936
3	10449	9082	1872	936
4	10720	9310	1872	936
5	10997	9543	1872	936

Fuente: Tabla 18. Demanda insatisfecha del servicio de diseño y mantenimiento, Tabla 19. Capacidad de Producción

Elaborado: El Autor

Cabe destacar que se laborará 8 horas diarias, 6 días a la semana en las 52 semanas durante el año.

5.1.3. Capacidad utilizada

La capacidad utilizada está determinada por la cantidad de demanda que se desea atender durante un periodo determinado. El nivel de utilización es el porcentaje de uso efectivo de la capacidad instalada y debe ser determinado tomando en consideración factores condicionantes como: estreno de la empresa en el negocio, la no consideración de aspectos específicos en el proceso productivo, inserción del nuevo servicio de diseño y mantenimiento de jardines en el mercado, contratación de mano de obra conveniente para la empresa, días que se van a trabajar en el año, mantenimiento de equipos, daños eventuales de instalaciones, maquinarias y adquisición oportuna de insumos, entre otros.

Tomando en consideración los factores anotados el mundo empresarial obvia por empezar sus actividades no al ciento por ciento de la capacidad instalada, adoptando la política de porcentajes progresivos que permitan corregir problemas propiciados en los primeros años de vida útil del proyecto.

Por motivos de desconocimiento de la nueva empresa y del servicio, el escepticismo natural de los usuarios ante la nueva propuesta, se propone empezar los dos primeros años con una capacidad del 80%, para el tercer y cuarto año con el 90% y en el año final del proyecto se utilice normalmente el 100% de la capacidad instalada.

Tabla 23. Capacidad utilizada en función a la capacidad instalada

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA		CAPACIDAD UTILIZADA		CAPACIDAD UTILIZADA	
	DISEÑO	MANT.	DISEÑO	MANT.	DISEÑO	MANT.
1	1872	936	80%	80%	1498	749
2	1872	936	80%	80%	1498	749
3	1872	936	90%	90%	1685	842
4	1872	936	90%	90%	1685	842
5	1872	936	100%	100%	1872	936

Fuente: Tabla 20. Capacidad Instalada

Elaborado: El Autor

Para obtener la capacidad instalada se sacó el 80% de 1872 (diseño) = 1498, y de esta manera se procede con el resto de años y con el servicio de mantenimiento.

Tabla 24. Porcentaje de participación en el mercado y capacidad utilizada

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA		CAPACIDAD UTILIZADA		% PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	
	DISEÑO	MANT.	DISEÑO	MANT.	DISEÑO	MANT.
1	9927	8641	1498	749	15,09	8,67
2	10185	8859	1498	749	14,70	8,45
3	10449	9082	1685	842	16,12	9,27
4	10720	9310	1685	842	15,72	9,04
5	10997	9543	1872	936	17,02	9,81

Fuente: Tabla 21. Capacidad utilizada en función a la capacidad instalada

Elaborado: El Autor

5.2 Localización. Análisis de los Principales Criterios. Matriz de Localización

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 y diseño de fincas en la parroquia Vilcabamba.

Tabla 25. Factores climatológicos de la parroquia Vilcabamba

PARROQUIA VILCABAMBA	
LATITUD	4° 15'39" Sur
LONGITUD	79° 13'21" Oeste
ALTITUD	1500 m.s.n.m
TEMPERATURA	20 - 21°C
PRECIPITACIÓN	872,4 mm/año
VIENTOS	Mayor intensidad en meses de julio y agosto.
VELOCIDAD ANUAL DEL VIENTO	2.4 m/s
ZONAS DE VIDA	Bosque Húmedo Montano Bajo (bh-MB), Bosque Muy Húmedo Montano (bmh-M), Bosque Seco Montano Bajo (bs-MB) y Bosque Seco Premontano (bs-PM)
TIPO DE SUELO	Inceptisoles, Alfisoles, Entisoles, Molisoles.

FUENTE: Plan de Ordenamiento Territorial de Vilcabamba

ELABORADO: El Autor

5.2.1 Macrolocalización

5.2.1.1 Reseña Geográfica y Socioeconómica de la parroquia de Vilcabamba



Figura 12. Vista panorámica de la parroquia Vilcabamba.

El nombre de la parroquia de Vilcabamba que en quechua, HUILLOPAMBA, significa “Valle Sagrado”, a 40 Km., de la ciudad de Loja, es un valle a 1.700 metros sobre el nivel del mar, regado por los ríos Chamba y Uchima. Sus casas están construidas con tapia, adobe y madera, con patios interiores y amplios portales. Se cultiva maíz, maní, plátano, tabaco, caña de azúcar, yuca, cítricos y frutales. Un alto porcentaje de su población llega a longevo, con sus facultades vitales intactas y no es raro encontrar un anciano centenario realizando faenas agrícolas como cualquier agricultor de 40 o 50 años. Es la razón por la cual se le conoce como “Isla de la longevidad” que llama la atención de los científicos y turistas. Atribuyen la buena salud de los longevos al agua de los ríos que la rodean, capaz de eliminar el colesterol y curar el reumatismo. Su gente es tranquila y amable, en su mayor parte dedicados a la agricultura. Vilcabamba ha sido y es el lugar que ha llamado la atención de científicos. A este centro de curiosidad mundial, donde un alto porcentaje de la población alcanza a vivir más de 100 años. La retina de ancianos de más de

120 años, casi no existe diferencia alguna con la de una persona de 45 años que vive en la ciudad. En igual forma los análisis que se desprenden de los electrocardiogramas son sorprendentes; conservan sus arterias permeables y su corazón completamente sano. Vilcabamba, ha servido de base para la promoción e investigación, por parte de médicos, científicos y naturalistas de todo el mundo, sobre la longevidad. (Alcaldía de Loja, 2014).

5.2.1.2. Actividad Económica

Para ello se propone crear una microempresa de jardinería para el diseño y mantenimiento de fincas para la parroquia de Vilcabamba. “La agricultura constituye la principal ocupación de los habitantes de Vilcabamba; con el sistema de labranza mediante el arado”.

5.2.2 Microlocalización

La parroquia de Vilcabamba se encuentra en un auge económico ya que es un lugar turístico reconocido a nivel mundial por sus beneficios al vivir en este lugar, por lo tanto se encuentran microempresas, lugares de trabajo, hosterías, hoteles, oficinas etc., que no cuentan con una microempresa de mantenimiento de jardines acorde a los estándares de calidad y sin afectar el ambiente con toxinas nocivas para la salud y la naturaleza.

Dentro del centro de la parroquia Vilcabamba se encuentra un lugar donde se puede instalar una microempresa de servicios de diseño y mantenimiento de jardines la misma que se situara en la calle Juan de Salinas y calle Sucre de la parroquia de Vilcabamba, este sitio es propicio para la instalación de la empresa ya que cuenta con un sistema vial de fácil acceso para las personas, agua potable y alcantarillado adecuado, energía ya que

dentro de este local cuenta con infraestructura la cual beneficiara para la realización de la microempresa.

5.2.2.1. Matriz de Localización

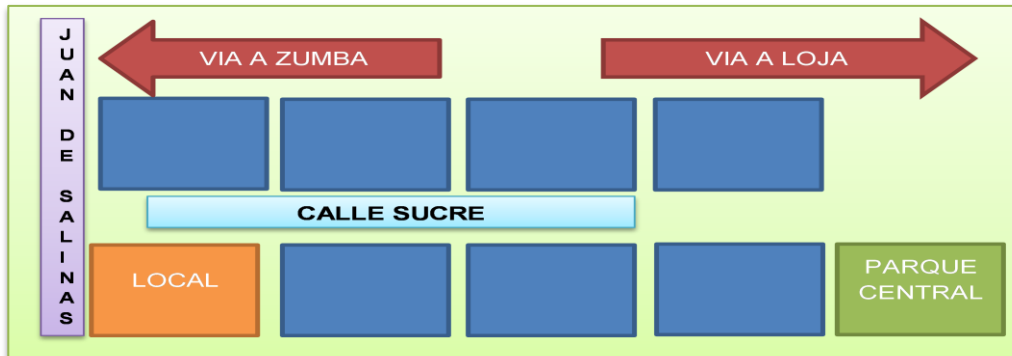


Figura 13. Croquis de ubicación de empresa de diseño y mantenimiento de jardines.

5.3. Ingeniería y/o Concepción Arquitectónica del Negocio

“El estudio de ingeniería es el conjunto de conocimientos de carácter científico y técnico que permite determinar el proceso productivo para la utilización racional de los recursos disponibles destinados a la fabricación de una unidad de producto”. (Cordoba Padilla, 2006).

5.3.1 Materiales y Suministros

En este proyecto claramente se pueden identificar materias primas (maquinaria y equipos, plantas), materiales de oficina, a los que se agregan otros insumos y servicios como energía eléctrica, agua, teléfono, entre otros.

La cantidad y el valor de estos materiales, suministros, servicios e insumos son calculados de acuerdo al volumen de producción, situación que se detalla más adelante en el estudio económico.

5.3.2. Mano de Obra

El recurso humano requerido para brindar el servicio a los usuarios de diseño y mantenimiento de jardines será 1 gerente, 1 secretaria, 1 Ingeniero Agrónomo, 2 trabajadores, 1 auxiliar administrativo (contabilidad).

5.3.3. Maquinaria, Equipo y Vehículo

En cuanto a maquinaria y equipo se requerirá:

- 1 motocultor
- 2 desbrozadoras STHIL FS 450
- Bombas de fumigar a motor
- 1 camioneta doble cabina MAZDA 2010 4x2

5.3.4. Herramientas menores:

En cuanto a herramientas menores la empresa utilizará:

- 1 pala Hansa N° 2.
- 1 pala Hansa N° 1.
- Picos
- Flexómetro
- Rastrillos
- Tijeras de 2 manos
- Tijera de podar 1 mano
- Machetes
- Carretillas
- Manguera $\frac{3}{4}$ lona

5.3.5 Equipo de Cómputo:

En cuanto a equipo de cómputo la empresa requerirá los siguientes equipos:

- 3 Computadores
- Una impresora multifunción

5.3.6. Equipo de Oficina:

- Teléfono
- Centralita telefónica
- Sumadoras

5.3.7. Muebles y Enseres

En cuanto a muebles y enseres requeridos para la puesta en marcha del presente proyecto se prevén los siguientes:

- 2 sillas unitarias
- 2 escritorios
- 1 mesa
- Sillas tripersonales
- Archivadores
- Perchas

5.3.8. Talento Humano:

Como se indicó anterior mente el talento humano necesario para la producción será:

- 1 Gerente
- 1 Contadora (Dirección Administrativa)
- 1 secretaria (Dirección Administrativa)
- 1 Ingeniero Agrónomo (Dirección de Recursos Humanos)
- 2 trabajadores (Dirección de Recursos Humanos)

5.4. Descripción de la Tecnología del Negocio y su Nivel de Uso

Para el diseño de jardines la vegetación cumple un papel preponderante. Pero, a la hora de definir la configuración, diseño y estilo de un espacio al aire libre numerosos elementos entran en juego, de ahí que se deba plantear las siguientes preguntas:

- Inspección previa de la zona.
- ¿Cómo es el clima y microclima de la finca? Análisis de luz, sombra, árboles grandes existentes en la misma, relieve, vientos dominantes.
- ¿Cuánto mide el terreno?
- Análisis de suelo.
- Realización de plano o croquis.

Para el mantenimiento del jardín se tomará en cuenta:

- Plantar, Sembrar y Trasplantar

- Preparación del lugar de plantación
- Adquisición de plantas sanas
- Plantar bulbos, sembrar semillas, trasplantar
- Cuidados después de la plantación
- Poda
- Sistemas de riego
- Riego automático por microaspersión
- Abonos y fertilizantes
- Abonado orgánico
- Fertilizantes orgánicos
- Propagación
- Reproducción por semillas, por división, por esquejes, por acodo, por injerto.
- Plagas y enfermedades

Entre las actividades a realizar para esta tarea tenemos la inspección del lugar de trabajo, selección de trabajadores y herramientas, transporte de operarios y herramientas, instalación en el lugar de trabajo; distribución, ejecución y conclusión del trabajo.

5.5. Diseño del Proceso Productivo

Todo proceso de producción es un sistema de acciones dinámicamente interrelacionadas orientado a la transformación de ciertos elementos “entrados”, denominados factores, en ciertos elementos “salidos”, denominados productos, con el objetivo primario de incrementar su valor, concepto éste referido a la “capacidad para satisfacer necesidades”. (Cartier, 2003)

5.5.1 Flujoograma de procesos

Para la realización de flujoogramas se tomó en cuenta aspectos importantes, mismos que se detallan a continuación:

