



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE
JARDINERÍA EN LOS CANTONES OTAVALO, ANTONIO ANTE E
IBARRA.”**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA
COMERCIAL**

AUTORES: ROBINSON SANTIAGO LOMAS OLALE
DIANA CAROLINA SÁNCHEZ ZURITA
DIRECTOR: Ph.D. BYRON ACOSTA

IBARRA, JULIO 2018

Resumen Ejecutivo

El objetivo de la presente investigación es la Creación de una microempresa de servicio de jardinería en los cantones Otavalo, Antonio Ante e Ibarra de la provincia de Imbabura. Con una muestra de 373 viviendas que cuentan con jardín correspondiente al casco urbano, se aplicaron fichas de observación y encuestas a sus respectivos propietarios, donde se visualizó la situación actual, el cuidado que tiene cada persona de su jardín para determinar la oportunidad de creación de la microempresa. Al elaborar el estudio de mercado se obtuvo una demanda del 14% correspondiente a 1798 jardines que no cuentan con personal que les brinde el servicio de mantenimiento. En el estudio técnico se estableció la capacidad del proyecto equivalente a la prestación del servicio en 2475 m², que correspondería a 118 jardines divididos en 87 pequeños de 15 m², 23 medianos de 30 m² y 8 grandes de 60 m², esta sería la demanda por cubrir cada mes. Con la definición de los presupuestos y estados proformas se concluye que el proyecto en su primer año de operaciones obtendrá una utilidad neta de \$1.582,55. Para finalizar se definió la estructura organizativa, la descripción de los impactos económico y ambiental, en donde se generaría tres puestos de trabajos, el administrador, jardinero y ayudantes para el primer año de operaciones y se espera generar un puesto de trabajo adicional al inicio del segundo año de trabajo con la intención de aumentar la capacidad del proyecto y así aumentar la demanda.

Executive Summary

The objective of this research is the creation of a gardening service microenterprise in Otavalo, Antonio Ante, and Ibarra cantons in Imbabura province. With a sample of 373 households that have gardens corresponding to the urban area, observation sheets and surveys were applied to their respective owners.

The following situation was visualized, the care that each person has of each garden, this in order to determine the opportunity for the creation of this microenterprise. In the elaboration of the market study, a demand of 14% was obtained corresponding to 1789 gardens which do not have a stable workforce that provide maintenance service.

In the technical study was established the capacity of the project equivalent to the provision of the service in 2475 m², which would correspond to 118 gardens divided into 87 small ones of 15 m², 23 medium ones of 30 m² and 8 large ones of 60 m², this would be the demand to cover every month. With the definition of budgets and invoice states, it is concluded that the project in its first year of operations will obtain a net profit of \$1.582,55.

Finally, the organizational structure was defined, the description of the economic and environmental impacts, which would generate three jobs, the administrator, gardener and assistants for the first year of operations and is expected to generate an additional job at the beginning of the second year of work with the intention of increasing the capacity of the project and thus increase the demand.

Victor Rodríguez
1715496129
MJB



Autoría

Nosotros, **Robinson Santiago Lomas Olale y Diana Carolina Sánchez Zurita**, con cédula de identidad **100383761-2** y **171810356-5**, declaramos bajo juramento que el trabajo de grado **“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE JARDINERIA EN LOS CANTONES OTAVALO, ANTONIO ANTE E IBARRA”** es de nuestra autoría, que no ha sido presentado previamente en ningún grado ni calificación profesional y se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficos tomando en cuenta para el desarrollo del presente trabajo.

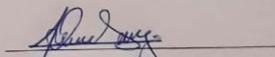
En la ciudad de Ibarra el 24 de Julio del 2018

Autores



Robinson Santiago Lomas Olale

C.I. 100383761-2



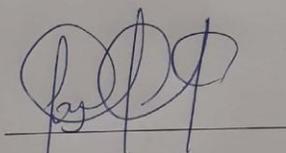
Diana Carolina Sánchez Zurita

C.I. 171810356-5

Certificación

En mi calidad de director de trabajo de grado presentado por el Sr. Robinson Santiago Lomas Olale y la Srta. Diana Carolina Sánchez Zurita para optar por el título de INGENIERÍA COMERCIAL, cuyo tema es **“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE JARDINERIA EN LOS CANTONES OTAVALO, ANTONIO ANTE E IBARRA”** considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se le digne.

En la ciudad de Ibarra el 24 de Julio del 2018



Phd. Byron Acosta

Director de Trabajo de Grado

Dedicatoria

Dedico el presente trabajo a mis padres y hermanos quienes me han brindado su apoyo incondicional para seguir adelante con la carrera universitaria cumpliendo con uno de mis grandes sueños de convertirme en un gran profesional.

Santiago Lomas

El presente trabajo de grado está dedicado a los dos seres más especiales en mi vida, mi abuelita materna Reina Estévez y mi hijo Fernando Zelaya siendo ellos mis motores de impulso para levantarme cada día. Por darme la fortaleza de culminar la carrera universitaria brindándome su apoyo incondicional y palabras de aliento en los momentos más difíciles de mi caminar en la vida académica demostrándome que para alcanzar un gran sueño se necesita resiliencia.

Diana Sánchez

Agradecimiento

Agradezco principalmente a mis padres por el esfuerzo diario que hacen para que siga estudiando y culmine con mi carrera universitaria, a mis compañeros con los que he compartido risas y veladas realizando los trabajos, y a todos los profesores que no solo enseñan su clase, sino que además dan un gran ejemplo de vida.

Santiago Lomas

En primer lugar, agradezco a Dios por darme el regalo más preciado la vida. Agradezco a mi familia en especial a mi madre Reina Zurita por brindarme su apoyo incondicional en toda mi vida, por el gran esfuerzo que ha realizado para ayudarme con mi carrera universitaria. A mi padrastro Juan Cano quien a pesar de la distancia siempre estuvo presente en mis estudios. Agradezco a mis amigos y compañeros universitarios con los que compartimos toda clase de momentos. A mis profesores quienes han sido guía, apoyo y consejeros en mi paso por cada una de las aulas en todos los años como estudiante, les agradezco por ser más que profesores por ser amigos.

Diana Sánchez

Presentación

El presente proyecto de Creación de una microempresa de servicio de mantenimiento de jardinería en los cantones Otavalo, Antonio Ante e Ibarra, en primer lugar, se realizó la evaluación diagnóstica situacional tomando en cuenta los antecedentes, la justificación y los objetivos planteados con los cuales se desarrollarán las variables del diagnóstico con el fin de obtener la información necesaria para su desarrollo, además de la elaboración del diagnóstico AOOD para determinar la oportunidad de creación.

En la realización del marco teórico se recolectó información concerniente al mantenimiento de los jardines y demás conceptos relacionados a cada capítulo del proyecto. El desarrollo del marco teórico se lo realizó con la investigación en varias fuentes de información como la bibliográfica, virtual (internet), y la asesoría de expertos en el tema.