5.5.1.1 Flujoograma de diseño de jardines

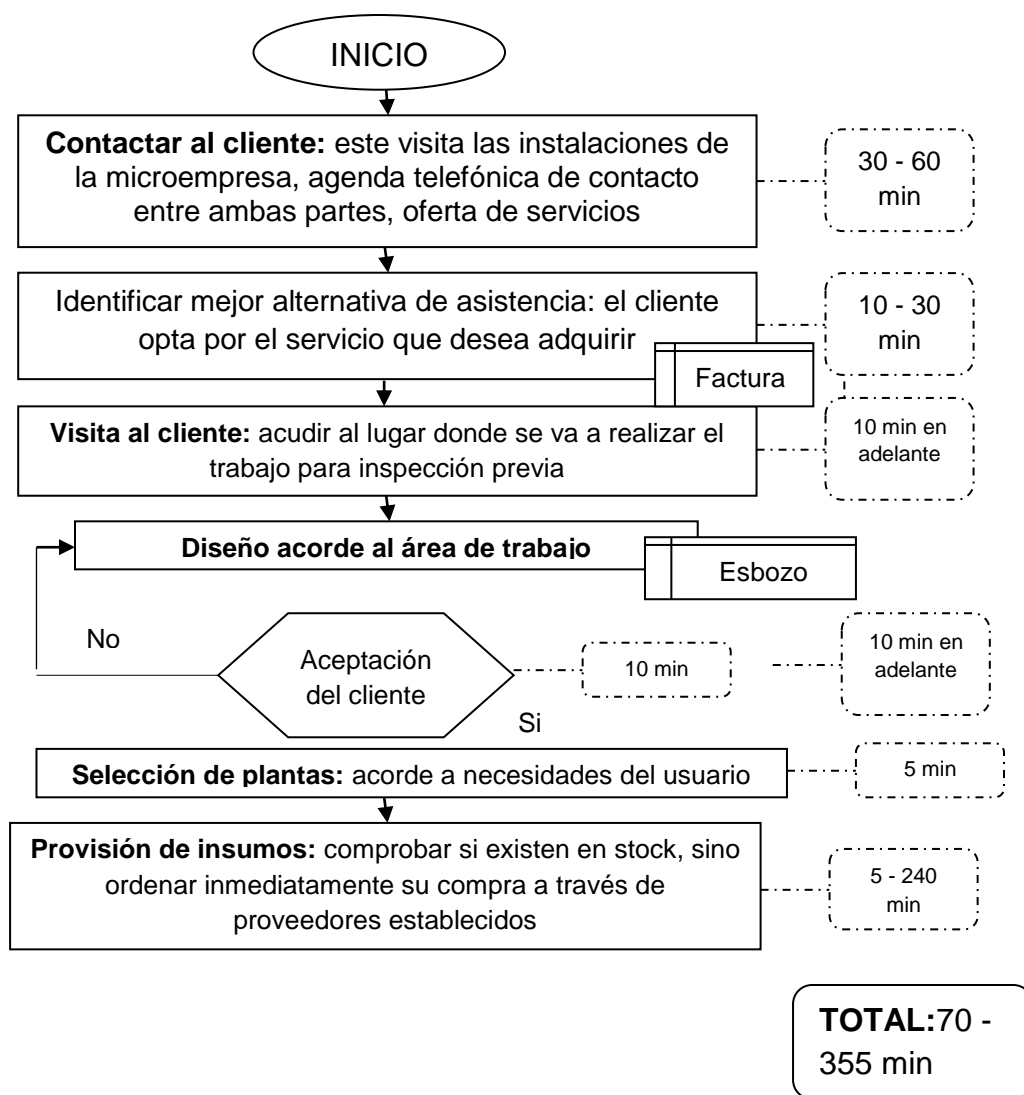


Figura 14. Flujoograma de diseño de jardines

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

5.5.1.2. Flujoograma para mantenimiento de jardines

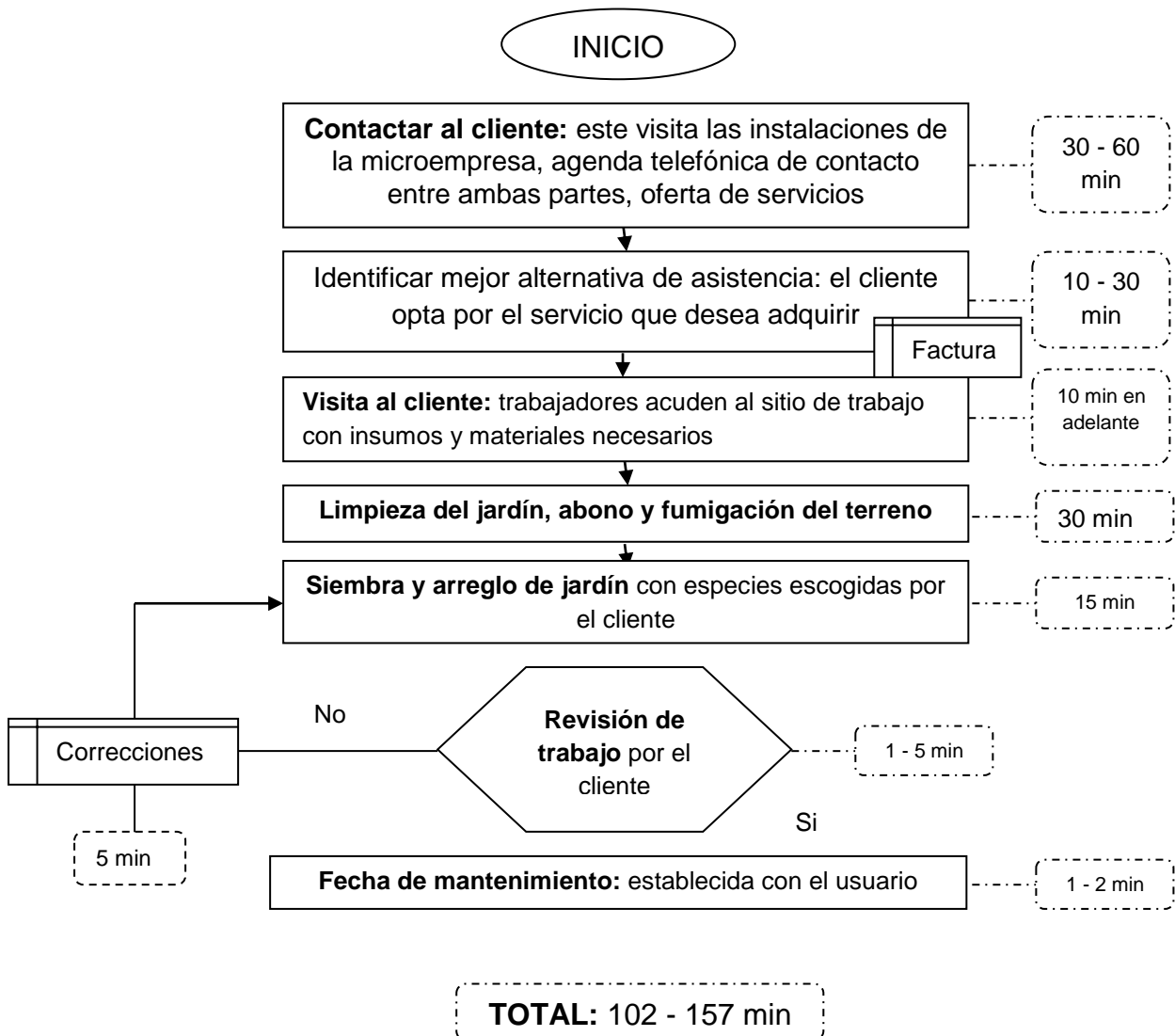


Figura 15.Flujoograma para mantenimiento de jardines

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

CAPITULO VI

6. MODELO DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL

Definimos la gestión organizacional como proceso porque todos los encargados de ella, prescindiendo de sus habilidades y actitudes, realizaron ciertas actividades interrelacionadas con el fin de lograr los fines y objetivos organizacionales deseados para estas organizaciones. Esto se hizo bien sea en función de los objetivos estratégicos (visión) y/o de los objetivos tácticos (misión), o buscando cumplir los propósitos cooperativos. (Sánchez Cabrera, 2006).

6.1. Diseño Organizacional. Estructura y Descripción Funcional

El estudio Administrativo – Organizacional es la descripción de los aspectos legales y organizativos de la empresa que permite el funcionamiento e implementación de la misma. En este estudio se determina la constitución legal de la empresa, la departamentalización, su estructura orgánica las funciones y cargos de los futuros funcionarios. (Sánchez Cabrera, 2006).

6.1.1. Misión

Para determinar la misión de la empresa es inevitable tener en cuenta las siguientes variables:

- ¿Quiénes somos?
- ¿Qué buscamos?
- ¿Por qué lo hacemos?
- ¿Para quienes trabajamos?

Analizando todas estas variables la misión de nuestra empresa es satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Por ello se arma la siguiente matriz de variables:

Tabla 26. Matriz de variables

¿Quiénes somos?	¿Qué buscamos?	¿Por qué lo hacemos?	¿Para quienes trabajamos?
Empresa Jardines de Vilcabamba	Ofrecer un servicio de calidad y en armonía con el ambiente.	Para fomentar la micro empresa en el cantón Loja que genere un desarrollo local.	Para personas nacionales y extranjeras de la parroquia rural de Vilcabamba

Fuente: Sánchez Cabrera, 2006

Elaboración: El Autor

Misión

La misión de “Jardines de Vilcabamba” es la de una microempresa identificada con la conservación de fincas y áreas verdes en armonía con el ambiente, que refleje el buen vivir con un servicio al alcance de todos.

6.1.2. Visión

La visión está encaminada en mejorar el escenario de la microempresa a futuro: “JARDINES DE VILCABAMBA” al año 2016 será una microempresa

preferida por todos los habitantes locales y extranjeros de la parroquia Vilcabamba en el diseño y mantenimiento de fincas.

6.1.3. Objetivos

- Impulsar a los emprendedores del Cantón Loja.
- Promover el desarrollo económico local.
- Proveerse de la mejor tecnología existente en el mercado para el diseño y mantenimiento de fincas.
- Contar con mano de obra comprometida con la misión y visión de la empresa.
- Establecer sólidas y excelentes relaciones interpersonales con los clientes.
- Aprovechar al máximo los bienes materiales, económicos y tecnológicos de la empresa para generar al máximo rentabilidad a la inversión.

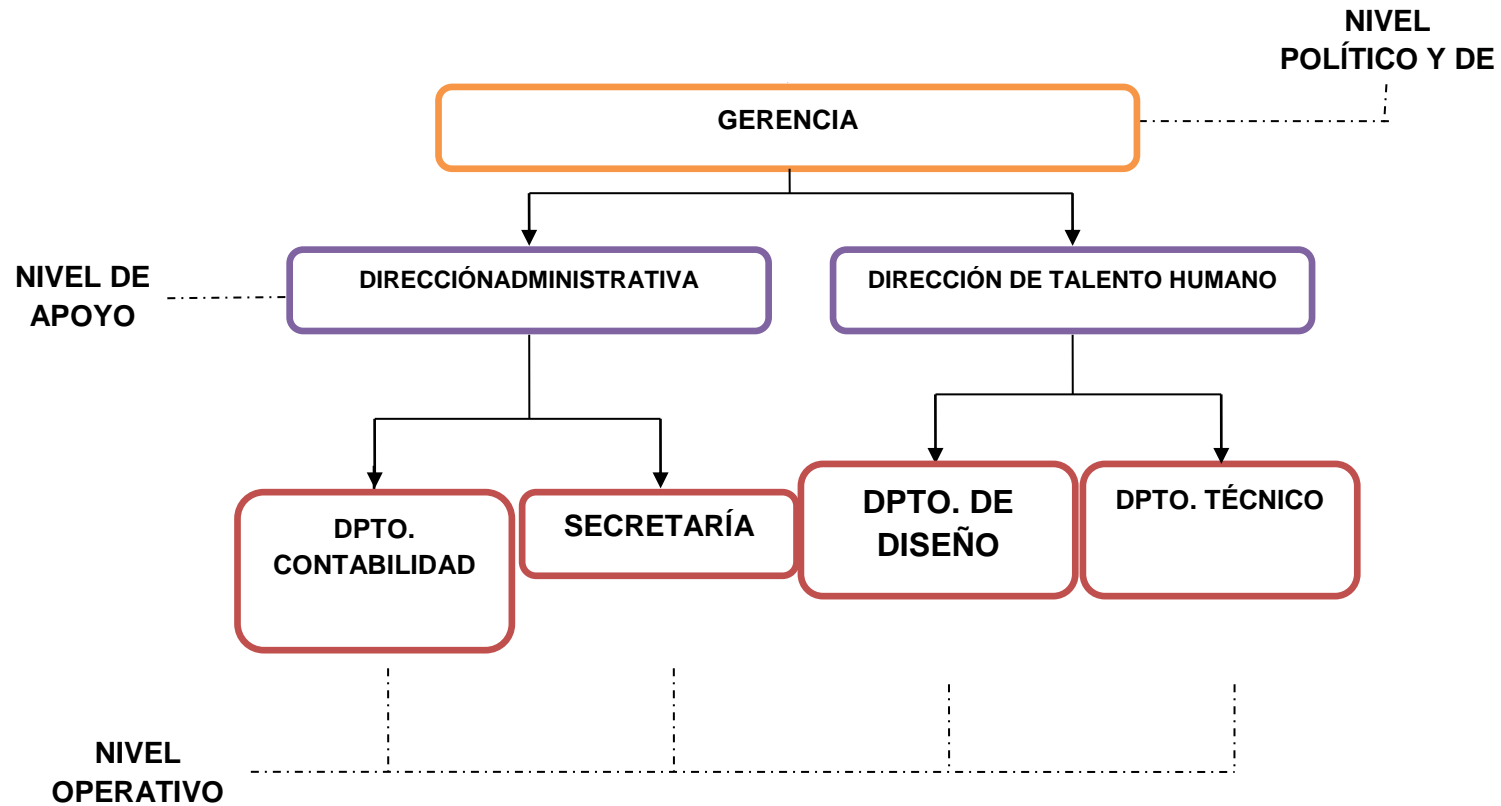
6.1.4. Estructura Administrativa Interna

Es necesario determinar un modelo de estructura administrativa que le permita, a la nueva Empresa, realizar funciones de la manera más eficiente.

En el caso específico de la Empresa “**JARDINES DE VILCABAMBA**” por tratarse de una Empresa de un solo dueño se propone que debe funcionar, con un esquema administrativo apegado a su realidad.

6.1.4.1. Organigrama

El organigrama que se presenta detalla la representación gráfica de la estructura de la microempresa, con sus servicios, órganos y puestos de trabajo y sus distintas relaciones de autoridad y responsabilidad.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL “JARDINES DE VILCABAMBA”**Figura 16.** Organigrama estructural**Fuente:** Requerimientos Técnicos**Autor:** Jhon Cueva

ORGANIGRAMA FUNCIONAL “JARDINES DE VILCABAMBA”

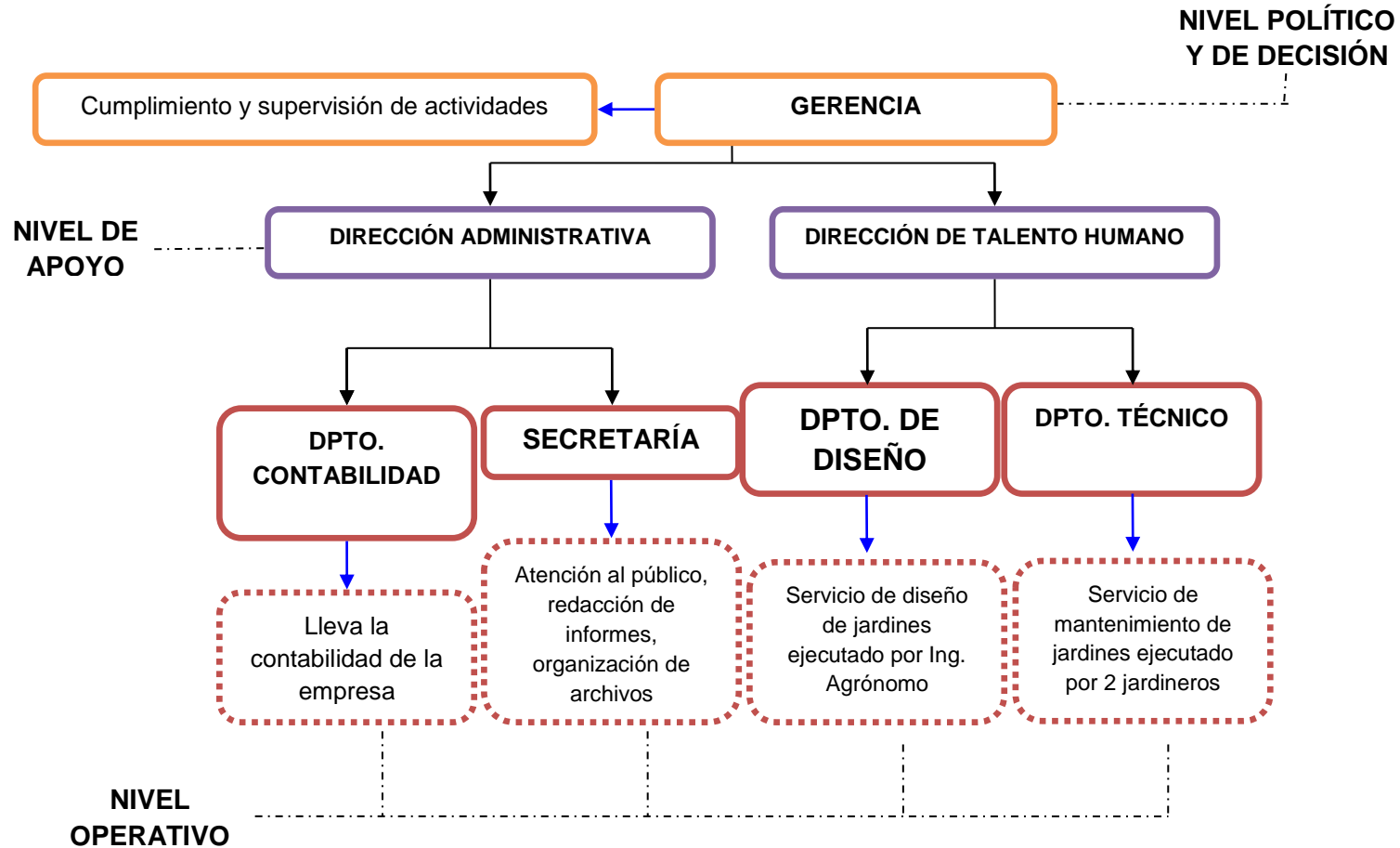


Figura 17. Organigrama funcional
Fuente: Requerimientos Técnicos
Autor: Jhon Cueva

6.1.4.2. Niveles Administrativos

Los Niveles Administrativos de la Empresa “**JARDINES DE VILCABAMBA**”

Está establecida por tres niveles jerárquicos que son:

- **Nivel Político y de Decisión:**

Planea, orienta y dirige la vida administrativa e interpreta planes, programas y más directivas técnicas y administrativas de alto nivel y los tramites a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución.

Tiene el primer grado de autoridad y es responsable del cumplimiento de las actividades encomendadas a la microempresa, puede delegar autoridad más no responsabilidad. Está conformado por la gerencia de la microempresa quien se encargará de velar por el bienestar de sus trabajadores y atender quejas en el caso que lo hubiera por parte de los usuarios de dicho servicio.

- **Nivel de Apoyo:**

Este nivel ayuda a la dirección administrativa y de recursos humanos con la finalidad de brindar servicios con oportunidad y eficiencia, y se encuentra conformado por el departamento de Contabilidad y Secretaría.

- **Nivel Operativo:**

El nivel operativo es responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la Empresa. Dentro de este nivel estará el Departamento de Diseño que estará conformado por un Ingeniero Agrónomo quien se encargará del

diseño y el Departamento Técnico que contará con dos técnicos que se encargarán de actividades de mantenimiento de jardines.

6.1.5. Diseño de Perfiles Profesionales del Personal de la Organización

6.1.5.1. Manual de Funciones

Es el conjunto de todos los perfiles de los puestos existentes en la empresa.