Para el desarrollo del estudio de mercado se utilizaron datos obtenidos a través de las encuestas aplicadas en los diferentes cantones seleccionados para el desarrollo del proyecto, con el fin de analizar la oferta y demanda existente, con el fin de desarrollar las respectivas estrategias de mercado.

Dentro del estudio técnico se determina el tamaño del proyecto, la localización específica de la microempresa, tecnología, maquinaria, capacidad instalada e inversión que necesitará el proyecto para su implementación, también se desarrolla los procesos para la prestación del servicio de mantenimiento de jardines.

En el desarrollo de los presupuestos operacionales se elaborarán los presupuestos de ingreso, egresos de proyecto, los estados proforma y del punto de equilibrio que son fuente esencial para la toma de decisiones y el análisis de la rentabilidad del proyecto.

En la estructura organizativa se dará las pautas básicas que debe contener la microempresa, dando así definición a los elementos organizacionales como misión, visión, objetivos y metas de esta, además de los aspectos legales que se necesita para conformarla.

Para concluir se detallarán los impactos económicos y ambientales que tendrá el proyecto en sus diferentes áreas, también se elaborarán las respectivas conclusiones y recomendaciones.

Índice General

RESUMEN EJECUTIVO	II
EXECUTIVE SUMMARY	III
AUTORÍA	IV
CERTIFICACIÓN	V
DEDICATORIA	VI
AGRADECIMIENTO.....	VII
PRESENTACIÓN	VIII
ÍNDICE GENERAL.....	X
ÍNDICE DE TABLAS	XVII
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	XIX
JUSTIFICACIÓN	XX
OBJETIVOS DEL PROYETO	XXI
GENERAL.....	XXI
ESPECÍFICOS	XXI
CAPÍTULO I.....	22
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	22
1.1 ANTECEDENTES	22
1.2 OBJETIVOS.....	24
1.2.1 General	24

1.2.2	Específicos	25
1.3	VARIABLES DIAGNÓSTICAS.....	25
1.3.1	Indicadores o sub-aspectos.....	25
1.4	MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	26
1.5	DESARROLLO DE VARIABLES E INDICADORES	27
1.5.1	Ubicación Geográfica.....	27
1.5.2	Factores demográficos.....	28
1.5.3	Estado de los jardines	29
1.5.4	Diagnostico externo AOOR	43
1.5.4.1	Aliados	43
1.5.4.2	Oponentes.....	43
1.5.4.3	Oportunidades	44
1.5.4.4	Riesgos	44
1.6	DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DIAGNOSTICADA.....	45
CAPITULO 2.....		46
MARCO TEÓRICO.....		46
2.1	LA MICROEMPRESA	46
2.1.1	Definición.....	46
2.1.2	Marco legal.....	46
2.1.3	Administración de la Microempresa	47
2.2	JARDINERÍA	48
2.2.1	Jardín	48
2.2.2	Tipos de Jardines.....	48

2.2.3	Categoría de plantas de jardinería	49
2.2.4	Mantenimiento de jardines	50
2.3	DIAGNOSTICO SITUACIONAL	53
2.3.1	DEFINICIÓN	53
2.4	ESTUDIO DE MERCADO	55
2.4.1	ANÁLISIS DE LA DEMANDA	55
2.4.2	ANÁLISIS DE LA OFERTA	55
2.4.3	MEZCLA DEL MARKETING	56
2.5	ESTUDIO TÉCNICO	57
2.5.1	Tamaño del proyecto	58
2.5.2	Localización del proyecto.	60
2.5.3	Ingeniería del Proyecto.....	61
2.5.3.1	Procesos de producción.....	61
2.5.3.2	Tecnología.....	61
2.5.3.3	Infraestructura	61
2.5.3.4	Insumos	62
2.6	PRESUPUESTOS	62
2.6.1	Presupuestos Operacionales	62
2.6.2	Presupuesto de egresos de operación	64
2.6.3	Estados Proforma	65
CAPITULO III		69
ESTUDIO DE MERCADO		69
3.1	OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	69

3.1.1	Objetivo General	69
3.1.2	Objetivos específicos.....	69
3.2	VARIABLES E INDICADORES DEL ESTUDIO DE MERCADO	70
3.3	MATRIZ DE ESTUDIO DE MERCADO	71
3.4	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	72
3.4.1	Encuesta	72
3.5	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	80
3.6	ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	81
3.6.1	Preferencias en el servicio.....	81
3.6.2	Comportamiento estacional de la demanda.....	81
3.7	ANÁLISIS DE LA OFERTA	82
3.7.1	Satisfacción del cliente.....	82
3.7.2	Competencia directa.....	82
3.7.3	Competencia indirecta.....	82
3.7.4	Proveedores	83
3.8	ANÁLISIS DE PRECIOS	83
3.8.1	Capacidad de pago	83
3.9	ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.....	83
3.9.1	Marketing mix.....	83
CAPITULO IV.....		87
ESTUDIO TÉCNICO		87
4.1	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	87
4.1.1	Macro localización	87

4.1.2	Micro localización.....	88
4.2	TAMAÑO DEL PROYECTO	91
4.2.1	Factores determinantes.....	92
4.3	PROCESOS DEL SERVICIO	96
4.3.1	Flujograma de contacto con el cliente.....	96
4.3.2	Flujograma de prestación del servicio.....	97
4.3.3	Flujograma de realización del mantenimiento para un jardín estándar de 15 metros cuadrados	98
4.4	CAPACIDAD DEL SERVICIO	98
4.5	RESUMEN DE LA INVERSIÓN REQUERIDA	99
CAPÍTULO V		100
PRESUPUESTOS OPERACIONALES		100
5.1	INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	100
5.2	INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS	100
5.2.1	Amortización Activos Diferidos	101
5.3	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	101
5.4	PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	102
5.4.1	Recuperación de cartera.	102
5.5	PRESUPUESTO DE EGRESOS.....	102
5.6	PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA.	102
5.7	PRESUPUESTO DE COSTOS DEL SERVICIO.....	103
5.8	PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS Y ADMINISTRATIVOS.....	103
5.9	INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO.....	103

5.10	PRESUPUESTO DE LA INVERSIÓN INICIAL	107
5.10.1	Amortización del préstamo	107
5.11	GASTOS FINANCIEROS	108
5.12	ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	108
5.13	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	108
5.14	FLUJO DE CAJA	110
5.15	PUNTO DE EQUILIBRIO	111
CAPITULO VI.....		113
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA		113
6.1.	CONSTITUCIÓN DE LA MICROEMPRESA.....	113
6.2.	NOMBRE DE LA MICROEMPRESA.....	113
6.1.1	Logotipo.....	113
6.3.	MISIÓN Y VISIÓN	115
6.2.1	Misión.....	115
6.2.2	Visión	115
6.4.	PRINCIPIOS Y VALORES	115
6.4.1	Principios	115
6.4.2	Valores	116
6.5.	POLÍTICAS.....	117
6.5.1	Políticas Administrativas.....	117
6.5.2	Políticas de ventas	117
6.5.3	Políticas del servicio.....	117
6.5.4	Política de seguridad	118

6.6. ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL.....	118
6.6.1 La organización.....	118
6.6.2 Organigrama estructural de la microempresa.....	119
6.7. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS	119
6.7.1 Junta de Socios	119
6.8. ASPECTOS LEGALES DE FUNCIONAMIENTO	122
6.8.1 Obtención del RUC	123
6.8.2 Permiso de los bomberos.....	123
6.8.3 Patente municipal	123
6.8.4 Procedimiento para la Constitución de la compañía en nombre colectivo.	124
CAPITULO VII	125
IMPACTOS.....	125
7.1 IMPACTO ECONÓMICO	125
7.2 IMPACTO AMBIENTAL.....	125
CONCLUSIONES	126
RECOMENDACIONES	127
BIBLIOGRAFÍA.....	129
ANEXOS.....	132
ANEXO 1 FICHA DE OBSERVACIÓN	133
ANEXO 2 ENCUESTA.....	135
ANEXO 3 PROFORMA MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS DE JARDINERÍA.....	137
ANEXO 4 PROFORMA EQUIPO DE CÓMPUTO.....	138

Índice de Tablas

Tabla 1 Matriz de Relación Diagnóstica	26
Tabla 2: División Política Administrativa.....	28
Tabla 3: Población por tipo de viviendas Casa/Villa	29
Tabla 4: Población.....	30
Tabla 5: Tamaño del Jardín.....	31
Tabla 6: Crecimiento del césped	31
Tabla 7: Distribución del césped.....	32
Tabla 8: Cantidad de plantas y flores	32
Tabla 9: Sistema de Riego.....	33
Tabla 10: Maleza Encontrado	33
Tabla 11: Distribución de las plantas, flores y árboles	34
Tabla 12: Existencia de variedad de plantas, flores y árboles.....	34
Tabla 13: Existencia de árboles ornamentales	35
Tabla 14: Existencia de árboles frutales.....	35
Tabla 15: Existencia de plantas medicinales.....	36
Tabla 16: Mantenimiento del jardín	36
Tabla 17: Estado actual de la poda de césped	37
Tabla 18: Cuidado actual de las plantas, flores y árboles	37
Tabla 19: Contextura del césped plantas, flores y árboles	38
Tabla 20: Humedad del suelo.....	38
Tabla 21: Espacios sin ninguna clase de planta	39
Tabla 22: Espacios para desechar basura	39
Tabla 23: Plantas secas o por secarse.....	40
Tabla 24: Desperdicios en el jardín.....	40
Tabla 25: Distribución de las plantas	41
Tabla 26: Caminos dentro del jardín	41
Tabla 27: Piletas o estanques en el jardín	42
Tabla 28: Zonas de estar	42

Tabla 29: Espacios para prácticas deportivas.....	42
Tabla 30: Maquinaria, Equipos, Herramientas y Utensilios Necesarios para la Jardinería	53
Tabla 31: Ejemplo de Estado de Resultados	67
Tabla 32: Matriz de Estudio de Mercado	71
Tabla 33: Selección de Muestra	72
Tabla 34: Precio del Servicio	85
Tabla 35: Escala de evaluación	89
Tabla 36: Matriz de Micro localización	89
Tabla 37: Maquinaria, Herramientas y utensilios	93
Tabla 38: Muebles y Enceres	94
Tabla 39: Mano de Obra requerida	95
Tabla 40: Requerimientos para la constitución de la microempresa.....	95
Tabla 41: Resumen de la inversión requerida	99
Tabla 42: Inversión Fija	100
Tabla 43: Depreciación Activos Fijos.....	100
Tabla 44: Activos Diferidos	100
Tabla 45: Amortización Activos Diferidos	101
Tabla 46: Estimación de la demanda mensual	101
Tabla 47: Demanda en metros cuadrados de acuerdo con el tamaño del jardín	101
Tabla 48: Ventas	102
Tabla 49: Presupuesto de ingresos	104
Tabla 50: Rol de pagos Anual.....	104
Tabla 51: Presupuesto de mano de obra mensual	104
Tabla 52: Presupuesto de Costos del Servicio	105
Tabla 53: Presupuesto de Gastos Operacionales.....	106
Tabla 54: Inversión en capital de trabajo	106
Tabla 55: Presupuesto de Inversión Inicial	107
Tabla 56: Tabla de amortización de préstamo	107
Tabla 57: Gastos Financieros	108
Tabla 58: Estado de Situación Inicial.....	108
Tabla 59: Estado de situación financiera	109

Tabla 60: Flujo de Caja	110
Tabla 61: Punto de equilibrio en metros cuadrados.	112
Tabla 62: Punto de equilibrio en unidades monetarias.	112
Tabla 63: Manual de Funciones - Administrador	120
Tabla 64: Manual de Funciones – Jardinero	121
Tabla 65: Manual de Funciones - Ayudante de Jardinería.....	122

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1: Mapa de Imbabura	27
Ilustración 2 Categorías de las plantas	49
Ilustración 3: Disponibilidad de tiempo	73
Ilustración 4: Propietarios que cuentan con servicio de jardinería	73
Ilustración 5: Tamaño de los jardines en metros cuadrados	74
Ilustración 6 Periodicidad del mantenimiento que les dan a los jardines.....	75
Ilustración 7 Costo de mantenimiento.....	75
Ilustración 8 Hogares que cuentan con herramientas de jardinería.....	76
Ilustración 9 Preferencia de utilización de productos orgánicos.....	77
Ilustración 10 Medios de difusión.....	77
Ilustración 11 Tipos de Servicio	78
Ilustración 12 Periodicidad del servicio.....	79
Ilustración 13 Precios referenciales	79
Ilustración 14 Mapa de Imbabura	88
Ilustración 15 Vista panorámica de la posible ubicación del emprendimiento.....	90
Ilustración 16 Posible ubicación del Emprendimiento.....	91
Ilustración 17: Infraestructura del emprendimiento	92
Ilustración 18: Flujograma de contacto con el cliente.....	96
Ilustración 19: Flujograma de prestación del servicio	98
Ilustración 20: Flujograma de realización del mantenimiento de un jardín.....	98
Ilustración 21: Logo Little Garden.....	113
Ilustración 22: Organigrama Estructural	119

JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto tiene como centro contribuir al desarrollo económico y ambiental de los Cantones de Otavalo, Antonio Ante e Ibarra, a través de una microempresa que brinde el servicio de mantenimiento de jardines con la finalidad de satisfacer las necesidades de los habitantes que cuenta con un jardín en su hogar, además de contribuir a la conservación y preservación del medio ambiente.

Actualmente, con el aumento de la contaminación, el ruido, el estrés de la ciudad, las personas prefieren construir espacios verdes, y así disfrutar de la tranquilidad de los paisajes que brinda la naturaleza.

La creación de una microempresa de servicio de mantenimiento pretende impulsar el cuidado de los jardines dejándolos más limpios y presentables ante la vista de todo aquel que pueda presenciar la belleza de estos, demostrando que un jardín es más que un conjunto de plantas bien organizadas y coloridas que llenan de vida y frescura al lugar donde pertenecen.