Además, debe contener una información clara sobre los siguientes aspectos:

- Relación de dependencia (Ubicación interna)
- Dependencia Jerárquica. (Relaciones de autoridad)
- Naturaleza del trabajo
- Tareas principales, tareas secundarias.
- Responsabilidades
- Requerimientos para el puesto

Esta información permitirá al empleado cumplir en forma adecuada su trabajo. A continuación se presenta la descripción y especificación de los puestos creados para el funcionamiento adecuado de la empresa:

NOMBRE DEL PUESTO: Gerente

NIVEL JERÁRQUICO: Político y de decisión

CÓDIGO: 01

NATURALEZA DEL TRABAJO: Planificar, programar, organizar, ejecutar dirigir y controlar las actividades que se realizan en la empresa.

FUNCIONES:

Cumplir con las disposiciones y atribuciones que le otorgue la Junta parroquial.

- Presenta informes a la Junta Parroquial de Vilcabamba sobre la marcha de las actividades de la empresa.
- Ejercer la representación legal de la empresa.
- Diseñar y mantener procedimientos de compra de materia prima.
- Tramitar órdenes, controles, y demás documentos que el reglamento lo autorice, aprobando, autorizando y firmando para lograr un correcto desenvolvimiento de la empresa.
- Nombrar y contratar trabajadores cumpliendo con los requisitos del caso.
- Organizar cursos de capacitación del Recurso Humano de toda la empresa.
- Delegar funciones de manera adecuada.
- Ejercer las funciones organizacionales de comercialización, promoviendo las ventas a nivel general.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE

- ✓ El puesto, requiere de gran eficiencia, responsabilidad y discreción en el desarrollo de las funciones.
- Establecer buenas relaciones interpersonales con todo el personal de la empresa y público en general.

- Actúa con independencia, usando su criterio para la toma de decisiones y solución de problemas relacionados con su cargo.

REQUISITOS MÍNIMOS

- **Educación:** Ingeniero Comercial, Economista o carreras afín
- **Experiencia:** Mínimo 2 años
- **Cursos:** Relaciones Humanas

NOMBRE DEL PUESTO: Contadora

NIVEL JERÁRQUICO: Apoyo

INMEDIATO SUPERIOR: Gerente.

Visita

CÓDIGO: 02

NATURALEZA DEL TRABAJO: Realizar la contabilidad de la empresa, llevar los libros contables y preparar los estados financieros. Además efectúa las labores del departamento de Ventas de la empresa.

FUNCIONES:

- Registrar los ingresos y egresos económicos de la empresa.
- Elaborar el plan de cuentas de la empresa.
- Elaborar depósitos y registrar los datos en los libros correspondientes.
- Elaborar Roles de Pago y tramitar la documentación referente al IESS.
- Preparar los estados financieros correspondientes.
- Analizar las transacciones mercantiles.

- Elaborar facturas de venta, controla facturas de proveedores y registrar en los libros de cuentas.
- Efectuar la cobranza a los clientes.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE

- Es plenamente responsable de las labores de su puesto sujeto a disposiciones de sus superiores.
- Predisposición para trabajar a tiempo completo.
- Dominio de paquetes informáticos empleados en la empresa.
- Responder por los equipos hasta un valor de \$ 2.000

REQUISITOS MÍNIMOS

- **Educación:** Licenciada o Ingeniera en contabilidad
- **Experiencia:** Mínimo 1 año
- **Cursos:** Relaciones Humanas.

NOMBRE DEL PUESTO: Secretaria

NIVEL JERÁRQUICO: Apoyo

INMEDIATO SUPERIOR: Gerente.

CÓDIGO: 03

NATURALEZA DEL TRABAJO: Realizar la asistencia a Gerencia, llevar los archivos y preparar sesiones de trabajo.

FUNCIONES:

Atender al público que solicita la información, llamadas telefónicas, toma de notas y preparar la agenda del Gerente.

- Redactar todo tipo de correspondencia como solicitudes, certificados, oficios y circulares de la empresa.
- Llevar los archivos en orden cronológico.
- Efectuar la cobranza de la prestación del servicio de lavado.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE

- Es plenamente responsable de las labores de su puesto sujeto a disposiciones de sus superiores.
- Predisposición para trabajar a tiempo completo.
- Dominio de paquetes informáticos empleados en la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS

- **Educación:** Título de Secretaria Ejecutiva
- **Experiencia:** Mínimo 1 año
- **Cursos:** Relaciones Humanas y Servicio al cliente Identif

NOMBRE DEL PUESTO: Técnico o Diseñador

NIVEL JERÁRQUICO: Operativo

INMEDIATO SUPERIOR: GERENTE

CÓDIGO: 04

NATURALEZA DEL TRABAJO: Efectuar el diseño de las fincas, encargarse de la adquisición de material vegetativo e insumos necesarios para mantenimiento de jardines.

FUNCIONES:

- Realizar el diseño para los jardines establecidos.
- Adquirir material vegetativo e insumos necesarios para las labores de mantenimiento.
- realizar cálculos, emitir proformas sobre costos de los servicios.
- Realiza su trabajo con prioridad.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE

- Saber tratar con educación a los clientes.

REQUISITOS MÍNIMOS: Educación: Ingeniero Agrónomo

Experiencia: Mínimo 6 meses

Cursos: Siembra y manejos de especies forestales.

Conta

NOMBRE DEL PUESTO: Técnico u operario

NIVEL JERÁRQUICO: Operativo

INMEDIATO SUPERIOR: Ing. Agrónomo

CÓDIGO: 05

NATURALEZA DEL TRABAJO: Efectuar el mantenimiento de las fincas.

FUNCIONES:

- Llevar los materiales y herramientas desde la bodega hacia el área de trabajo.
- Realizar la limpieza y organizar las herramientas y maquinaria en los lugares establecidos.
- Realizar podas, siembra, y mantenimiento.
- Colaborar el lavado y secado del vehículo de la empresa.
- Realiza su trabajo con probidad.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE

- Alta responsabilidad en el cuidado de las herramientas y máquinas, así como en el mantenimiento de las mismas.
- Saber tratar con educación a los clientes.

REQUISITOS MÍNIMOS

Educación: Título de Bachiller

Experiencia: Mínimo 6 meses

Cursos: atención al cliente.

6.2. Gerencia de Recursos. Análisis de Subsistemas: Políticas, Selección, Contratación, Capacitación, Remuneración, Evaluación de Desempeño

Es muy importante para nuestra empresa una excelente dirección de talento humano y la existencia de un capital humano adecuado.

El recurso humano es fundamental, ya que es el único recurso capaz de usar los otros. La buena gestión que se maneja en la política de los recursos humanos se basa en un eficaz proceso de selección hasta la capacitación pasando por el diseño de la estructura organizacional y las políticas de la empresa del capital humano que se desarrolla en las instituciones. (Latin American Quality Institute)

Al tratarse de una microempresa, el personal estará más controlado y mejor atendido, cuidando sus intereses en todo tiempo y tratando que todos formen parte directa de la evolución de la empresa. Por último se analizarán las expectativas de crecimiento de futuro con los posibles puestos a cubrir cuando la empresa experimente un crecimiento.

6.2.1. Políticas de Selección

Este proceso es uno de los más importantes dentro de las Unidades de Talento Humano ya que a través del mismo podemos encontrar el personal más idóneo con las mejores potencialidades y con un perfil adecuado para el trabajo a desempeñar.

Para lograr una óptima selección del capital humano es necesario tener conocimiento de la visión, misión y de los objetivos trazados por la empresa, para de esta forma tener presente cuales son las necesidades inmediatas y futuras de la microempresa, para elegir a la persona que más se acople a lo que en realidad desea la organización. “Selección de personal es un proceso por el cual las empresas contratan al personal adecuado para ocupar un puesto, el programa de reclutamiento y selección de personal debe estar dentro de la planeación estratégica de la empresa para que se encamine a cumplir los objetivos de la empresa”. (Rico Ramírez, 2014)

✓ **Objetivos de la selección**

- “Escoger y clasificar los candidatos a adecuados a las necesidades de la organización.
- Lograr la adecuación de la persona al trabajo.
- Conseguir la eficiencia y eficacia de la persona en el puesto”.

(Chiavenato, 2007, pág. 169)

6.2.2. Política de Contratación

En lo referente a la contratación se hará de acuerdo al Código del Trabajo el mismo que define al contrato individual de trabajo como “el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre” (H. Congreso Nacional, 2012, pág. 4).

La contratación del personal se hará basándose en el Código del Trabajo donde existen algunas clases de contratos: Como lo tipifica el Art. 11.-

Clasificación.- El contrato de trabajo puede ser:

- a) Expreso o tácito, y el primero, escrito o verbal;
- b) A sueldo, a jornal, en participación y mixto;
- c) Por tiempo fijo, por tiempo indefinido, de temporada, eventual y ocasional;
- d) A prueba;
- e) Por obra cierta, por tarea y a destajo;
- f) Por enganche;
- g) Individual, de grupo o por equipo. (H. Congreso Nacional, 2012, pág. 8)

6.2.3. Política de Capacitación

“La capacitación es el proceso educativo de corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, por medio del cual las personas adquieren conocimientos, desarrollan habilidades y competencias en función de objetivos definidos”. (Chiavenato, 2007, pág. 386)

✓ Objetivos de la Capacitación

- “Preparar a las personas para la realización inmediata de diversas tareas del puesto.
- Brindar oportunidades para el desarrollo personal continuo y no solo en sus puestos actuales, sino también para otras funciones más complejas y elevadas.

- Cambiar la actitud de las personas, para lograr satisfacción en ellas o para motivarlas y volverlas más receptivas a la nuevas tendencias de la administración". (Chiavenato, 2007, pág. 387)

6.2.4. Política de Remuneración

La remuneración es la suma total de pagos que recibe un trabajador por la prestación de sus servicios.

En cuanto a su pago se llevara de acuerdo a lo estipulado Código del Trabajo en el **Art. 13.- Formas de remuneración.-** En los contratos a sueldo y a jornal la remuneración se pacta tomando como base, cierta unidad de tiempo. Contrato en participación es aquel en el que el trabajador tiene parte en las utilidades de los negocios del empleador, como remuneración de su trabajo. La remuneración es mixta cuando, además del sueldo o salario fijo, el trabajador participa en el producto del negocio del empleador, en concepto de retribución por su trabajo. (H. Congreso Nacional, 2012, pág. 9).

Se afiliara a todos los empleados y trabajadores de la empresa conforme lo menciona la Ley de Seguridad Social en sus artículos 2 y 4:**Art. 2.- SUJETOS DE PROTECCION.-** Son sujetos "obligados a solicitar la protección" del Seguro General Obligatorio, en calidad de afiliados, todas las personas que perciben ingresos por la ejecución de una obra o la prestación de un servicio físico o intelectual, con relación laboral o sin ella; en particular:

- a. El trabajador en relación de dependencia;
- b. El trabajador autónomo;

- c. El profesional en libre ejercicio;
- d. El administrador o patrono de un negocio;

Art. 4.- RECURSOS DEL SEGURO GENERAL OBLIGATORIO: Las prestaciones del Seguro General Obligatorio se financiarán con los siguientes recursos:

- a) La aportación individual obligatoria de los afiliados, para cada seguro;
- b) La aportación patronal obligatoria de los empleadores, privados y públicos, para cada seguro, cuando los afiliados sean trabajadores sujetos al Código del Trabajo; (Congreso Nacional, 2001, págs. 1, 2)

✓ **Objetivos de la Remuneración**

Los principales objetivos de las compensaciones empresariales deben dirigirse a:

- Premiar el desempeño de los trabajadores para satisfacción de ellos y de la empresa.
- Conservar la competitividad en el mercado laboral
- Mantener la equidad salarial entre los empleados
- Motivar el desempeño futuro de los empleados
- Atraer empleados nuevos
- Mejorar la eficiencia (productividad y control costos) de la organización y fomentar orientaciones estratégicas como calidad, trabajo en equipo, innovaciones. (GestioPolis, 2002)

6.2.5. Política Evaluación de Desempeño

“La evaluación del desempeño es un proceso sistemático y periódico de estimación cuantitativa y cualitativa del grado de eficacia con el que las personas llevan a cabo las actividades y responsabilidades de los puestos que desarrollan”. (Asociación Española para la Calidad, s.f.)

✓ Objetivos de la Evaluación de Desempeño

El objetivo principal de la evaluación de desempeño es medir el rendimiento y el comportamiento del trabajador en su puesto de trabajo y de manera general en la organización y sobre esa base establecer el nivel de su contribución a los objetivos de la empresa.

- Indirectamente sirve para establecer el sistema de evaluación con las respectivas normas para su aplicación. La evaluación del desempeño tiene a la vez los siguientes objetivos específicos:
- Verificar el cumplimiento de los objetivos y los estándares individuales en cuanto a productividad, cantidad y calidad del trabajo.
- Valorar periódicamente la importancia del aporte individual de cada trabajador y de las unidades o grupos de trabajo.
- Medir y determinar con precisión el rendimiento de los trabajadores y sobre esa base asignar bonificaciones e incentivos.

(Psicología y Empresa, 2011)

✓ Métodos de Evaluación

Los métodos de evaluación que se podrán aplicar en nuestra empresa son los siguientes:

A. Métodos de evaluación con base en el pasado

Los métodos de evaluación que se basan en el desempeño pasado comparten la ventaja de versar sobre algo que ya ocurrió y que, en consecuencia, puede, hasta cierto punto, ser medido. Las técnicas de evaluación del desempeño de uso más común son:

- Escalas de puntuación
- Listas de verificación
- Método de selección forzada
- Método de registro de acontecimientos notables
- Escalas de calificación o clasificación conductual
- Método de verificación de campo
- Enfoques de evaluación comparativa
 - Establecimiento de categorías
 - Método de distribución obligatoria
 - Método de comparación contra el total (La Web de los

Recursos Humanos y el Empleo, 2006)

6.3. Análisis del Marco Normativo

6.3.1. Constitución de la Empresa

6.3.1.1. Base Legal

De conformidad con lo determinado en la Constitución de la República del Ecuador Capítulo IV Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural Sección Primera Naturaleza jurídica, sede y funciones: **Art. 64 señala:** Son funciones del gobierno autónomo descentralizado parroquial rural:

- a) Promover el desarrollo sustentable de su circunscripción territorial parroquial para garantizar la realización del buen vivir a través de la implementación de políticas públicas parroquiales, en el marco de sus competencias constitucionales y legales;
- b) Diseñar e impulsar políticas de promoción y construcción de equidad e inclusión en su territorio, en el marco de sus competencias constitucionales y legales;
- c) Implementar un sistema de participación ciudadana para el ejercicio de los derechos y avanzar en la gestión democrática de la acción parroquial.
- f) Vigilar la ejecución de obras y la calidad de los servicios públicos y propiciar la organización de la ciudadanía en la parroquia;
- g) Fomentar la inversión y el desarrollo económico especialmente de la economía popular y solidaria, en sectores como la agricultura,

ganadería, artesanía y turismo, entre otros, en coordinación con los demás gobiernos autónomos descentralizados;

Además en su **Art 65.- Competencias exclusivas del Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural** expresa: Los gobiernos autónomos descentralizados parroquiales rurales ejercerán las siguientes competencias exclusivas, sin perjuicio de otras que se determinen:

- d) Incentivar el desarrollo de actividades productivas comunitarias la preservación de la biodiversidad y la protección del ambiente;
- e) Gestionar, coordinar y administrar los servicios públicos que le sean delegados o descentralizados por otros niveles de gobierno;
- h) Vigilar la ejecución de obras y la calidad de los servicios públicos.

Finalmente, en su Art. 67.- Atribuciones de la junta parroquial rural, específicamente en su artículo g) expresa: Autorizar la suscripción de contratos, convenios e instrumentos que comprometan al gobierno parroquial rural.

Basándonos en esta normativa la empresa para la proveeduría del servicio de diseño y mantenimiento de fincas en la parroquia Vilcabamba deberá cumplir con todas las disposiciones legales para la constitución, organización y funcionamiento de este tipo de sociedad productiva. Entre sus actividades estarán:

1. Obtención de la patente y permisos municipales respectivos.
2. Afiliación a la Cámara de Comercio de la localidad (opcional).
3. Obtención del Registro Único de Contribuyentes.

Nombre de la microempresa

De conformidad con lo determinado en el artículo 137, numeral 2 de la Ley de Compañías vigente en el Ecuador, la Razón Social de la microempresa es:

JARDINES DE VILCABAMBA.

Objeto social

El objeto de la empresa que prevea el servicio jardinería para el diseño y mantenimiento de fincas.