Con la puesta en marcha de la microempresa se busca mejorar el servicio de jardinería en los tres cantones de la provincia de Imbabura en los cuales se busca promover el cuidado adecuado para una correcta conservación y preservación de los jardines.

OBJETIVOS DEL PROYETO

General

Definir la conveniencia de crear la microempresa que brinde el servicio de jardinería en los cantones Otavalo, Antonio Ante e Ibarra.

Específicos

- Realizar el diagnóstico situacional del proyecto para la determinación de la oportunidad de inversión.
- Realizar la revisión bibliográfica para la construcción del marco teórico referencial de la investigación.
- Realizar un estudio de mercado para la definición de la demanda potencial y la oferta del servicio de mantenimiento de jardinería.
- Desarrollar un estudio técnico para la determinación de los procesos de jardinería que se debe aplicar para su correcto mantenimiento.
- Realizar el presupuesto operacional que demandará el proyecto.
- Desarrollar un estudio de la estructura organizativa que necesitará el proyecto.
- Establecer los impactos que genera la implementación de una microempresa de servicio de mantenimiento de jardinería.

CAPÍTULO I

Diagnóstico situacional

1.1 Antecedentes

El territorio ecuatoriano geográficamente se encuentra ubicado en la línea ecuatorial lo cual hace de él un país mágico, con su amplia biodiversidad, flora y fauna extraordinariamente única a nivel mundial, cuenta con un gran número de plantas que no se encuentran en ningún otro rincón del planeta.

Imbabura es también conocida como la provincia de los lagos ya que posee entre lagos y lagunas un total de doce, siendo así la provincia con más caudales de agua que embellecen su perfil ante los ojos de residentes y visitantes que quedan deslumbrados por su belleza, la misma cuenta con seis cantones de los cuales solo Antonio Ante, Otavalo e Ibarra serán tomados para el presente proyecto ya que estos son más accesibles para el servicio de jardinería a domicilio, debido a que en estos se encuentran ubicadas urbanizaciones, casas y empresas que cuentan con espacios de áreas verdes que necesitan mantenimiento.

La jardinería se origina en los jardines egipcios y en Mesopotamia como alimento, sombra con palmeras y estanques para la cría de peces comestibles, después aparecieron los jardines persas de superficie cuadrada llamados también paraísos, en la antigua Grecia se utilizaban los jardines con parques arbolados donde se celebraban reuniones políticas (InfoJardin, 2017).

En Roma, la jardinería tuvo aplicaciones técnicas típicas como la hidráulica o riego, en los jardines musulmanes es cerrado al exterior y carece de panorámicas interiormente, en la época medieval aparecieron jardines enormes en castillos y monasterios. En Italia, los jardines se relacionan con la casa y el paisaje circundante realzando terrazas y escaleras (InfoJardin, 2017).

En Francia, debían realizar jardines de grandes dimensiones para los castillos los que incluían fuentes, zonas de esparcimiento, estatuaria, plantas de maceta con flores de ornato. El Jardín paisajista inglés, los jardines se diseñaban con un enfoque romántico basado en la observación-admiración directa de la naturaleza (InfoJardin, 2017).

El jardín chino tiene tres motivos ornamentales, piedra, agua y elementos vegetales. Se trata de jardines paisajistas, que intentan convertir un paisaje natural en un jardín. En Japón, siguen el estilo de los chinos, sólo que son más coloridos.

La jardinería en el siglo XIX tiene como fin establecer grandes parques con inmensa vegetación en las ciudades, en la actualidad se utiliza un estilo paisajista y funcional a la vez.

Se puede ver que las personas sobre todo las amas de casa son apasionadas de tener en su casa un jardín lleno de césped y flores que adornen la fachada dando una mejor impresión a las personas que llegan de visita, así como también ciertas empresas que cuentan con estos espacios para mantener una imagen más humana y sensible con el medio ambiente.

En la provincia de Imbabura la tendencia de cultivar jardines está creciendo, una clara muestra de esto es el Club de jardinería Ibarra integrado por prestigiosas mujeres del cantón quienes comparte su devoción por la jardinería, el día 20 de marzo del 2016 se llevó a cabo una reunión especial de dicho club en la cual se compartieron tipos, técnicas, recomendaciones y uno que otro secreto personal de cómo se debe cuidar y mantener un jardín.

A nivel internacional el Ecuador el 11 de mayo del 2016 fue participe de Hortiflorexpo, la mayor feria de flores y jardinería en China a la cual asistieron ocho empresas ecuatorianas que mostraron al público una amplia diversidad en rosas, claveles, hortensias y alstroemerias.

En la ciudad de Quito se llevó a cabo el Primer Encuentro Nacional sobre Paisajismo y Jardinería los días siete y ocho de octubre del 2014 en el Hotel Holiday Inn Express, con el objetivo de actualizar los conocimientos básicos sobre jardinería y paisajismo, así como también visualizar las nuevas tendencias que surgen en estas áreas adquiriendo nuevas herramientas que ayuden a brindar un mejor servicio.

1.2 Objetivos

1.2.1 General

Determinar la oportunidad de creación de una microempresa que brinde el servicio de jardinería en los cantones Otavalo, Antonio Ante e Ibarra.

1.2.2 Específicos

- Determinar la ubicación geográfica donde se implementará el proyecto a través de la investigación bibliográfica
- Identificar el entorno demográfico de los cantones de estudio a través de la investigación bibliográfica
- Identificar las características, cuidados y diseños de los jardines de los cantones de estudio, a través de la observación directa

1.3 Variables diagnósticas

- a) Ubicación Geográfica.
- b) Factores demográficos
- c) Estado actual de los jardines

1.3.1 Indicadores o sub-aspectos

- a) Ubicación Geográfica.
 - Ubicación
 - División política – administrativa.
- b) Factores demográficos
 - Población
 - Población por tipo de viviendas
- c) Estado actual de los jardines
 - Características
 - Mantenimiento
 - Diseño

1.4 Matriz de relación diagnóstica

Tabla 1 *Matriz de Relación Diagnóstica*

Objetivos	Variables	Indicadores	Fuentes de información	Técnicas
Determinar la ubicación geográfica donde se implementará el proyecto a través de la investigación bibliográfica	Ubicación Geográfica	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación • División política – administrativa 	Secundaria	Investigación documental y bibliográfica
Identificar el entorno demográfico de los cantones de estudio a través de la investigación bibliográfica	Aspectos demográficos	<ul style="list-style-type: none"> • Población • Población por tipo de vivienda 	Secundaria	Investigación documental y bibliográfica
Identificar las características, cuidados y diseños de los jardines de los cantones de estudio, a través de la observación directa	Estado actual de los jardines	<ul style="list-style-type: none"> • Características • Mantenimiento • Diseño 	Primaria	Observación directa.

1.5 Desarrollo de variables e indicadores

Para el desarrollo de las variables e indicadores, fue necesario la recopilación de información, a través de la investigación documental y bibliográfica, y con la observación directa por medio de la Ficha de Observación.

1.5.1 Ubicación Geográfica.

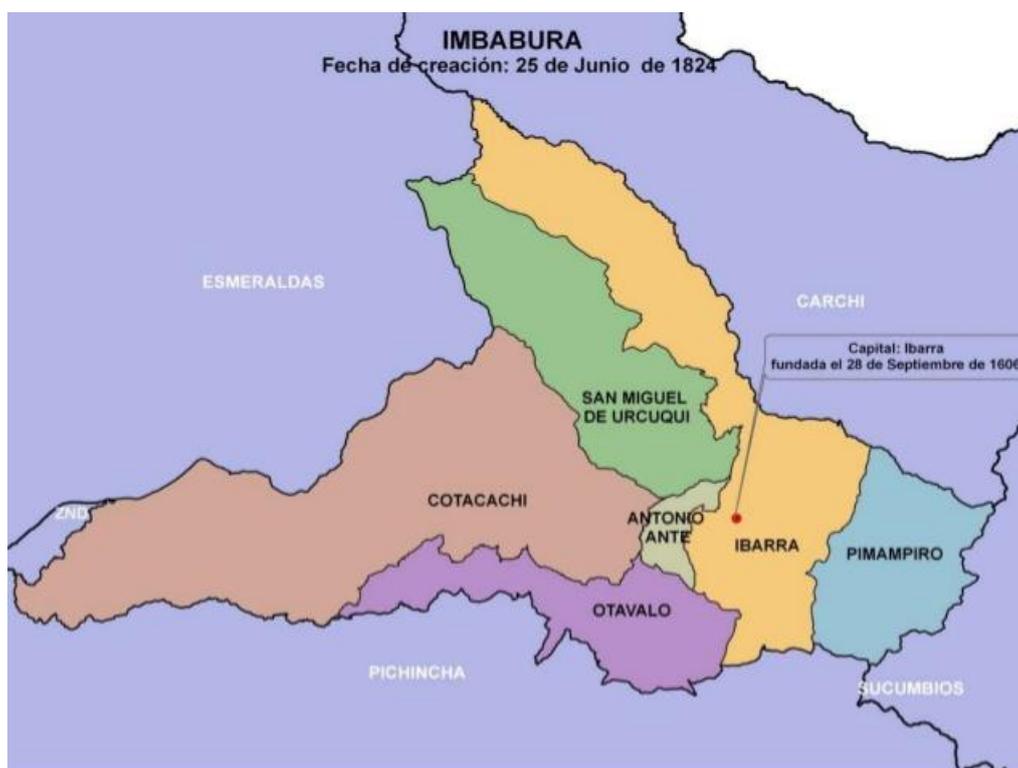


Ilustración 1: Mapa de Imbabura

Fuente: Google Maps (2017)

1.5.1.1 Ubicación

La provincia de Imbabura se encuentra al norte del País, tiene una superficie de 4.353 Km² y sus coordenadas son 00° 07 y 00° 52 latitud norte; 77° 48´ y 79° 12´ longitud oeste (Imbabura, Prefectura de Imbabura, 2017). Para el desarrollo del proyecto se tomó como ubicación a los cantones de Ibarra, Otavalo y Antonio Ante.

Ibarra se encuentra 115 Km al noroeste de Quito a 125 Km, al sur de la ciudad de Tulcán. (Castillo, 2015). Otavalo se ubica al sur oriente de la provincia, con una superficie de 579 km² (Otavalo, 2017), y Antonio Ante se encuentra al noroeste de la provincia con una superficie de 79 km² (Antonio Ante, 2017).

1.5.1.2 División política administrativa.

El siguiente cuadro muestra la división política de los cantones de estudio del proyecto:

Tabla 2: *División Política Administrativa*

Cantón	Sector	Parroquias
Ibarra	• Urbano	San Francisco, El Sagrario, Caranqui, Alpachaca y Priorato.
	• Rural	San Antonio, La Esperanza, Angochagua, Ambuquí, Salinas, La Carolina y Lita
Otavalo	• Urbano	Jordán y San Luis
	• Rural	Miguel Egas Cabezas, Eugenio Espejo, Gonzáles Suárez, Pataqui, Ilumán, Quichinche, San Pablo, San Rafael, Selva Alegre
Antonio Ante	• Urbano	Atuntaqui y Andrade Marín
	• Rural	San Roque, Chaltura, Natabuela, Imbaya

Fuente: Prefectura de Imbabura (2018)

1.5.2 Factores demográficos

1.5.2.1 Población

Según proyecciones del INEC al año 2017 la población de Imbabura es de 457,737, de los cuales el Cantón Ibarra cuenta con una población de 211,235, Otavalo con 120,808 y Antonio Ante con 51,517. Los tres cantones antes mencionados son la fuente primaria de la investigación.

1.5.2.2 Población por viviendas

Las siguientes tablas muestra la población por viviendas de los cantones de estudio:

Tabla 3: *Población por tipo de viviendas Casa/Villa*

Cantón	Área	Casa / Villa
Antonio Ante	Urbana	4,591
	Rural	4,626
	Total	9,217
Ibarra	Urbana	25,749
	Rural	10,501
	Total	36,250
Otavalo	Urbana	7,180
	Rural	12,759
	Total	19,944

Fuente: INEC, (2012)

Del cuadro anterior se obtiene a la población por tipo de vivienda en este caso CASA/VILLA que fue la fuente de estudio para el desarrollo del proyecto, sobre todo las viviendas del área Rural.

1.5.3 Estado de los jardines

Para el desarrollo de la variable se aplicó la Ficha de observación como instrumento para la recolección de información.

1.5.3.1 Población y muestra

1.5.3.1.1 Identificación de la población

Como población del proyecto se consideró a las familias de los Cantones de Otavalo, Antonio Ante e Ibarra, que cuenten con un jardín en sus hogares. Para el desarrollo del diagnóstico situacional se tomó en cuenta al área urbana de los tres cantones.

En el siguiente cuadro se evidencia el número de viviendas que poseen jardín en los cantones estudiados:

Tabla 4: Población

Cantón (Área Urbana)	Viviendas	Porcentaje de viviendas con jardines*	Viviendas con jardines
Ibarra	25749	33%	9785
Otavalo	7185	38%	2371
Antonio Ante	4591	15%	689
Total			12845

Fuente: INEC, (2012)

Nota: El porcentaje de viviendas que poseen jardines se obtuvo realizando un estudio por medio de la observación directa en donde se visitó cada parroquia urbana de cada cantón en donde se estimó la cantidad de jardines existentes por cada cuadra.