Duración de la empresa

La empresa desde su conformación tendrá una duración de 10 años, considerando el año de preparación en el que se prevé la Constitución de la Compañía, salvo lo dispuesto en el Art. 361 de la Ley de Compañías.

Acta constitutiva de la empresa Jardines de Vilcabamba

En la ciudad de Loja, cantón Loja, provincia de Loja, a los 20 días del mes de noviembre del año 2014, por propia iniciativa y con el asesoramiento del Dr. Hugo Viñan Esparza, asiste el señor: NN quién libre y voluntariamente y con todos sus derechos ha decidido formar parte de la microempresa Jardines de Vilcabamba, con fines de lucro, la que tendrá por objeto la prestación del

servicio jardinería para el diseño y mantenimiento de fincas a todos los usuarios de la parroquia Vilcabamba.

MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA JARDINES DE VILCABAMBA

SEÑOR NOTARIO:

Sírvase insertar en el protocolo de escrituras públicas a su cargo, una de constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.-NN, ecuatoriano portador de la cédula xxxxxxxxx, en ejercicio pleno de sus derechos comparecen a la constitución de la Microempresa JARDINES DE VILCABAMBA.

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- El compareciente declara que constituye una microempresa dedicada diseño y mantenimiento de fincas, con responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA EMPRESA

TITULO PRIMERO.- DENOMINACIÓN, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN.-

Art. 1.- La Empresa de Economía Privada, formada en virtud del presente contrato y que se registrará de acuerdo a este estatuto se denomina JARDINES DE VILCABAMBA.

Art. 2.- (DOMICILIO).- La compañía tendrá su domicilio principal en la parroquia Vilcabamba cantón Loja, Provincia de Loja, República del Ecuador.

Art. 3.- (OBJETO).- El objeto de la Compañía es el diseño y mantenimiento de fincas. Para el cumplimiento de su objeto, la empresa podrá realizar toda clase de actos, contratos, importaciones, exportaciones y operaciones permitidas por las Leyes Laborales, franquicias y de cualquier otra índole. Para estos negocios en general, la empresa podrá realizar toda clase de actos, contratos y operaciones permitidas por las Leyes Ecuatorianas, que sean acorde a su objeto.

Art. 4.- (PLAZO, DURACIÓN).- El plazo de duración de la Empresa será indefinido a partir de su inscripción en la Registradora Mercantil, plazo que queda a consideración del dueño, tomando en consideración que para objeto de su expansión podrá recibir accionistas.

TITULO SEGUNDO.- CAPITAL, ACCIONES OBLIGACIONES Y AUMENTOS.

Art. 5.- (CAPITAL).- El capital autorizado, suscrito y pagados es de **\$ 37318,55** DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.

Art. 6.- (TITULOS DE ACCIONES).- Los títulos de acciones serán ordinarios y nominativos y deberán ser autorizados por las firmas del Gerente de la Empresa.

Art. 7.- (DERECHOS).- Las acciones dan derechos a voto en la junta general de Accionistas en proporción a su valor pagado, para tomar parte en las juntas, es necesario que el accionista conste como tal en el libro de acciones y accionistas.

Art. 8.- (AUMENTO DE CAPITAL).- El capital de la empresa podrá ser aumentado en cualquier momento, por resolución de su propietario, ya sea por su propio capital, como por la venta de acciones.

Art. 9.- (RESPONSABILIDAD).- La responsabilidad de los accionistas por las obligaciones sociales se limita al monto de sus acciones. La acción con derecho a voto lo tendrá en relación a su valor pagado, los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

Art. 10.- (LIBRO DE ACCIONES).- La Empresa llevará un libro de acciones y accionistas desde el momento en que amplió su capital y saque a vender acciones, y las mismas se registrará las transferencias de las acciones, la constitución de derechos reales y demás modificaciones que ocurran respecto del derecho sobre las acciones, la propiedad de las acciones se probará con la inscripción en el libro de acciones y accionistas, el derecho de negociar las acciones y transferirlas se sujeta a lo dispuesto por la Ley de Compañías.

TITULO TERCERO.- EJERCICIO ECONÓMICO, BALANCE, DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES Y RESERVAS.-

Art. 11.- (EJERCICIO ECONÓMICO).- El ejercicio económico será anual y terminará el treinta y uno de diciembre de cada año, al fin de cada ejercicio y dentro de los tres primeros meses del siguiente año, el Gerente General someterá a consideración de la Junta parroquial, el balance general anual, el estado de pérdidas y ganancias, la fórmula de distribución de beneficios y demás informes necesarios.

Art. 12.- (UTILIDADES Y RESERVA).- Las utilidades serán dispuestas por su dueño de manera proporcional a sus ingresos, sin tener que ser aprobadas por persona alguna. De las utilidades líquidas se segregará el 10% para la formación de incremento del fondo de reserva legal el mismo que será depositado en un banco calificado como altamente seguro tanto del país como

del exterior, el fondo de reserva no será disminuido por ninguna causa y de él se puede suponer exclusivamente el 50% de los intereses que generan por su calidad de depósito permanente, la duración del fondo será igual al plazo de duración del crédito obtenido para la creación de la empresa, para el traslado del fondo de un Banco a otro o depósito en varios Bancos se deberá contar con la autorización del Presidente, objeto del fondo es respaldar las operaciones de la empresa.

TITULO CUARTO.- DEL GOBIERNO, ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN DE LA COMPAÑÍA.

Art.13.- (GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN).- La empresa estará gobernada por el gerente General (dueño), cada uno de estos órganos con las atribuciones y deberes que les concede la Ley de Compañías y estos estatutos.

Art. 14.- (DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS).- En el presente artículo, y por ser la empresa de un solo dueño no se aplica.

Art. 15.- (CONVOCATORIA).- La convocatoria a sesión la hará el gerente de la empresa mediante comunicación escrita a cada uno de los miembros, con cuarenta y ocho horas de anticipación, por lo menos a la fecha de sesión.

Art. 16.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL DIRECTORIO).- Son atribuciones del Directorio los siguientes: a) Sesionar ordinariamente cada mes y extraordinariamente cuando fuere convocado; b) Someter a consideración del Directorio el proyecto de presupuesto en el mes de Enero de cada año; c) Autorizar la compra y transferencia de inmuebles a favor de la empresa, así como la elaboración de contratos de hipoteca y cualquier otro gravamen que

limite el dominio y autonomía o posesión de los bienes inmuebles de propiedad de la empresa; d) Autorizar al Gerente General el otorgamiento y celebración de actos, contratos e inversiones para los que se requiera tal aprobación, en razón de la cuantía requerida; e) Controlar el movimiento económico de la empresa y dirigir la política de los negocios de la misma; f) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones tomadas, y las disposiciones legales, del Estatuto y reglamentos; g) Determinar los cargos para cuyo ejercicio se requiera caución y calificar las cauciones; h) Los demás que contemple la Ley, los estatutos y resoluciones.

Art. 17.- (RESOLUCIONES).- Las resoluciones del directorio serán por simple mayoría de votos y los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

Art. 18.- (ACTAS).- De cada sesión de Directorio se levantara la correspondiente acta, la que será firmada por el Presidente y Secretario que actuaron en la reunión.

Art. 19.- (DEL PRESIDENTE).- El Presidente de la Empresa será al mismo tiempo del Directorio, será nombrado por el Directorio de entre sus miembros y durará cuatro años en el ejercicio de su cargo, podrá ser indefinidamente reelegido, siendo sus atribuciones las siguientes: a) Convocar y presidir las reuniones del Directorio; b) Firmar juntamente con el Secretario las actas de las sesiones del Directorio; c) Velar por el estricto cumplimiento del estatuto social y de las decisiones del Directorio; d) Asesorar al Gerente General en los asuntos que éste le pidiere; e) Ejercer la representación legal de la empresa para lo cual tiene las atribuciones señaladas; f) Supervisar las finanzas de la empresa y las funciones administrativas del Gerente General, en caso de falta

del presidente, remplazará el Gerente General, con las mismas facultades y atribuciones que el Presidente Titular.

Art. 20.- (DEL GERENTE GENERAL).- El Gerente General será elegido por el presidente (Dueño) y será elegido para un periodo de cuatro años, puede ser elegido indefinidamente ejercerá el cargo hasta se legalmente reemplazado. El Gerente General será el representante legal de la empresa.

Art. 21.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL GERENTE GENERAL).- Son deberes y atribuciones del Gerente General de la empresa: a) Representar legalmente a la empresa, en forma judicial y extra judicial; b) Conducir la gestión de los negocios sociales y la marcha administrativa de la empresa; c) Dirigir la gestión económico-financiera de la empresa; d) Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la empresa; e) Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la Empresa; f) Realizar inversiones, adquisiciones y negocios, sin necesidad de firma conjunta con el presidente, hasta por el monto para el que está autorizado; g) Extender el nombramiento del Presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo; h) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil; i) Presentar anualmente informe de labores ante el Directorio; j) Conferir poderes especiales y generales de acuerdo a lo dispuesto en el estatuto y en la Ley; k) Nombrar al Gerente Técnico, responsable directo de la planta; l) Nombrar empleados y fijar sus remuneraciones; m) Cuidar que se lleven de acuerdo con la Ley los libros de contabilidad, y las actas del Directorio n) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones del Directorio; ñ) Presentar ante el Directorio el Balance, el estado de pérdidas y ganancias, la liquidación presupuestaria y la propuesta de distribución de beneficios dentro de los

sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico; o) Subrogar al Presidente de la Empresa en todo caso de falta o ausencia; p) Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la Ley, el presente estatuto y reglamentos de la Empresa, así como las que señale el Directorio.

Art. 22.- (DEL GERENTE TÉCNICO).- Será nombrado por el Gerente General, quien fijará su remuneración de acuerdo al nivel profesional y experiencia, será un profesional experto y con experiencia en el área administrativa, dispuesto al lavado de vehículos, se reportará directamente al Gerente General y presentará planes de trabajo, proyectos de ampliación, monitoreo de operación y todo lo relacionado al desarrollo de prestación del servicio.

Art. 23.- (DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA EMPRESA).- La disolución y liquidación de la Empresa se regirá por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección décimo segunda de esta Ley, así como por el reglamento sobre disolución y liquidación de compañías y por lo previsto en el presente estatuto.

Art. 24.- (DISPOSICIÓN GENERAL).- En todo lo no previsto en este estatuto se estará a las disposiciones de la Ley de Compañías y sus Reglamentos, así como a los reglamentos de la Empresa y a lo que resuelva el Directorio.

Art. 25.- (AUDITORÍA).- Sin perjuicio de la existencia de órganos internos de fiscalización, el Directorio podrá contratar la Asesoría Contable o Auditoría de cualquier persona natural o jurídica especializada, observando las disposiciones legales sobre esta manera.

TÍTULO QUINTO.- INTEGRACIÓN Y PAGO DE CAPITAL

El Capital de la Compañía ha sido suscrito y pagado por su único accionista y dueño en la siguiente conforme consta del certificado de integración de Capital que se agrega como habilitante.

Hasta aquí la minuta que queda elevada a la calidad de escritura pública formalizado el presente instrumento.- Yo el Notario lo leí íntegramente al otorgante y firma en unidad de acto conmigo el Notario que doy Fe.

NN

6.3.2. Entes Reguladores

- GAD parroquial de Vilcabamba.
- Superintendencia de Compañías

La Superintendencia de Compañías es el organismo técnico, con autonomía administrativa y económica, que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades en las circunstancias y condiciones establecidas por la Ley. (Superintendencia de Compañías, s.f.)

- Servicio de Rentas Internas

Su Mandato y Compromiso

Contribuir a la construcción de ciudadanía fiscal, mediante la concientización, la promoción, la persuasión y la exigencia del cumplimiento de las obligaciones tributarias, en el marco de principios y valores, así como de la Constitución y la Ley; de manera que se asegure una efectiva recaudación destinada al fomento de la cohesión social. (Servicio de Rentas Internas, s.f.)

- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

Art. 19.- NORMAS BASICAS.- El IESS administrará directamente las funciones de afiliación, recaudación de los aportes y contribuciones al Seguro General Obligatorio y, a través de las direcciones especializadas de cada seguro, administrará las

prestaciones que le corresponde otorgar. (Congreso Nacional, 2001, pág. 8)

- Ministerio de Relaciones Laborales

Su Misión es ejercer la rectoría de las políticas laborales, fomentar la vinculación entre oferta y demanda laboral, proteger los derechos fundamentales del trabajador y trabajadora, y ser el ente rector de la administración del desarrollo institucional, de la gestión del talento humano y de las remuneraciones del Sector Público. (Ministerio de Relaciones Laborales, s.f.)

- Principales Disposiciones

- Constitución de la República
- Código del Trabajo
- Ley de Seguridad Social
- Ley de Compañías

CAPITULO VII

7. ESTUDIO FINANCIERO

La parte del análisis financiero pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica. (SUÁREZ, 2011, pág. 139).

7.1. Inversiones

Son todos los bienes y derechos de la sociedad o empresa constituida para fines de lucro.

7.1.1. Activos Fijos

Las inversiones en activos fijos, son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de generación y prestación del servicio que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto. En este tipo de activos están sujetos todos aquellos bienes que son susceptibles de

depreciación, excepto los terrenos que técnicamente no graban desgaste de su valor original. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008, págs. 259, 260)

Para el presente proyecto los activos fijos alcanzan un total de \$ **33579,42**. Los cuales se describen a continuación:

Tabla 27. Activos fijos expresados en dólares

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	
CONCEPTO	VALOR ANUAL USD
Maquinaria	3672,00
Herramienta	344,76
Vehículo	18360,00
Muebles y enseres	1192,38
Equipo de Computación	2743,80
Equipos de Oficina	559,98
Instalaciones y Adecuaciones	6706,50
TOTAL	33579,42

ELABORADO: El Autor

MAQUINARIAS Y EQUIPOS: Las maquinarias a utilizar en la empresa fueron investigadas en el mercado nacional, considerando el flujo de utilización que se pretende dar a los equipos, cuyas características técnicas están especificadas en el estudio técnico en la parte componente tecnológico.

Tabla 28. Valores de maquinaria y equipos expresado en dólares

MAQUINARIA				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNITARIO (INCLUYE IVA) USD	V. ANUAL USD
Motocultor	Unidad	1	2000,00	2000,00
Desbrozadoras STHIL FS 450	Unidad	2	400,00	800,00
Bombas de fumigar a motor	Unidad	2	400,00	800,00
Subtotal				3600,00
Imprevistos 2%				72,00
TOTAL				3672,00

ELABORADO: El Autor

HERRAMIENTAS.- En cuanto a herramientas se prevé la utilización de:

Tabla 29. Valor de herramientas expresado en dólares

HERRAMIENTAS				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNITARIO (INCLUYE IVA) USD	V. ANUAL USD
Servicio de Jardinería				
Pala HANZA N° 2	Unidad	1	10,00	10,00
Pala HANZA N° 1	Unidad	1	12,00	12,00
Pico	Unidad	3	10,00	30,00
Flexómetro	Unidad	3	6,00	18,00
Rastrillo	Unidad	3	6,00	18,00
Tijera de 2 manos	Unidad	3	15,00	45,00
Tijera de podar 1 mano	Unidad	3	5,00	15,00
Machete	Unidad	3	6,00	18,00
Carretilla	Unidad	2	80,00	160,00
Manguera 3/4 lona	Metro	20	0,6	12
Subtotal				338,00
Imprevistos 2%				6,76
TOTAL				344,76

ELABORADO: El Autor

VEHÍCULO: Para la implementación del presente proyecto se planea comprar una camioneta MAZDA 2010, 4X2:

Tabla 30. Valor de vehículo expresado en dólares.

VEHÍCULO				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNITARIO (INCLUYE IVA) USD	V. ANUAL USD
Camioneta MAZDA 2010 4x2	Unidad	1	18000,00	18000,00
Subtotal				18000,00
Imprevistos 2%				360,00
TOTAL				18360,00

ELABORADO: El Autor

MUEBLES Y ENSERES.- En cuanto al rubro para muebles y enseres es necesario considerar que existen muebles y enseres para la parte administrativa y, muebles y enseres para la planta productora del servicio. Para efectos presupuestarios se procederá a efectuar el cálculo en una sola Tabla que se detalla a continuación:

Tabla 31. Valor a invertirse en muebles y enseres expresados en dólares

MUEBLES Y ENSERES				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNITARIO (INCLUYE IVA) USD	V. ANUAL USD
Archivadores	Unidad	5	55,00	275,00
Perchas	Unidad	2	67,00	134,00
Escritorios modulares	Unidad	2	250,00	500,00
Sillas unitarias	Unidad	6	15,00	90,00
Sillas de espera (tripersonales)	Unidad	2	85,00	170,00
Subtotal				1169,00
Imprevistos 2%				23,38
TOTAL				1192,38

ELABORADO: El Autor

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.- En cuanto a equipos de computación se ha previsto utilizar según el siguiente detalle:

Tabla 32. Valores expresados en dólares en equipos de computación

EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNITARIO (INCLUYE IVA) USD	V. ANUAL USD
Computadoras de mesa	Unidad	3	570,00	1710,00
Computadora portátil	Unidad	1	750,00	750,00
Impresora Epson, copiadora, scanner, fax	Unidad	1	230,00	230,00
Subtotal				2690,00
Imprevistos 2%				53,80
TOTAL				2743,80

ELABORADO: El Autor

EQUIPOS DE OFICINA.- En equipos para uso de oficina se determina serán necesarios los siguientes según el detalle:

Tabla 33. Valores expresados en dólares en equipos de oficina

EQUIPO DE OFICINA				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNITARIO (INCLUYE IVA) USD	V. ANUAL USD
Teléfonos	Unidad	3	68,00	204,00
Centralita telefónica	Unidad	1	300,00	300,00
Sumadoras	Unidad	3	15,00	45,00
Subtotal				549,00
Imprevistos 2%				10,98
TOTAL				559,98

ELABORADO: El Autor

INSTALACIONES Y ADECUACIONES.- El valor detallado de los gastos a realizarse en arriendo del local e instalaciones necesarias se detallan a continuación:

Tabla 34. Valor expresado en dólares en instalaciones y adecuaciones

INSTALACIONES Y ADECUACIONES				
DESCRIPCIÓN	UNIDA D	CANTIDA D	V. UNITARI O (INCLUYE IVA) USD	V. ANUAL USD
Adecuaciones Local Arrendado	Unidad	1	500,00	6000,00
Servicio de Internet	Unidad	1	100,00	100,00
Instalaciones Eléctricas (puntos)	Unidad	12	25,00	300,00
Instalación Telefónicas	Unidad	1	85,00	85,00
Instalación Centralita Telefónica	Unidad	1	90,00	90,00
Subtotal				6575,00
Imprevistos 2%				131,50
TOTAL				6706,50

ELABORADO: El Autor

7.1.2. Activos Diferidos

“Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos, necesarios para la puesta en marcha del proyecto”. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008, pág. 260).

Para el presente proyecto se ha previsto considerar los siguientes:

Tabla 35. Activos diferidos del proyecto expresado en dólares

ACTIVOS DIFERIDOS	
CONCEPTO	VALOR ANUAL USD
Gastos de Constitución	408,00
Publicación	150,00
Patentes	160,00
Impuestos	30,00
TOTAL	748,00

ELABORADO: El Autor

7.1.3. Activos Circulantes

Corresponde a este grupo aquellos rubros necesarios para el proceso de producción y prestación del servicio y se pueden considerar: la mano de obra directa, mano de obra indirecta, materia prima directa, materia prima indirecta, gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros, e imprevistos; rubros que según el presente proyecto de prestación de servicio de lavado de autos se requiere presupuestarlos para el periodo de un mes por cuanto la prestación del servicio es inmediata y el pago es en efectivo.

Para el presente periodo el capital de operación o de trabajo estimado, incluido imprevistos, para periodo de un trimestre alcanza un total de: \$10659,06 y se lo resume en el siguiente Tabla:

Tabla 36. Capital de trabajo a emplearse en el proyecto expresado en dólares

CAPITAL DE TRABAJO		
CONCEPTO	MENSUAL USD	TRIMESTRAL USD
Gastos de Administración	1827,37	5482,11
Gastos generales de Administración	168,3	504,9
Útiles de oficina	6,67	20,01
Gastos de Venta	357	1071
Mano de obra directa e indirecta	904,28	2712,84
Material directo	97,44	292,32
Material de trabajo	49,39	148,17
Mantenimiento	44,79	134,37
Seguros	97,78	293,34
TOTAL	3553,02	10659,06

ELABORADO: El Autor

GASTOS ADMINISTRATIVOS.- dentro de esta categoría tenemos principalmente los sueldos del personal en la cual cuentan los sueldos del gerente, contadora, secretaria, Ingeniero Agrónomo, según el siguiente detalle:

Tabla 37. Gastos Administrativos expresados en dólares

GASTOS ADMINISTRATIVOS								
DETALLE	Sueldo Básico Unificado	Décimo tercer sueldo (1/12)	Décimo cuarto sueldo (1/12)	Vacaciones (1/24)	Aporte patronal 11,15%	Aporte al IECE (0,5%)	Aporte al SECAP (0,5%)	TOTAL
Gerente General	354,14	29,5	29,5	14,8	39,5	1,77	1,77	470,95
Contadora	340	28,3	28,3	14,2	37,9	1,70	1,70	452,14
Secretaria	340	28,3	28,3	14,2	37,9	1,70	1,70	452,14
Ing. Agrónomo	340	28,3	28,3	14,2	37,9	1,70	1,70	452,14
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA PARA UN MES								1827,37
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA PARA UN AÑO								211928,4

ELABORADO: El Autor

Así mismo hay que considerar que no únicamente está calculado para un mes y siendo que la empresa empieza no se toman en cuenta los fondos de reserva.

GASTOS GENERALES ADMINISTRATIVOS: aquí se detalla los gastos incurridos en insumos como agua, teléfono y luz.

Tabla 38. Gastos generales administrativos expresados en dólares

GASTOS GENERALES ADMINISTRATIVOS		
DESCRIPCIÓN	V. MENSUAL USD	V. ANUAL USD
Agua	35,00	420,00
Teléfono	80,00	960,00
Luz	50,00	600,00
Subtotal	165,00	1980,00
Imprevistos 2%	3,3	39,6
TOTAL	168,30	2019,60

ELABORADO: El Autor

GASTOS DE VENTAS.- En cuanto a gastos de ventas según el Plan de Comercialización se ha propuesto efectuar publicidad en:

- Radio El Cisne (un plan de 120 cuñas mensuales) a razón de 80 dólares mensuales.
- Estación de televisión local (un plan de 30 cuñas mensuales) a razón de 120 dólares mensuales.
- Una valla publicitaria instalada en el centro de la parroquia de Vilcabamba a razón de 150 dólares mensuales el arriendo.

Tabla 39. Gastos de ventas expresados en dólares

GASTOS DE VENTA				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO USD	V. MENSUAL USD	V. ANUAL USD
Cuñas radiales	120	80	80	960
Espacios publicitarios TV	30	120	120	3600
Valla publicitaria	---	120	120	1440
Subtotal			350	6000
Imprevistos 2%			7	120
TOTAL			357	6120

ELABORADO: El Autor

MANO DE OBRA DIRECTA.- en el presente proyecto mano de obra directa son considerados los tres operarios que en el estudio técnico se previno utilizar, a quienes de acuerdo al perfil determinado en el estudio organizacional como requisitos para ocupar el cargo no requieren más que título de bachiller y una experiencia en trabajos similares de 6 meses, por lo que siendo un trabajo operativo y de menor responsabilidad en la empresa se ha previsto remunerarlo con el sueldo básico unificado vigente por ley más los beneficios legales según el Código de Trabajo. Estos valores están calculados para un mes.

Tabla 40. Valores invertidos en mano de obra directa expresados en dólares

MANO DE OBRA								
DETALLE	Sueldo Básico Unificado	Décimo tercer sueldo (1/12)	Décimo cuarto sueldo (1/12)	Vacaciones (1/24)	Aporte patronal 11,15%	Aporte al IECE (0,5%)	Aporte al SECAP (0,5%)	TOTAL
Técnico (Operario)	340	28,3	28,3	14,2	37,9	1,70	1,70	452,14*2
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA PARA UN MES								904,28
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA PARA UN AÑO								10851,36

ELABORADO: El Autor

MATERIA PRIMA DIRECTA.- En cuanto materia prima directa se tiene previsto la utilización de: Suministros de Oficina, Materiales directos, material de trabajo.- Este rubro también es considerado gastos administrativos y para efectos de presupuestar la inversión inicial cuenta lo que se gasta en un mes que es el ciclo productivo que se ha previsto calcular.

Tabla 41. Suministros de oficina expresada en dólares

ÚTILES DE OFICINA					
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT	V. UNIT USD	V. MENSUAL USD	V ANUAL USD
Caja clips (50 unidades)	Caja	3	0,18	0,05	0,54
Caja cinta adhesiva (15 unidades)	Caja	1	8,50	2,13	8,50
Grapadora	Unidad	3	1,50	0,38	4,50
Caja de grapas	Caja	3	0,80	0,20	2,40
Paquete de carpetas cartón	Paquete	20	0,50	0,13	10,00
Paquete papel A4 37*60	Paquete	8	1,70	0,43	13,60
Estilete	Unidad	2	0,70	0,18	1,40
Cuchillos de repuestos	Paquete	3	0,50	0,13	1,50
Caja de refuerzos 500 anillos	Caja	2	0,60	0,15	1,20
Notas, 1 1/2 NEON	Paquete	5	0,75	0,19	3,75
Pega escolar grande	Unidad	1	1,98	0,50	1,98
Esferos BIG punta mediana	Unidad	50	0,18	0,05	9,00
Resaltadores FLUORESET	Unidad	8	0,57	0,14	4,56
Lápiz MONGOL	Unidad	30	0,20	0,05	6,00
Borrador PELIKAN BR 40	Unidad	5	0,20	0,05	1,00
Borrador lápiz, PELIKAN WS 30	Unidad	5	0,20	0,05	1,00
Marcador E-320 permanente	Unidad	5	0,95	0,24	4,75
Cuaderno espiral Junior	Unidad	8	0,65	0,16	5,20
Tijera 07 PLG plástico	Unidad	2	0,65	0,16	1,30
Dispensador grande N89SL	Unidad	2	3,55	0,89	7,10
Corrector	Unidad	2	1,30	0,33	2,60
Subtotal				6,54	91,88
Imprevistos 2%				0,13	1,84
TOTAL				6,67	93,72

ELABORADO: El Autor

Tabla 42. Detalle de materiales directos expresados en dólares

MATERIALES DIRECTOS					
DESCRIPCIÓN	UNIDA D	CAN T	V. UNITARIO (Incluye IVA) USD	V. MENSUA L USD	V. ANUA L USD
Servicio de Jardinería:					
Regadera	Unidad	3	3,00	0,75	9
Escoba para jardín	Unidad	3	1,98	0,50	5,94
Servicio de fumigación:					
Insecticida POLO 250	50 ml	30	3,00	7,50	90
Fungicida DACONIL 720FW	400 ml	15	4,95	6,19	74,25
Fungicida KOCIDE 101 250 g	250 g	20	1,67	2,78	33,4
Fijador NUFILM 17	100 ml	8	1,50	1,00	12
Preservante de madera ARBEZOL ESPECIAL	1/4 l	8	3,90	2,60	31,2
Insecticida ZZ PAFF TRIPLE USO	Unidad	10	4,15	3,46	41,5
Combustible	Galón	576	1,50	72,00	864
Subtotal				95,53	1146,3
Imprevistos 2%				1,91	22,92
TOTAL				97,44	1169,2

ELABORADO: El Autor

Tabla 43. Material de trabajo expresado en dólares

MATERIAL DE TRABAJO					
DESCRIPCIÓN	UNIDA D	CANTIDA D	V. UNIT USD	V. MENSUAL USD	V. ANUAL USD
Uniformes	Unidad	25	18,00	37,50	450,00
Traje de fumigación	Unidad	3	20,00	5,00	60,00
Guantes de limpieza	Pares	25	1,50	3,13	37,50
Guantes jardinero	Pares	3	3,50	0,88	10,50
Mascarillas de fumigador	Pares	2	11,50	1,92	23,00
Subtotal				48,42	581,00
Imprevistos 2%				0,97	11,62
TOTAL				49,39	592,62

ELABORADO: El Autor

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN; SEGUROS: se detallan gastos de mantenimiento y reparación de equipos y seguros:

Tabla 44. Mantenimiento y reparación expresada en dólares

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN				
DESCRIPCIÓN	%	VALOR USD	V. MENSUAL USD	V. ANUAL USD
Maquinaria	2	3672,00	6,12	73,44
Herramientas	2	344,76	0,57	6,90
Vehículo	2	18360,00	30,60	367,20
Muebles y enseres	2	1192,38	1,99	23,85
Equipo de oficina	2	559,98	0,93	11,20
Equipo de computación	2	2743,80	4,57	54,88
TOTAL		26872,92	44,79	537,46

ELABORADO: El Autor

Tabla 45. Seguros expresados en dólares

SEGUROS					
DESCRIPCIÓN	VIDA ÚTIL	VALOR ACTIVO USD	%	VALOR MENSUAL USD	VALOR ANUAL USD
Maquinaria	10 años	3672,00	3	9,18	110,16
Herramientas	2 años	344,76	3	0,86	10,34
Vehículo	5 años	18360,00	5	76,50	918,00
Muebles y Enseres	10 años	1192,38	3	2,98	35,77
Equipo de Oficina	5 años	559,98	3	1,40	16,80
Equipo de Computación	3 años	2743,80	3	6,86	82,31
TOTAL				97,78	1173,39

ELABORADO: El Autor

7.1.4 Resumen de la inversión

Tabla 46. Inversión total del proyecto expresado en dólares

INVERSIÓN TOTAL	
CONCEPTO	VALOR USD
ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	33579,42
ACTIVO DIFERIDO	748,00
CAPITAL DE TRABAJO	10659,06
TOTAL INVERSIÓN	44986,48

ELABORADO: El Autor

7.1.5 Financiamiento

Del total a realizarse en la inversión para la implementación de la microempresa de diseño y mantenimiento de jardines, se financiará un 35,35% con recursos propios y aportes del GAD parroquial de Vilcabamba; mientras el 64,65% restante será asumido por un crédito que se realizará al Banco Nacional de Fomento.

Tabla 47. Fuentes y usos para el proyecto

FUENTES Y USOS					
DESCRIPCIÓN	VALOR USD	FINANCIAMIENTO INTERNO		FINANCIAMIENTO EXTERNO	
		%	VALOR USD	%	VALOR USD
Maquinaria	3672,00			100	3672,00
Herramienta	344,76			100	344,76
Equipos de Oficina	559,98	100	559,98		
Equipo de Computación	2743,80	100	2743,8		
Muebles y enseres	1192,38	100	1192,38		
Vehículo	18360,00			100	18360,00
Instalaciones y adecuaciones	6706,50			100	6706,50
ACTIVO DIFERIDO	748,00	100	748		
CAPITAL DE TRABAJO	10659,06	100	10659,06		
TOTAL	44986,48	35,35	15903,22	64,65	29083,26

ELABORADO: El Autor

Tabla 48. Financiamiento

FINANCIAMIENTO	
CONCEPTO	V. TOTAL USD
Financiamiento interno (Recursos propios)	15903,22
Financiamiento externo (Crédito)	29083,26
TOTAL	44986,48

ELABORADO: El Autor

7.2. Costos e Ingresos

7.2.1. Costos

El proceso de prestación de diseño y mantenimiento de jardines requiere de una serie de gastos y costos cuya sumatoria dan el costo total. Es necesario presupuestar los costos totales de producción para con ello determinar el costo unitario que posteriormente permitirán determinar el precio del diseño y mantenimiento.