1.5.3.1.2 Cálculo de la muestra

Para el cálculo de la muestra de las viviendas que cuenta con jardines, que son una población de 12845, se aplicó la siguiente fórmula:

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

N = Tamaño de la población = 12845

σ = Desviación estándar = 0.5

Z = Nivel de Confianza = 1.96 = 95%

E = Error = 5%

n = Tamaño de la muestra

- **Cálculo de la Fórmula**

$$n = \frac{12845 \times 0.5^2 \times 1.96^2}{(12845 - 1) \times 0.05^2 + 0.5^2 \times 1.96^2}$$

$$n = \frac{12336.338}{33.0704}$$

$$n = 373$$

Las viviendas con jardines observadas fueron de 373 correspondientes al área urbana de los cantones de estudio.

1.5.3.2 Ficha de Observación

1.5.3.2.1 Situación Actual de los Jardines

A) Características del jardín

A.1) Tamaño del jardín

Tabla 5: *Tamaño del Jardín*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Pequeño	198	53%
Mediano	104	28%
Grande	71	19%
Total	373	100%

Análisis

La mayor parte de jardines son pequeños que se puede aproximar a un tamaño de 10 a 15m², por consiguiente, los medianos tiene un tamaño aproximado de 16 a 30m² y por último están los grandes con un tamaño aproximado de 31m² en adelante. Esta variedad de tamaños son los que se estudiaron para el proyecto.

A.2) El suelo para el crecimiento adecuado del césped es:

Tabla 6: *Crecimiento del césped*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Bueno	216	58%
Regular	112	30%
Malo	45	12%
Total	373	100%

Análisis

El 58% de los jardines observados cuentan con un suelo adecuado para el crecimiento del césped por lo cual da una mejor consistencia al mismo, el 30% es regular lo cual causa un crecimiento inadecuado de césped y un 12% malo lo cual no deja crecer al césped de forma adecuada o simplemente no crece.

A.3) La distribución del césped es:

Tabla 7: *Distribución del césped*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Bueno	149	40%
Regular	201	54%
Malo	22	6%
Total	373	100%

Análisis

El 40% de los jardines observados cuentan con una buena distribución del césped que da espacio al crecimiento de otras plantas, el 54% son regulares el cual cuenta con excesos de césped no adecuado para el jardín, el 6% son malos el cual tiene mucho césped o carece de ello.

A.4) La cantidad de plantas y flores para el tamaño del jardín es:

Tabla 8: *Cantidad de plantas y flores*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Bueno	63	17%
Regular	201	54%
Malo	108	29%
Total	373	100%

Análisis

El 17% de jardines cuenta con una cantidad adecuada de plantas y flores de acuerdo con el tamaño del jardín, el 54% son regulares los cuales cuentan con excesos de plantas o no cuentan con una cantidad adecuada, el 29% son malos ya que el jardín tiene demasiadas plantas y flores sin diseño adecuado. La cantidad de Plantas, flores, árboles determina que tan hermoso y ordenado es el jardín.

A.5) El jardín cuenta con un sistema de riego:

Tabla 9: *Sistema de Riego*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Bueno	163	43,65%
Regular	120	32,20%
Malo	90	24,15%
Total	373	100%

Análisis

El 43,65% de jardines cuentan con un buen sistema de riego, por lo general con aspersores, con el cual las plantas están constantemente hidratadas, el 32,20% es regular ya que el sistema de riego es básicamente a través de una sola manguera, y el 24,15% es malo ya que el riego es a través de baldes.

A.6) La cantidad de maleza encontrada en el jardín es:

Tabla 10: *Maleza Encontrado*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Muy poco	98	26,27%
Poco	174	46,73%
Mucho	101	27%
Total	373	100%

Análisis

El 26,27% de los jardines tienen un buen mantenimiento en los cuales la cantidad de maleza encontrada es muy escasa, el 46,73% la maleza es regular ya que hay una cantidad considerada de maleza, el 27% de los jardines cuenta con un exceso considerable de maleza. Los jardines con un índice alto de maleza causan que aspecto visual del jardín se note desagradable, además influye en el crecimiento adecuado de las demás plantas.

A.7) La distribución de las plantas, flores y árboles es:

Tabla 11: *Distribución de las plantas, flores y árboles*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Bueno	133	35,67%
Regular	162	43,50%
Malo	78	20,83%
Total	373	100%

Análisis

De los jardines observados el 35,67% tienen una buena distribución de plantas, flores y árboles, el 43,50% es regular ya que no hay una distribución adecuada, y el 20,83% es malo ya que estos jardines carecen de distribución de las plantas. Con estos datos se puede mencionar que hay una gran cantidad de jardines que cuentan con una distribución no tan buena para el jardín y que influye en el diseño de este, dañando a su aspecto visual.

A.8) Existe gran variedad de plantas, flores o árboles.

Tabla 12: *Existencia de variedad de plantas, flores y árboles*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Si	241	64,70%
No	132	35,30%
Total	373	100%

Análisis

El 64,70% de los jardines cuentan con una vasta variedad de plantas, flores y árboles que enriquecen la belleza del jardín, el 35,30% son escasos en cuanto a la variedad de plantas. La variedad de planta en el jardín mejorar el aspecto visual del mismo, además con una buena distribución y cantidad pueden mejorar potencialmente. Además, con esta gran variedad el mantenimiento del jardín asciende.

A.9) El jardín cuenta con árboles ornamentales.

Tabla 13: *Existencia de árboles ornamentales*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Si	250	67%
No	123	33%
Total	373	100%

Análisis

El 67% de los jardines cuenta con árboles ornamentales, lo cual ayuda a mejorar tanto en vegetación y visualización del jardín y el 33% no cuentan. Pero la adquisición de este tipo de plantas es a gustos y preferencias de cada persona.

A.10) El jardín cuenta con árboles frutales.

Tabla 14: *Existencia de árboles frutales*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Si	214	57,34%
No	159	42,66%
Total	373	100%

Análisis

El 57,34% de los jardines cuenta con árboles frutales lo cual muestra una gran apreciación por obtener los frutos de dichos árboles para el hogar y el 42,66% no lo tienen, pero esto no influye en la visualización del jardín.

A.11) Existen plantas medicinales.

Tabla 15: *Existencia de plantas medicinales*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Si	54	14,56%
No	319	85,44%
Total	373	100%

Análisis

El 14,56% cuenta con plantas medicinales en sus jardines esto se evidencia más en las personas adultas de los 50 años en su mayoría ya que tiene conocimiento y apreciación por esta variedad de plantas y el 85,44% no cuenta con este tipo de plantas.

B) Cuidados del Jardín

B.1) El mantenimiento del jardín es:

Tabla 16: *Mantenimiento del jardín*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Bueno	175	47%
Regular	145	38,74%
Malo	53	14,26%
Total	373	100%

Análisis

Según lo observado en los jardines de la muestra el 47% tiene un buen mantenimiento del jardín, el 38,74% es regular ya que en ciertos sectores de los jardines carecen de mantenimiento, el 14,26% es malo ya que carecen totalmente de mantenimiento.

B.2) La poda del césped que se visualiza es:

Tabla 17: *Estado actual de la poda de césped*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Bueno	136	36,56%
Regular	129	34,70%
Malo	107	28,74%
Total	373	100%

Análisis

El 36,56% de los jardines cuenta con una buena poda del césped ya que el corte es uniforme, el 34,70% es regular ya que el suelo es irregular lo que dificulta la uniformidad del corte del césped, y el 28,74% es malo ya que la maquinaria utilizada no es la adecuada para el corte del césped.