Tabla 49. Detalle de costos expresados en dólares

TABLA RESUMEN DE COSTOS	
CONCEPTO	ANUAL USD
Mano de obra directa e indirecta	10851,36
Material directo	1169,28
Materiales de trabajo	592,62
Mantenimiento	537,46
Seguros	1173,39
Depreciaciones	539,58
Depreciación del vehículo	3672
Gastos Administrativos	21928,44
Gastos Gen de Administración	2019,6
Gasto de Ventas	6487,2
Costo Financiero	3998,16
Mantenimiento	537,46
Seguros	1173,39
Depreciación	1145,83
Amortización	1972,77
TOTAL	57798,54

ELABORADO: El Autor

Tabla 50. Tabla de Amortización Gradual

TABLA DE AMORTIZACIÓN GRADUAL	
Valor inicial	29083,26
Pagaderos	Trimestral (4)
Interés	14,67%
Plazo	3 años
Intereses	0,036675
1+i=	1,036675
A=	0,10450667
Recursos externos	29083,26
A=	3039,39

VALOR INICIAL	29083,26	INTERÉS	CUOTA	CAPITAL	SALDO
1		1066,63	3039,39	1972,77	27110,49
2		994,28	3039,39	2045,12	25065,38
3		919,27	3039,39	2120,12	22945,25
4		841,52	3039,39	2197,88	20747,38
5		760,91	3039,39	2278,48	18468,89
6		677,35	3039,39	2362,05	16106,85
7		590,72	3039,39	2448,68	13658,17
8		500,91	3039,39	2538,48	11119,69
9		407,81	3039,39	2631,58	8488,11
10		311,30	3039,39	2728,09	5760,01
11		211,25	3039,39	2828,15	2931,87
12		107,53	3039,39	2931,87	0,00

Elaborado: El Autor

7.2.2. Proyección de Costos

Para el cálculo de las proyecciones se ha tomado en cuenta un incremento del 3,76% que representa la Tasa de Inflación Anual para el año 2014 (ver Anexo 4) para los siguientes rubros: Suministros de oficina, gastos generales y gastos de ventas y otros. Para la proyección de sueldos y salarios se tomó en cuenta la tasa salarial actual. En lo referente a Mantenimiento estos irán aumentando año tras año por el deterioro del bien hasta ser reemplazados. El Seguro irá disminuyendo ya que mientras más depreciado esté el bien su valor será menor.

Las Depreciaciones seguirán iguales a lo largo de la vida útil del proyecto con excepción de aquellos como es el caso del vehículo que desde el sexto año ya no se deprecia por el término de su vida útil. Los Gastos Administrativos seguirán iguales ya que a estos no les afecta el aumento o disminución de los servicios, a excepción de sueldos y salarios. Y finalmente los Gastos Financieros los cuales aparecen hasta el tercer año es decir hasta el momento en que la empresa ya haya cancelado todas sus obligaciones. En concreto a continuación se señala el presupuesto de costos para los cinco años de vida útil del proyecto:

Tabla 51. Proyección de Costos

PROYECCIÓN DE COSTOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Directos					
Material directo	1169,28	1206,69	1245,31	1285,16	1326,28
Materiales de trabajo	592,62	611,58	631,15	651,35	672,19
Subtotal	1761,90	1818,27	1876,46	1936,51	1998,47
Costos Indirectos					
Mano de obra	10851,36	10851,3	10851,3	10851,3	10851,3
Mantenimiento	537,46	554,66	572,41	590,72	609,63
Seguros	1173,39	1135,84	1172,19	1209,70	1248,41
Depreciaciones	539,58	539,58	539,58	539,58	539,58
Depreciación del vehículo	3672,00	3672,00	3672,00	3672,00	3672,00
Subtotal	16773,79	16753,4	16807,5	16863,3	16920,9
Gastos Administrativos y Vtas.					
SUELDOS Y SALARIOS	1720,44	1763,46	1807,54	1852,73	1899,05
ÚTILES DE OFICINA	93,72	97,24	100,90	104,69	108,63
Gastos generales de Adm	2019,60	2019,60	2019,60	2019,60	2019,60
Gastos Administrativos	21928,44	21928,4	21928,4	21928,4	21928,4
Gastos de Venta	6487,20	6731,12	6984,21	7246,82	7519,30
Depreciación	1145,83	1145,83	1145,83	1145,83	1145,83
Mantenimiento	537,46	554,66	572,41	590,72	609,63
Seguros	1173,39	1135,84	1172,19	1209,70	1248,41
Amortización	1972,77	1972,77	1972,77	1972,77	1972,77
Subtotal	37078,85	37348,9	37703,8	38071,3	38451,6
Subtotal General	55614,54	55920,6	56387,8	56871,1	57371,1
Gastos Financieros	3998,16	2638,79	1741,60	0,00	0,00
TOTAL	59612,70	58559,4	58129,4	56871,1	57371,1

ELABORADO: El Autor

7.2.3. Costos Fijos y Variables

Los costos de una empresa generalmente se dividen en dos grupos: fijos y variables.

Los costos fijos son aquellos que no tienen nada que ver con el volumen de producción, sea que aumente o disminuya el volumen de producción siempre permanecerán constantes, estos tienen que ver directamente con el área administrativa de una empresa. Ejemplo: los sueldos de Gerente, Secretaria,

Contadora, arriendos, etc. nada tienen que ver con la cantidad producida, se produzca la mínima cantidad o la máxima cantidad siempre serán como su nombre lo indica fijos.

En cambio los costos variables cambian directamente proporcional a la variación del volumen de la producción. En el siguiente Tabla se clasifican uno a uno los costos indicando si son fijos o variables; y luego su respectivo resumen.

Tabla 52. Costos fijos y variables

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	FIJOS	VARIAB	FIJOS	VARIAB	FIJOS	VARIAB	FIJOS	VARIAB	FIJOS	VARIAB
<i>COSTO PRIMO</i>										
Material directo		1169,28		1206,69		1245,31		1285,16		1326,28
Materiales de trabajo		592,62		611,58		631,15		651,35		672,19
<i>GASTOS DE PRODUCCIÓN</i>										
Mano de obra		10851,3		10851,3		10851,3		10851,3		10851,3
Mantenimiento	537,46		554,66		572,41		590,72		609,63	
Seguros	1173,39		1135,84		1172,19		1209,7		1248,41	
Depreciaciones	539,58		539,58		539,58		539,58		539,58	
Depreciación del vehículo	3672,00		3672,00		3672,00		3672		3672	
<i>GASTOS DE OPERACIÓN</i>										
Sueldos y salarios	1720,44		1763,46		1807,54		1852,73		1899,05	
ÚTILES DE OFICINA	93,72		97,24		100,90		104,69		108,63	
Gastos generales de Administración	2019,60		2019,60		2019,60		2019,60		2019,60	
Mantenimiento	6487,20		6731,12		6984,21		7246,82		7519,30	
Seguros	1145,83		1145,83		1145,83		1145,83		1145,83	
Amortización	537,46		554,66		572,41		590,72		609,63	
<i>GASTOS DE VENTA</i>										
Gastos de Venta	6487,20		6731,12		6984,21		7246,82		7519,30	
<i>GASTOS FINANCIEROS</i>										
Intereses	3998,16		2638,79		1741,6		0		0	
TOTALES	28412,04	12613,26	27583,90	12669,63	27312,48	12727,82	26219,20	12787,87	26890,95	12849,83

ELABORADO: El Autor

7.3. Ingresos

7.3.1. Costo Unitario de Producción

Es el valor de un artículo, producto o servicio en particular; para este proyecto es entonces el costo de producción que tendrá el servicio de diseño y mantenimiento de jardines, que se obtiene:

$$\text{Costo de Producción} = \frac{\text{Costo total de producción}}{\text{Unidades producidas de 2000 metros cuadrados}}$$

$$\text{Costo de Producción} = \frac{59612,70}{1498}$$

$$\text{Costo de Producción} = \$ 39,79$$

Tabla 53. Costo Unitario de Producción

AÑOS	COSTO TOTAL	PRODUCCIÓN ANUAL		COSTO UNITARIO	
		DISEÑO	MANT.	DISEÑO	MANT.
1	59612,70	1498	749	39,79	79,59
2	58559,40	1498	749	39,09	78,18
3	58129,40	1685	842	34,50	69,04
4	56871,10	1685	842	33,75	67,54
5	57371,10	1872	936	30,65	61,29

FUENTE: Tablas 22. Porcentaje de participación en el mercado y capacidad y Tabla 49. Proyección de Costos

ELABORADO: El Autor

7.3.2. Precio de venta al público

Es el costo que la empresa designa al producto para que éste sea comercializado en el mercado. Para hacer el cálculo del mismo se tomó en consideración el costo unitario de producción y se le asignó un margen de utilidad del 10% para el primer, segundo y tercer, y para el cuarto año y quinto

año de 15%, considerando que el banco paga el 5% de utilidad por el dinero ahorrado. En caso del precio para el mantenimiento de jardines está fijado para una extensión de 2000 m²; conforme varíe el tamaño del terreno a trabajar crecerá el precio o disminuirá según el caso.

Tabla 54. Determinación de precio de venta al público

AÑOS	COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN		MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO VENTA AL PÚBLICO	
	DISEÑO	MANT.		DISEÑO	MANT.
1	39,79	79,59	10%	43,77	87,55
2	39,09	78,18	10%	43,00	86,00
3	34,50	69,04	10%	37,95	75,94
4	33,75	67,54	15%	38,81	77,67
5	30,65	61,29	15%	35,25	70,48

FUENTE: Tabla 51. Costo Unitario de Producción

ELABORADO: El Autor

7.3.3. Presupuesto de ingresos

Son los ingresos obtenidos por la venta del producto, mismo que se obtiene multiplicando las unidades producidas por el precio de venta al público asignado:

Tabla 55. Determinación de Ingresos por ventas

AÑOS	UNIDADES DE PRODUCCIÓN		PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO		INGRESOS POR VENTAS	
	DISEÑO	MANT.	DISEÑO	MANT.	DISEÑO	MANT.
1	1498	749	43,77	87,55	65565,96	65574,2
2	1498	749	43,00	86,00	64412,50	64412,5
3	1685	842	37,95	75,94	63945,75	63944,85
4	1685	842	38,81	77,67	65399,06	65398,98
5	1872	936	35,25	70,48	65983,32	65972,56

FUENTE: Tabla 22. Porcentaje de participación en el mercado y capacidad utilizada y Tabla 52. Determinación de precio de venta al público.

ELABORADO: El Autor

7.4. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio conceptualmente es el nivel de ingresos donde la empresa ni gana ni pierde, es llamado también el punto neutro.

En la planificación financiera o económica es un punto referencia. Su determinación es de mucha utilidad al momento de apreciar la conveniencia o no de implementación de una empresa.

Se lo puede calcular:

- **En función de los ingresos por ventas:**

Fórmula:

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

Año 1:

$$PE = \frac{28412,04}{1 - (12613,26 \div 131140,16)}$$

$$PE = 31435,56$$

Para el año uno en función de las ventas el punto de equilibrio se genera cuando la empresa tiene unas ventas de \$ 31435,56.

Año 5:

$$PE = \frac{26890,95}{1 - (12849,83 \div 131955,88)}$$

$$PE = 29792,09$$

Para el quinto año en función de las ventas el punto de equilibrio se genera cuando la empresa tiene unas ventas de \$ 29792,09.

- **En función de la capacidad instalada:**

FÓRMULA:

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

Año 1:

$$PE = \frac{28412,04}{131140,16 - 12613,26} \times 100$$

$$PE = 23,97\%$$

Para el año uno en función de la capacidad instalada el punto de equilibrio se genera cuando la empresa utiliza el 23,97% de la capacidad instalada.

Año 5:

$$PE = \frac{26890,95}{131955,88 - 12849,83} \times 100$$

$$PE = 22,57\%$$

Para el año quinto en función de la capacidad instalada el punto de equilibrio se genera cuando la empresa utiliza el 22,57% de la capacidad instalada.

7.5. Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de pérdidas y ganancias es un documento contable – financiero que generalmente se lo debe efectuar al final de cada ejercicio económico de una empresa en funcionamiento para determinar los resultados obtenidos en el periodo que bien pueden ser: ganancias o pérdidas.

El objetivo de este documento es estimar claramente si la empresa que se pretende instalar generará utilidades o pérdidas en los años de vida del proyecto.

Tabla 56. Estado de pérdidas y ganancias

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
POR VENTAS	131140,16	128825,00	127890,60	130798,04	131955,88
TOTAL INGRESOS	131140,16	128825,00	127890,60	130798,04	131955,88
EGRESOS					
COSTOS DE PRODUCCIÓN	16773,79	16753,4	16807,5	16863,3	16920,9
COSTOS DE OPERACIÓN	42838,91	41805,98	41321,91	40007,77	40450,09
TOTAL EGRESOS	59612,7	58559,38	58129,41	56871,07	57370,99
(=) UTILIDAD BRUTA	71527,46	70265,62	69761,19	73926,97	74584,89
(-) 15% A TRABAJADORES	10729,12	10539,84	10464,18	11089,05	11187,73
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP.	60798,34	59725,78	59297,01	62837,93	63397,15
(-) 25% DE IMP. A LA RENTA	15199,59	14931,45	14824,25	15709,48	15849,29
(=)UTILIDAD NETA	45598,76	44794,34	44472,76	47128,45	47547,86
(-)RESERVA LEGAL	4559,88	4479,43	4447,28	4712,84	4754,79
(=) UTILIDAD LÍQUIDA	41038,88	40314,90	40025,48	42415,60	42793,08

ELABORADO: El Autor

CAPITULO VIII

8. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

La evaluación económica describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica. (SUÁREZ, 2011, pág. 9)

8.1. Flujo de Caja

Los flujos de caja son aquellas variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período periodo determinado para una empresa.

Flujo de Caja proyectado para todos los años de vida útil determinados para el proyecto, considerando los ingresos y egresos reales de dinero en la empresa si se pusiera en marcha.

Tabla 57. Flujo de Caja Proyectado

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		131140,16	128825,00	127890,60	130798,04	131955,88
VENTAS	0					
CREDITO	29083,26					
CAPITAL PROPIO	15903,22					
VALOR RESIDUAL O RESCATE						8525
TOTAL DE INGRESOS	44986,48	131140,16	128825,00	127890,60	130798,04	131955,88
ACTIVO FIJO	33579,42					
ACTIVO DIFERIDO	748					
ACTIVO CIRCULANTE	10659,06					
COSTOS DE PRODUCCIÓN		16773,79	16753,4	16807,5	16863,3	16920,9
(-) COSTOS DE OPERACIÓN		42838,91	41805,98	41321,91	40007,77	40450,09
PRESUPUESTO DE COSTOS		59612,70	58559,38	58129,41	56871,07	57370,99
(-) DEPRE. Y AMORT. ACTIVO DIFERIDO		5357,41	5357,41	5357,41	5357,41	5357,41
(-) AMORTIZACION DEL CAPITAL		3039,39	3039,39	3039,39	3039,39	3039,39
(-)15% REPARTO UTILIDAD TRABAJADORES		10729,12	10539,84	10464,18	11089,05	11187,73
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA		15199,59	14931,45	14824,25	15709,48	15849,29
TOTAL DE EGRESOS		93938,21	92427,47	91814,64	92066,40	92804,81
FLUJO DE CAJA	-44986,48	37201,96	36397,54	36075,96	38731,65	39151,06

ELABORADO: El Autor

8.2. Valor Actual Neto

“Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial” (SUÁREZ, 2011, pág. 182)

$$\text{Factor de actualización} = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Dónde: i = tasa de rendimiento

n = período de actualización

En cuanto a la tasa utilizada se debe utilizar la tasa de costo de oportunidad, aunque para ser más drástico y exigente con la evaluación se puede utilizar la tasa activa a la cual se obtendría el crédito, en este caso se usó la tasa de 12% de descuento ya que corresponde a la tasa de interés internacional.

El criterio de aceptación del valor actual neto (VAN) es el siguiente: Si el VAN es positivo el proyecto se acepta, si el VAN es cero el proyecto es indiferente y si el VAN es negativo el proyecto se rechaza.

Tabla 58. Valor Agregado Neto del proyecto

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VAL. ACTUALIZADO
		12%	
1	37201,96	0,892857	33216,03
2	36397,54	0,797194	29015,90
3	36075,96	0,71178	25678,14
4	38731,65	0,635518	24614,66
5	39151,06	0,567427	22215,37
SUMA			134740,10
			44986,48
			89753,62

ELABORADO: El Autor

En el presente proyecto el valor de sumatoria de los flujos durante todo el periodo que dura el proyecto cuyo valor es: **\$ 134740,10**; restando del valor de la inversión inicial de: **\$ 44986,48** da como resultado un VAN de **\$ 89753,62**; razón por la cual según este criterio es conveniente aceptar el proyecto y ponerlo en marcha.

8.3. Tasa Interna de Retorno

El criterio de la tasa interna de retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. “Como señalan Bierman y Smidtla TIR representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomaran prestados y el préstamo (principal e interés acumulado) se pagara con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo”. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008, pág. 323)

Los criterios para la toma de decisión si aceptar el proyecto o no son los siguientes:

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

- Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

Tabla 59. Tasa Interna de Retorno

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		77%		78%	
0	44986,48		44986,48		44986,48
1	37201,96	0,564971751	21018,06	0,561797753	20899,98
2	36397,54	0,31919308	11617,84	0,315616715	11487,67
3	36075,96	0,180335073	6505,76	0,177312761	6396,73
4	38731,65	0,101884222	3946,14	0,099613911	3858,21
5	39151,06	0,057561707	2253,60	0,055962871	2191,01
			45341,40		44833,59
			354,92		-152,89

ELABORADO: El Autor

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$NTIR = 77 + 1 \left(\frac{354,92}{354,92 - (-152,89)} \right)$$

$$NTIR = 77,69\%$$

8.4. Periodo de Recuperación de Capital

El periodo de recuperación de capital es el tiempo en el cual se determina cuándo se logrará recuperar la inversión con los flujos reales de la empresa.

Tabla 60. Período de Recuperación del Capital

AÑOS	FLUJO NETO	Factor de Act.	FLUJO ACTUAL	FLUJO ACUMULADO
0	44986,48			
1	37201,96	0,892857	33216,03	33216,03
2	36397,54	0,797194	29015,90	62231,93
3	36075,96	0,71178	25678,14	87910,07
4	38731,65	0,635518	24614,66	112524,73
5	39151,06	0,567427	22215,37	134740,10
TOTAL	232544,64		134740,10	430622,85

ELABORADO: El Autor

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

$$PRC = 2 + \frac{62231,93 - 44986,48}{36075,96}$$

$$PRC = 2,48$$

El resultado de la aplicación de dicha fórmula significa que la inversión se recuperará en 2 años. Al multiplicar el resto del resultado (0,48) por 12 meses que tiene el año se obtiene 5,8 lo que significa que serán 2 años 5 meses y finalmente al multiplicar el decimal resultante (0,8) por 30 días que tiene el mes se obtiene finalmente que la inversión se recuperará en 2 años, 5 meses y 24 días.

8.5. Relación Beneficio Costo (B/C)

Este criterio de evaluación consiste en efectuar una comparación de la relación entre los ingresos actualizados con los costos actualizados en toda la vida útil prevista para la empresa.

El criterio de evaluación de esta razón financiera es: si el resultado es mayor que la unidad se acepta el proyecto, si la relación beneficio/costo es igual a la unidad es indiferente y si es menor a la unidad se rechaza el proyecto. Para calcular la relación beneficio/costo es la siguiente:

$$R (B / C) = \frac{\sum \text{Ingresos Actuales}}{\sum \text{Egresos Actuales}}$$

Tabla 61. Relación Beneficio – Costo

AÑOS	ACTUALIZACION COSTO TOTAL			ACTUALIZACION INGRESOS		
	COSTO TOTAL ORIG.	FACTOR ACT. 12%	COSTO ACTUALIZADO	ING. ORIGINAL	FACTOR ACT. 12%	ING ACT.
1	37201,96	0,892857	33216,03	131140,16	0,892857	117089,4
2	36397,54	0,797194	29015,90	128825,00	0,797194	102698,5
3	36075,96	0,71178	25678,14	127890,60	0,71178	91029,97
4	38731,65	0,635518	24614,66	130798,04	0,635518	83124,51
5	39151,06	0,567427	22215,37	131955,88	0,567427	74875,33
			134740,10			268817,7

ELABORADO: El Autor

$$R (B / C) = \frac{268817,7}{134740,1} = \$ 1,99$$

Con dicho resultado se concluye que por cada dólar invertido en la empresa se recibirán \$ 0,99 de beneficio.

8.6. Análisis de Sensibilidad

Siendo la evaluación financiera en la que se determina si un proyecto planteado es factible de ponerlo en práctica, el análisis de sensibilidad es otro de los criterios utilizados para verificar la solidez y fortaleza del proyecto frente a repentinos cambios que puedan existir en la puesta en marcha del proyecto tanto en los costos establecidos en el estudio así como en los ingresos previstos obtener. Para apreciación se requiere modificar los flujos de caja aplicando discreción potenciales escenarios los cuales, el momento de afectar al proyecto producirán sensibilidad en el mismo. Para evaluar los coeficientes de sensibilidad se deben considerar los siguientes criterios:

- Si el coeficiente de sensibilidad es menor que 1, el proyecto no es sensible.
- Si el coeficiente es igual a 1, el resultado es indiferente a dicha variación.
- Si el coeficiente es mayor a 1, el proyecto es sensible a dicho cambio.

Cabe recalcar además que es conveniente probar con dicha criterio hasta encontrar el punto de quiebre, esto es, sensibilidad de 0,99 o cercana, luego de la cual el proyecto es sensible. Con esto se logra determinar el tope de variación, tanto de costos como de ingresos, resiste el proyecto evaluado. En el caso particular del presente proyecto se probó sensibilidad hasta determinar que el proyecto resiste hasta un 77,60% de incremento de los costos y un 70,60% de disminución de los ingresos conforme la siguiente tabla.

Tabla 62. Análisis de sensibilidad con el incremento del 77,60% en los costos

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 77,60% EN LOS COSTOS							
COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ACTUALIZADO	INGRESO TOTAL	ACTUALIZACIÓN				
			FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VAL. ACTUAL	FACTOR ACT.	VAL. ACTUAL
44.986,48	77,60%			74,60%		75,60%	
37201,96	66070,68	131140,16	65069,49	0,572737686	37267,74696	0,569476082	37055,51605
36397,54	64642,02	128825,00	64182,98	0,328028457	21053,84433	0,324303008	20814,7339
36075,96	64070,90	127890,60	63819,70	0,18787426	11990,07846	0,184682806	11786,40088
38731,65	68787,40	130798,04	62010,64	0,107602669	6672,510434	0,105172441	6521,810457
39151,06	48782,23	131955,88	83173,65	0,061628103	5125,834262	0,05989319	4981,535145
					82110,01444		81159,99644
				VAN MENOR	37.123,534	VAN MAYOR	-36.173,516

ELABORADO: El Autor

$$NTIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

$$NTIR = 74,6 + 1 \left(\frac{37.123,534}{37.123,534 - (-36.173,516)} \right)$$

$$NTIR = 75,11\%$$

$$TIR \text{ del Proyecto: } 77,69\%$$

Diferencia de TIR:

$$Diferencia \text{ de TIR} = TIR \text{ Proyecto} - Nueva TIR$$

$$Diferencia \text{ de TIR} = 77,69\% - 75,11\%$$

$$Diferencia \text{ de TIR} = 2,58\%$$

Porcentaje de Variación:

$$Porcentaje \text{ de Variación} = \left(\frac{Diferencia \text{ de TIR}}{TIR \text{ del proyecto}} \right) 100$$

$$Porcentaje \text{ de Variación} = \left(\frac{2,58\%}{77,69\%} \right) 100$$

$$Porcentaje \text{ de Variación} = 1,28\%$$

Sensibilidad:

$$Sensibilidad = \left(\frac{\% \text{ de Variación}}{Nueva TIR} \right)$$

$$Sensibilidad = 0,16$$

Tabla 63. Análisis de sensibilidad con la disminución del 70,60% en los ingresos

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 70,60% EN LOS INGRESOS								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ACTUALIZADO	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VAL. ACTUAL	FACTOR ACT.	VAL. ACTUAL
	44.986,48		70,60%		72,60%		72,70%	
1	37201,95766	131140,163	76869,97	39668,01	0,579374276	22982,62394	0,579038796	22969,3161
2	36397,5353	128825,004	75512,90	39115,36	0,335674551	13130,03183	0,335285927	13114,8306
3	36075,95735	127890,598	74965,18	38889,22	0,1944812	7563,222798	0,194143559	7550,09221
4	38731,64624	130798,0445	76669,43	37937,78	0,112677404	4274,730802	0,112416653	4264,83846
5	39151,06483	131955,876	77348,11	38197,05	0,06528239	2493,594398	0,065093603	2486,38331
						50444,20377		50385,4607
					VAN MENOR	5.457,72	VAN MAYOR	-5.398,98

ELABORADO: El Autor

$$NTIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

$$NTIR = 72,6 + 0,1 \left(\frac{5.457,72}{5.457,72 - (-5.398,98)} \right)$$

$$NTIR = 72,65\%$$

TIR del Proyecto: 77,69%

Diferencia de TIR:

Diferencia de TIR = TIR Proyecto – Nueva TIR

Diferencia de TIR = 77,69% – 72,65%

Diferencia de TIR = 5,04%

Porcentaje de Variación:

$$\text{Porcentaje de Variación} = \left(\frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del proyecto}} \right) 100$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \left(\frac{5,04\%}{77,69\%} \right) 100$$

Porcentaje de Variación = 6,48%

Sensibilidad:

$$\text{Sensibilidad} = \left(\frac{\% \text{ de Variación}}{\text{Nueva TIR}} \right)$$

Sensibilidad = 0,89

CONCLUSIONES

- Con el análisis del micro entorno se concluye que la producción interna en cuanto a diseño y mantenimiento de fincas en la parroquia Vilcabamba está distribuida y estructurada en pocas empresas informales y ofertantes de dicho servicio, lo cual no constituye una barrera de ingreso al mercado.
- El proyecto es de carácter ecológico amigable con el medio ambiente, en donde aplicara técnicas de jardinería ecológica, razón por la que en el presente estudio de factibilidad no se realizó el estudio de impacto ambiental.
- El listado de los beneficios ambientales que nos brindan los jardines son:
 - Contribuyen a aumentar las superficies verdes en la ciudad
 - Capturan metales pesados del ambiente
 - Actúan como barrera térmica en los edificios
 - Aíslan el ruido del proveniente del exterior del inmueble
- Podemos añadir beneficios sociales también, como:
 - Fomentan la interacción entre seres humanos-naturaleza
 - Funcionan como espacios de contemplación/relajación, evitando el estrés
 - Diversifican los usos en los espacios de la edificación
 - Aumentan la productividad de las personas
- El estudio demuestra que la demanda insatisfecha de diseño y mantenimiento de jardinería va en aumento y se prevé que aumente más en los siguientes años, lo que significa que existe mercado, lo mismo que representa una gran oportunidad para ampliar el servicio.

- El estudio demuestra que la empresa requerirá una estructura organizacional simple constituida principalmente por un departamento contable y de diseño, además de departamento de diseño y técnico, por esta razón es susceptible de fortalecerse permanentemente, mediante capacitaciones al personal conforme a las necesidades.
- El estudio ha demostrado que el proyecto es rentable por los indicadores de rentabilidad obtenidos, con un VAN de **\$ 89753,62** por las utilidades que arroja el estado de pérdidas y ganancias proyectadas y por los ingresos que se espera obtener por las ventas que se realizará.
- El proyecto tiene una Tasa Interna de Retorno de 77,69%; cuenta con una Relación Beneficio/Costo de \$1,99 lo que significa que por cada dólar invertido se obtiene una ganancia de \$0,99.
- El período de recuperación de capital está establecido para 2 años, 5 meses, 24 días; pudiendo soportar un incremento en los costos de hasta 77,60% y una disminución de 70,60%.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que la empresa dedicada al diseño y mantenimiento de jardinería se enfoque en políticas de servicio al cliente, para de esta manera lograr diferenciar el producto de la competencia.
- Se recomienda tomar en cuenta este proyecto para futuras inversiones en la parroquia, de la misma manera en que se lo puede utilizar como fuente de investigación para nuevos proyectos o un plan de negocios para nuevos emprendedores.
- Hacer un análisis de localización de la capacidad instalada de la producción para identificar nuevas áreas en las que se podría producir a futuro, con el objetivo de expandir la capacidad de producción.
- Al momento en que la empresa entre en funcionamiento se recomienda capacitar al personal e implementar un departamento de investigación para mejorar la calidad del servicio en favor de los productores, visto que es clave tener un sistema organizacional bien establecido.
- Se recomienda que la administración revise mientras se da la operación, las cifras, los flujos de caja, es decir, todos los documentos contables y se vaya viendo si estos cumplen con las proyecciones esperadas en el plan de negocios.
- Se recomienda la creación de un portal web para que los clientes tengan acceso a información sobre el producto y servicios que la empresa pueda ofrecer.

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Española para la Calidad. (s.f.). *Asociación Española para la Calidad*. Obtenido de Asociación Española para la Calidad:
<http://www.aec.es/web/guest/centro-conocimiento/evaluacion-de-desempeno>
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Mexico, D. F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Ballesta Andenaegui, C. (2006). *Manual de Jardineria*. Barcelona: Ediciones Ceac.
- BricoJardineria&Paisajismo. (2010). El mercado de la jardineria un compendio de oportuidades. *BricoJardineria&Paisajismo*, 15.
- Cartier, E. (Noviembre de 2003). *Instituto Internacional de Costos (IIC)*. Obtenido de Instituto Internacional de Costos (IIC):
www.intercostos.org/documentos/Trabajo121.pdf
- Chiavenato, I. (2007). *Administracion de Recursos Humanos*. México, D.F.: McGRAW-HILL.
- Congreso Nacional. (2009). *Ley de Seguridad Social*. Quito.
- Cordoba Padilla, M. (2006). *Formulacion y Evaluacion de Proyectos*. Bogota: Ecoe Edicione Ltda.
- Corres, I. (1 de Septiembre de 2014). *Addmeet Real State Business Club*. Obtenido de <http://www.addmeet.com/blog/fincas-rusticas-clasificacion/>
- Deutsche Welle. (06 de 07 de 2014). *Reportajes y documentales*. Obtenido de Reportajes y documentales: <http://www.dw.de/reportajes-y-documentales-pasi%C3%B3n-verde-2014-07-06/e-17715896-9797>
- Diekelmann, J., & Schuster, R. (2002). *Natural Landscaping: Designing with Native Plant Communities*. London: The University of Wisconsin Press.
- Durazno, L. (10 de marzo de 2014). (J. Cueva Ludeña, Entrevistador)
- Ecolink. (2014). *Diccionario de Economía*. Obtenido de <http://www.econlink.com.ar/dic.shtml>
- Espinoza, M. A. (2012). *Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de servicios de diseño y mantenimiento de jardines*.
- GAD de la Parroquia Vilcabamba. (2011). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia Vilcabamba*. Loja.

- GAD del Cantón Loja. (2014). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Loja*. Loja.
- GestioPolis. (Agosto de 2002). *GestioPolis*. Obtenido de GestioPolis: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/rrhh/adminremunera.htm>
- Gil-Albert , F. (2008). *Manual técnico de jardinería: II. Mantenimienmto*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- Gross, M. (02 de 03 de 2011). *Bligoo*. Obtenido de Modelo de competitividad de las cinco fuerzas de Porter: <http://manuelgross.bligoo.com/content/view/1435291/Modelo-decompetitividad-de-las-cinco-fuerzas-de-Porter.html>
- Gunter Nitchke, T. (2007). *Jardin Japones*. KOLN.
- H. Congreso Nacional. (1999). *Ley de Compañías*. Quito: Registro Oficial.
- H. Congreso Nacional. (2012). *Codigo del Trabajo*. Quito.
- Hart, R. (1985). *Conceptos básicos sobre agroecosistemas*. Turrialba: CATIE.
- INEC. (2010). CENSO NACIONAL ECONOMICO. *CENSO NACIONAL ECONOMICO*. ECUADOR.
- Infojardin. (s.f.). *Infojardin*. Obtenido de http://articulos.infojardin.com/articulos/Diseno_consideraciones.htm
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2013). *Directorio de Empresas y Establecimientos*.
- Jardineros en Acción. (2012). *Jardineros en Acción*. Obtenido de Estilos de Jardin: <http://www.jardinerosenaccion.es/estilos-jardin.php>
- La Web de los Recursos Humanos y el Empleo. (2006). *La Web de los Recursos Humanos y el Empleo*. Obtenido de La Web de los Recursos Humanos y el Empleo: <http://www.rrhh-web.com/evaluaciondepuesto3.html>
- Latin American Quality Institute. (s.f.). *Latin American Quality Institute (LAQI)*. Obtenido de Latin American Quality Institute (LAQI): http://www.laqualityinstitute.org/articulos/laqi_art_3.pdf
- LLEIDA, M. D. (2010). PLAN ESPECIAL URBANÍSTICO PARA LA IMPLANTACIÓN DE UN ÁREA DE SERVICIO EN LA CTRA. N-240, TRAMO LLEIDA-HUESCA, P.K. 99+500, MARGEN IZQUIERDA, TÉRMINO MUNICIPAL DE LLEIDA. En M. D. LLEIDA. ALLEIDA.