B.3) El cuidado de las plantas, flores y árboles es:

Tabla 18: *Cuidado actual de las plantas, flores y árboles*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Bueno	131	35%
Regular	158	42,37%
Malo	84	22,63%
Total	373	100%

Análisis

El 35% de los jardines cuenta con un buen mantenimiento de las plantas, flores y árboles, el 42,37% es regular ya que las plantas presentan rasgos de alguna enfermedad, el 22,63% es malo ya que las plantas carecen de cuidado alguno y están próximas a perderse.

B.4) La contextura del césped, plantas, flores y árboles es:

Tabla 19: *Contextura del césped plantas, flores y árboles*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Bueno	170	45,56%
Regular	104	28%
Malo	99	26,44%
Total	373	100%

Análisis

El 45,56% de los jardines cuenta con una buena contextura en el césped, plantas y flores, esto es debido a un buen mantenimiento, riego y abono. El 28% es regular debido a que la contextura de las plantas presenta irregularidades, y el 26,44% es malo ya que las plantas están por secarse.

B.5) La humedad en el suelo es:

Tabla 20: *Humedad del suelo*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Bueno	203	54,50%
Regular	131	35%
Malo	39	10,50%
Total	373	100%

Análisis

El 54,50% de los jardines cuenta con una buena humedad en el suelo lo cual ayuda al crecimiento paulatino de las plantas, el 35% es regular ya que se presentan pequeños rasgos de sequedad en el suelo, el 10,50% es malo ya que el suelo está totalmente seco.

B.6) Hay espacios vacíos sin ninguna clase de planta o césped.

Tabla 21: *Espacios sin ninguna clase de planta*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Si	63	17%
No	310	83%
Total	373	100%

Análisis

El 17% de los jardines cuenta con ciertos espacios donde hay ninguna clase de planta o césped esto causa que exista espacios subutilizados donde el suelo puede dañarse y no se productivo, y 83% tiene cubierto todo su jardín lo cual aumenta la vegetación en el lugar.

B.7) Existe un lugar donde se pueda desechar los desperdicios que sale del corte del césped y hierbas malas.

Tabla 22: *Espacios para desechar basura*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Si	134	36%
No	250	67%
Total	373	100%

Análisis

De la muestra seleccionada se observó que el 36% cuenta con espacios donde desechar los desperdicios que salen del mantenimiento del jardín, y el 67% no cuenta con este espacio a este segmento se puede añadir un servicio donde se recoja los desperdicios para ser desechados en los lugares legamente aceptados.

B.8) Existen plantas que se encuentren secas o por secarse. (Inservibles)

Tabla 23: *Plantas secas o por secarse*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Si	48	13%
No	325	87%
Total	373	100%

Análisis

El 13% de los jardines cuenta con algún tipo de planta que está seca o por secar, esto es a consecuencia de un mal mantenimiento, falta de riego y abono. El 87% tiene sus plantas cuidadas adecuadamente lo cual influye en el crecimiento de las plantas y las mantiene con un buen aspecto.

B.9) Se encuentran desperdicios en el jardín como piedras o basura.

Tabla 24: *Desperdicios en el jardín*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Si	129	34,67%
No	244	65,33%
Total	373	100%

Análisis

Un 34,67% de los jardines tienen desperdicios tales como piedras o basura debido a su falta de mantenimiento o recogida de estos desperdicios la presencia de estos influye en el aspecto visual y en el crecimiento de las plantas, y el 65,33% tienen su jardín totalmente limpio.

C) Diseño del jardín

C.1) La distribución de las plantas está de acuerdo con un diseño en específico.

Tabla 25: *Distribución de las plantas*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Si	99	26%
No	274	74%
Total	373	100%

Análisis

El 26% de las viviendas que cuenta con jardín tiene un diseño específico del mismo, el 74% no cuenta con un diseño por lo general estos jardines están diseñados empíricamente adecuados por el usuario o cliente.

C.2) Existen pequeños caminos para recorrer el jardín

Tabla 26: *Caminos dentro del jardín*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Si	215	57,73%
No	158	42,27%
Total	373	100%

Análisis

El 57,73% de los jardines tiene caminos para recorrer el jardín, en 42,27% no cuenta con caminos para esto, la preferencia de estos no influye en aspecto del jardín, esto caminos son gustos y preferencias de los dueños.

C.3) Existen piletas o estanques en el jardín.

Tabla 27: *Piletas o estanques en el jardín*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Si	84	22,56%
No	289	77,44%
Total	373	100%

Análisis

El 22,56% de los jardines cuenta con piletas o estanque en el jardín, el 77,44% carecen de este tipo de ornamentos.

C.4) Se encuentran zonas de estar.

Tabla 28: *Zonas de estar*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Si	47	12,52%
No	326	87,48%
Total	373	100%

Análisis

El 12,54% de los jardines observados cuenta con zonas de estar en su mayoría bancas en el jardín ya sean estos de madera o cemento, el 87,48% no cuenta con zonas de estar.

C.5) Existen espacios para prácticas deportivas.

Tabla 29: *Espacios para prácticas deportivas*

Opción	Respuestas	Frecuencia
Si	55	14,63%
No	318	85,37%
Total	373	100%

Análisis

El 14,63% de los jardines observados cuenta con espacios para prácticas deportivas que por lo general se utilizan para practicar fútbol estos espacios son establecidos en su mayoría en jardines grandes o medianos, el 85,37% no cuenta con este tipo de espacios ya que son exclusivos para las plantas.

1.5.4 Diagnostico externo AOR

1.5.4.1 Aliados

- Contratos permanentes con los futuros clientes
- Proveedores de maquinarias y herramientas para la jardinería
- Capacitadores en temas relacionados a la jardinería, en varios aspectos relacionados a la poda, mantenimiento, riego, entre otros.
- Proveedores de abonos y fungicidas orgánicos.

La búsqueda de aliados permite que el proyecto consiga una ventaja competitiva y así posicionarse en el mercado, con lo cual pueda sostenerse en el tiempo, además de obtener una rentabilidad potencial.

1.5.4.2 Oponentes

- Asociaciones que prestan el servicio de jardinería, y que cuentan con la suficiente experiencia para brindar el servicio.
- Personas que realizan el mantenimiento de su propio jardín, ya sea por hobby o por ahorro.

En análisis de oponentes ayuda a incursionar en el mercado y encontrar que empresas, competidores ofrecen el mismo servicio o similar, que son desventajas para el proyecto y así mismo buscar la forma de hacer frente a esta situación y ganar mercado.

1.5.4.3 Oportunidades

- Escases de técnicos o profesionales que presten el servicio de jardinería
- Existe un gran número de viviendas que cuentan con jardín generando posibles clientes
- Personas que deseen tener por primera vez un jardín y dar mantenimiento periódico al mismo.