- LLEIDA, M. D. (2010). PLAN ESPECIAL URBANÍSTICO PARA LA IMPLANTACIÓN DE UN ÁREA DE SERVICIO EN LA CTRA. N-240, TRAMO LLEIDA-HUESCA, P.K. 99+500, MARGEN IZQUIERDA, TÉRMINO MUNICIPAL DE LLEIDA.
- Marketing Digital, M. (2013). *MD Marketing Digital*. Obtenido de MD Marketing Digital: <http://www.mdmarketingdigital.com/que-es-el-marketing-digital.php>
- Ministerio de Relaciones Laborales. (s.f.). *Ministerio de Relaciones Laborales*. Obtenido de Ministerio de Relaciones Laborales: <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/el-ministerio/>
- Miranda Miranda, J. (2005). *Gestion de Proyectos*. Bogota: MM Editores.
- Miranda Miranda, J. J. (2005). *Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera*. Bogota: MM editores.
- Navarro Dino, P. (s.f.). *Practica Profesionalizante*. Obtenido de <http://ecaths1.s3.amazonaws.com/practicaprofesionalizante3/1784089911.TEORIA+DE+LA+FACTIBILIDAD.doc>.
- Orjuela Cordova, S., & Sandoval Medina, P. (2002). *Guia del Estudio de Mercado para Evaluacion de Proyectos*. Santiago.
- Parkin, M., & Esquivel, G. (2006). *Microeconomía*. Mexico: Pearson Educación.
- Programa de las Naciones Unidas para el Medio, Municipio de Loja, Cultura y Naturaleza Internacional. (2007). *Perspectivas del medio Ambiente Urbano: Geo Loja*. Loja.
- Psicología y Empresa. (25 de Marzo de 2011). *Psicología y Empresa*. Obtenido de Psicología y Empresa: <http://psicologiayempresa.com/finalidad-y-objetivos-de-la-evaluacion-de-desempeno.html>
- Rico Ramírez, S. P. (5 de Mayo de 2014). *GestioPolis*. Obtenido de GestioPolis: <http://www.gestiopolis.com/organizacion-talento-2/reclutamiento-y-seleccion-de-personal-en-los-recursos-humanos.htm>
- Rodriguez, C. E. (2009). *Diccionario de Economía*. Mendoza.
- Ros Orta, S. (2006). *La empresa de jardinería y paisajismo. Mantenimiento y conservación de espacios verdes*. Madrid: Ediciones Mundi-prensa.
- Ros Orta, S. (2006). *La empresa de jardinería y paisajismo: mantenimiento y conservación de espacios verdes*. Madrid : Mindi-Prensa.
- Sabino, C. (2012). *Diccionario de Economía y Finanzas*. Caracas: Panapo. Obtenido de Diccionario de Economía y Finanzas.

- Sánchez Cabrera, Á. (2006). *Eumed*. Obtenido de Eumed:
<http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/asc/3e.htm>
- Sapag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2008). *Preparacion y Evaluacion de Proyectos*. Bogota: McGraw-Hill Interamericana S.A.
- Servicio de Rentas Internas. (s.f.). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas:
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/67;jsessionid=TcRmjKDh0OT123JTyvM VcVmS.398a7834-942e-3017-a25f-ea5a1b654bd2>
- SUÁREZ, M. (2011). *Interaprendizaje de Estadística Básica*. Mexico D. F.: McGRAW-HILL.
- Superintendencia de Compañías. (s.f.). *Superintendencia de Compañías y Valores*. Obtenido de Superintendencia de Compañías y Valores:
<http://www.supercias.gob.ec/portal/>
- Universidad Nacional de Colombia. (s.f.). *Universidad Nacional de Colombia*. Obtenido de Diseño de paisajes:
<http://www.unalmed.edu.co/~paisaje/doc/dise%F1o.htm>
- Vasquez R., V. (1987). *Organización Aplicada*. Arboleda.
- Vertice, E. (2008). *La Gestion del Marketing, Prodccion y Calidad en las PYMES*. Malaga: Editorial Vertice.
- Web y Empresas. (29 de 05 de 2014). *Web y Empresas*. Obtenido de Teoría de las Cinco Fuerzas de Porter: <http://www.webyempresas.com/teoria-de-las-cinco-fuerzas-de-porter/>

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS

ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

CARRERA DE ECONOMÍA

En calidad de egresado de la Universidad Internacional del Ecuador previo a la obtención del título de Economista solicito su colaboración para la elaboración del proyecto de tesis titulado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE JARDINERIA PARA EL DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE FINCAS EN LA PARROQUIA DE VILCABAMBA DEL CANTON LOJA”**, contestando la encuesta que a continuación se presenta, los datos obtenidos son confidenciales y de uso exclusivo para el presente proyecto investigativo, agradezco su tiempo y comprensión.

10. ¿Cuál es la tenencia de su vivienda?

Propia () Arrendada () Prestada () Regaladas, donadas,
herederos, por posesión () No Opina ()

2. ¿Posee un jardín o espacio verde en su propiedad?

SI () NO ()

3. ¿Cuál es la extensión aproximada de su jardín o espacio verde?

100 – 500 m² ()

500 - 1000 m² ()

1000 – 1500 m² ()

1500 – 2000 m² ()

Más de 2000 m² ()

4. Considera que en su propiedad es importante realizar servicios de mantenimiento de su jardín:

SI () NO ()

5. Realiza mantenimiento frecuente en su jardín:

Siempre () A veces () Nunca ()

6. Si se creara una nueva empresa que ofreciera servicios de diseño y mantenimiento de jardines con servicios de calidad y a un bajo costo ¿estaría dispuesto a adquirir el servicio a esta empresa?

SI () NO ()

7. ¿Ha necesitado la ayuda de un profesional para el mantenimiento y arreglo de su jardín?

Siempre () A veces () Nunca ()

8. Señale ¿cada que tiempo solicitaría el servicio profesional de diseño y mantenimiento en jardinería o finca?

Cada mes () Cada tres meses () Semestralmente()

Anualmente ()

9. ¿Señale qué medios de publicidad preferiría para enterarse del servicio de diseño y mantenimiento de jardines?

TV () Radio () Vallas publicitarias () Prensa () Página web()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 2. Población según nivel de pobreza para la parroquia Vilcabamba.

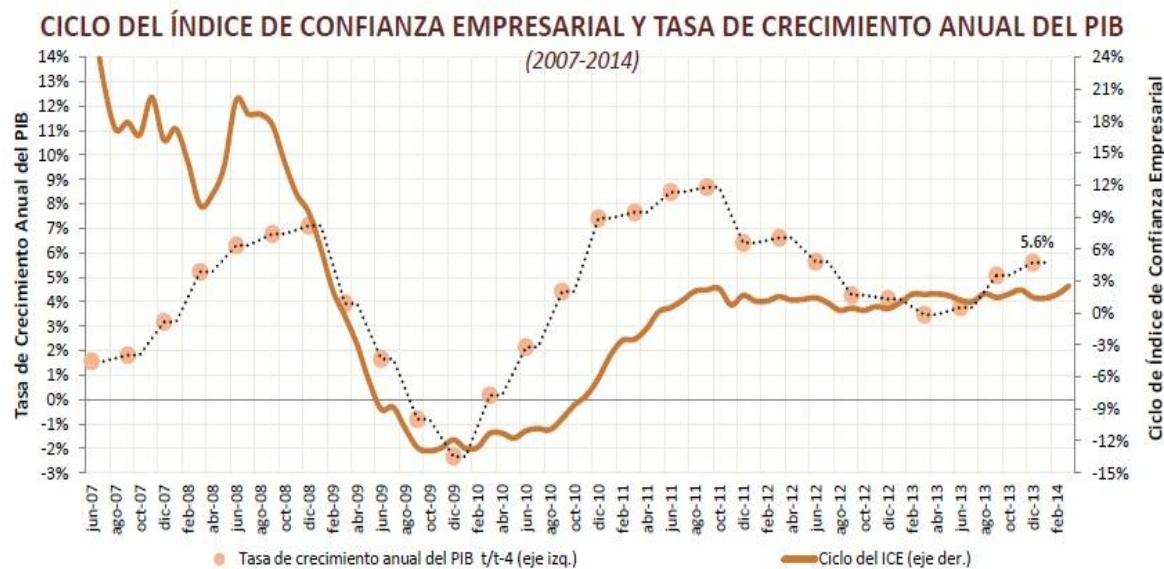
POBLACIÓN: NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS		TOTAL NACIONAL					
Provincia	Codigo de canton	Codigo de parroquia	POBLACIÓN SEGUN NIVEL DE POBREZA			POBLACIÓN SEGUN NIVEL DE POBREZA	
			POBLACIÓN NO POBRES	POBLACIÓN POBRES	Total	% POBLACIÓN NO POBRES	% POBLACIÓN POBRES
Loja	Loja		POBLACIÓN NO	POBLACIÓN	Total	#VALORI	#VALORI
		Loja	113 652	63 882	177 534	64,0%	36,0%
		Chantaco	95	1 082	1 177	8,1%	91,9%
		Chquiribamba	106	2 352	2 458	4,3%	95,7%
		El Cisne	456	1 150	1 606	28,4%	71,6%
		Gualel	117	1 943	2 060	5,7%	94,3%
		Jimbilla	65	1 049	1 114	5,8%	94,2%
		Malacatos (Valladolid)	1 562	5 457	7 019	22,3%	77,7%
		San Lucas	158	4 510	4 668	3,4%	96,6%
		San Pedro De Vilcabamba	420	862	1 282	32,8%	67,2%
		Santiago	103	1 270	1 373	7,5%	92,5%
		Taquil (Miguel Riofrío)	114	3 540	3 654	3,1%	96,9%
		Vilcabamba (Victoria)	1 897	2 731	4 628	41,0%	59,0%
		Yangana (Arsenio Castillo)	309	1 107	1 416	21,8%	78,2%
		Quinara	184	1 200	1 384	13,3%	86,7%
		Total			119 238	92 135	211 373

Anexo 3. Índice de Confianza Empresarial Según el BCE (Banco Central del Ecuador).

Banco Central del Ecuador



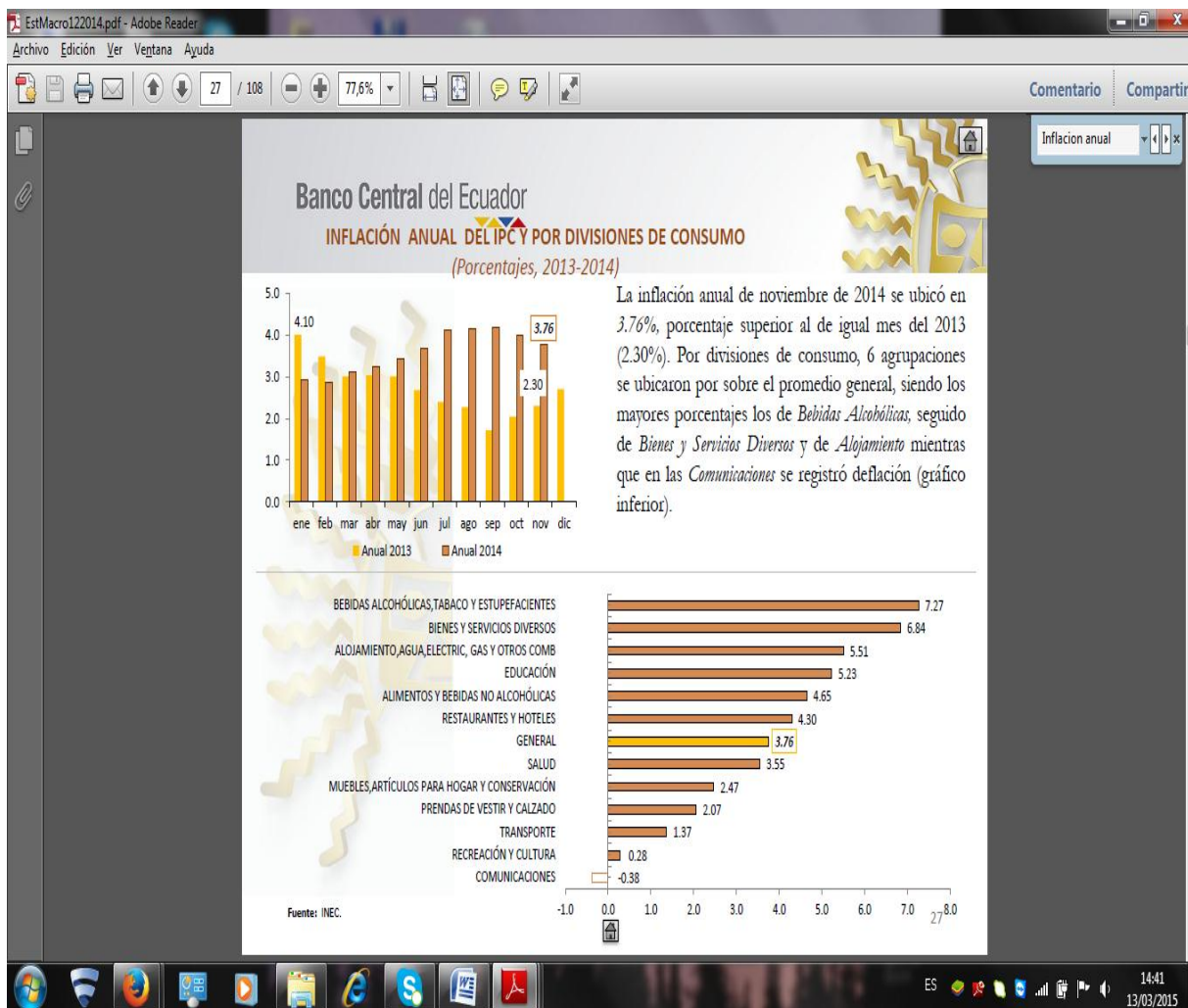
En abril de 2014, el Ciclo del Índice de Confianza Empresarial (ICE) se encontró 3.1% por encima del crecimiento promedio de corto plazo. En el gráfico se presenta además la relación de este índice con la tasa de crecimiento anual del PIB trimestral, la cual fue de 5.6% para el IV trimestre de 2013.



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE).



Anexo 4. Tasa de Inflación Anual en Ecuador según el BCE (Banco Central del Ecuador).



Anexo 5. Autorización para la realización del estudio de factibilidad por parte del GAD parroquial de Vilcabamba.



**GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO
DE LA PARROQUIA VILCABAMBA**

LOJA-ECUADOR-TLF. 2640076-094356130

Vilcabamba, 11 de marzo de 2014

Lic.
Adálber Fabián Gaona
PRESIDENTE DEL GOBIERNO PARROQUIAL DE VILCABAMBA
A petición de parte interesada.-

AUTORIZA:

Al Sr. JHON ALBERTO CUEVA LUDEÑA con CI. 1104651532, Egresado de la Carrera de Economía de la Universidad Internacional del Ecuador la realización del "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE JARDINERÍA PARA EL DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE FINCAS EN LA PARROQUIA DE VILCABAMBA DEL CANTÓN LOJA". Dando cumplimiento con el Convenio de Cooperación Interinstitucional entre la UIDE-L y la ASOGOPAL.

Particular que pongo a su conocimiento para los fines pertinentes.

Atentamente.



Lic. Adálber Fabián Gaona Gahona
PRESIDENTE DEL GOBIERNO PARROQUIAL DE VILCABAMBA.

**Anexo 6. Autorización para el uso del estudio de factibilidad por parte del
GAD parroquial de Vilcabamba.**



**GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO
DE LA PARROQUIA VILCABAMBA**

Vilcabamba Loja-Ecuador-Telf. 2640076 -0997098811

Vilcabamba, 26 de Noviembre del 2014

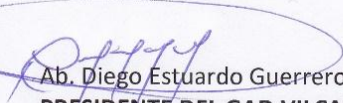
Ab. Diego Guerrero Bermeo
PRESIDENTE DEL GAD VILCABAMBA
A petición de parte interesada.-

CERTIFICA:

Conocer al Sr. Jhon Alberto Cueva Ludeña con CI: **110465153-2**, egresado de la Carrera de Economía de la Universidad Internacional del Ecuador, para que una vez concluido el "Estudio de Factibilidad para la Instalación de una Microempresa de jardinería para el Diseño y mantenimiento de fincas en la Parroquia de Vilcabamba del cantón Loja" Dando cumplimiento con el convenio de cooperación Interinstitucional entre CONAGOPARE (GADP Vilcabamba) y la Universidad Internacional del Ecuador Loja, y como Gobierno Autónomo Descentralizado de la Parroquia Vilcabamba lo ejecutaremos este estudio cuando se tenga los recursos en el tiempo oportuno con la comunidad con el fin de mejorar la calidad de vida de los habitantes.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad facultando al portador, hacer uso del presente en lo que crea conveniente.

Atentamente.


Ab. Diego Estuardo Guerrero Bermeo
PRESIDENTE DEL GAD VILCABAMBA