1.5.4.4 Riesgos

- **Temporalidad:** veranos largos que afecta al crecimiento de las plantas.
- **Capacidad de pago:** no todas las personas tienen la capacidad de pagar por el servicio.

El análisis de los riesgos potenciales que se pueden generar durante la implementación del proyecto es de gran importancia ya que se puede generar ideas para mitigar los riesgos y que no sea muy influyente en el proyecto.

1.6 Determinación de la oportunidad diagnosticada

Una vez realizado el diagnóstico situacional en los cantones de Otavalo, Antonio Ante e Ibarra en el área urbana y el diagnóstico externo AOOD, donde se logró identificar la ubicación, los aspectos demográficos y análisis de la situación actual de los jardines (cuáles son sus características, mantenimiento y diseño) de la población a estudiar con el fin de analizar los tipos de servicios que se prestará, , tomando en cuenta los aspectos estudiados se puede concluir que existen las condiciones necesarias para la implementación del proyecto.

Por lo tanto, es necesario realizar “CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIO DE JARDINERÍA EN LOS CANTONES DE OTAVALO, ANTONIO ANTE E IBARRA.”

CAPITULO 2

MARCO TEÓRICO

2.1 La Microempresa

2.1.1 Definición

Según Narváez Pérez (2015): Las microempresas son organizaciones dedicadas a las actividades industriales y de servicios que combina capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades en un sector determinado y en un mercado de consumidores bastante amplio. (pág. 12)

En la actualidad las microempresas son la oportunidad creciente para el desarrollo económico de una región o país debido al trabajo, esfuerzo e inversión que esta implica. La creación de las microempresas se ha convertido en la puerta de entrada para muchas personas que no tenían empleo o desean ser sus propios jefes y dueños de un pequeño negocio.

Las microempresas son pequeños emprendimientos que surgen en el mercado para cubrir las necesidades de las personas o mejorar los servicios que estos ya reciben. Como todo emprendimiento debe basarse siempre en una oportunidad observada que mediante diferentes análisis demuestre la rentabilidad de su creación.

2.1.2 Marco legal

A la hora de crear una empresa, una decisión importante que se tiene que tomar es la elección de la forma jurídica que se le va a dar al negocio, ya que de ella van a depender numerosas cuestiones, como los trámites a realizar, la cantidad de dinero o personas con las que hay que

contar, y aspectos tan fundamentales para el desarrollo del negocio como son las obligaciones fiscales, laborales y otro tipo que haya que cumplir. (López, 2013, pág. 33)

2.1.3 Administración de la Microempresa

Chiavenato (2014) define la administración como:

Un proceso continuo y sistemático que implica una serie de actividades impulsoras, como planear, organizar, dirigir y controlar recursos y competencias para alcanzar metas y objetivos. Además, incluye fijar objetivos que se quieren alcanzar, tomar decisiones en el camino para alcanzarlos y liderar todo ese proceso con el fin de alcanzarlos y ofrecer resultados. (pág. 9)

La administración es una ciencia, técnica y arte de manejar los diferentes recursos que componen una organización o empresa sabiendo desarrollar de manera efectiva cada una de las actividades fundamentales, planificación, organización, integración, dirección y control.

La actividad de administrar viene desde tiempos muy lejanos ya que la actividad comercial surgió desde los inicios de la humanidad mediante las diferentes transacciones como el trueque, más conocido como intercambio o el uso de semillas como monedas como fue el caso de la semilla del cacao o de pimienta debido a que eran productos exóticos en esos tiempos. En la actualidad la administración ha tenido grandes cambios para que se pueda realizar de forma efectiva siguiendo pasos de cierta manera establecido que facilita su desarrollo.

2.2 Jardinería

La jardinería es el arte de sembrar, diseñar, cuidar, cultivar y apegarse a la naturaleza ya sea en espacios pequeños o grandes donde se deje volar la imaginación buscando alcanzar la satisfacción de su creador y dueño.

La jardinería es una actividad que busca crear espacios verdes que ayuden al bienestar físico y mental de las personas mediante su contemplación. Además, la jardinería es la forma acertada que las personas tienen para apegarse a la naturaleza cuidándola y disfrutando de los beneficios que esta proporciona.

2.2.1 Jardín

Según De la Cruz García “Entendemos por jardín la idea de un espacio abierto al aire libre poblado de especies vegetales de diversas características ornamentales y con algunas construcciones para el descanso y el recreo de los humanos” (pág. 5).

Esencialmente jardín es un espacio físico de diferentes dimensiones geográficas que cuenta con una amplia o reducida vegetación dentro de la cual pueden encontrarse plantas frutales, medicinales, ornamentales y demás. Para algunas personas un jardín es poseer un pedazo del paraíso que tanto prometen encontrar en la eternidad.

2.2.2 Tipos de Jardines

Dentro de la jardinería existen once tipos de jardín según su origen y vegetación, estos son: Acuático, Tropical, árabe, Feng Shui, Sostenible, Vegetal, japonés, Secano, francés, inglés y Moderno (Erika, 2017).

2.2.3 Categoría de plantas de jardinería

Empíricamente las personas que poseen jardines categorizan las plantas de forma básica como plantas frutales, ornamentales y medicinales, pero dentro de la jardinería la categoría de plantas es mucho más amplia como se puede visualizar en el siguiente cuadro:

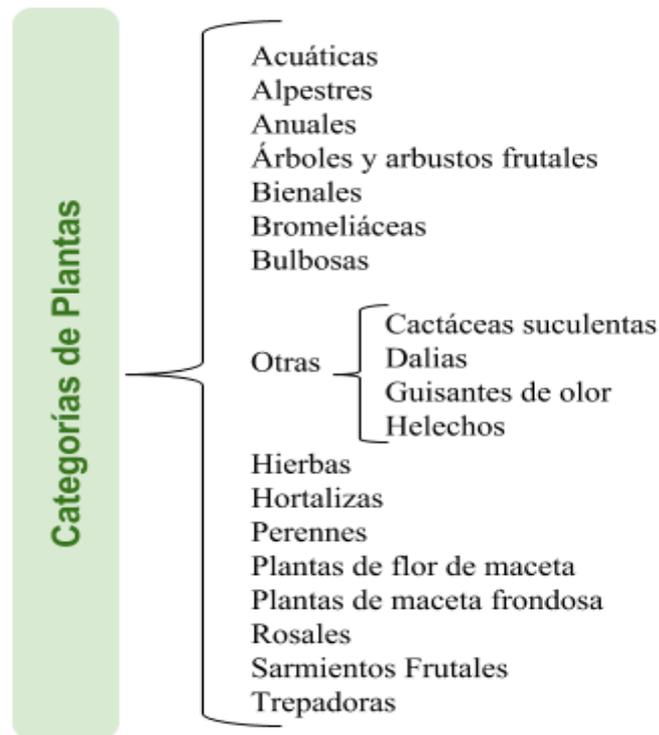


Ilustración 2 Categorías de las plantas

Fuente: Editorial CEP, (2010)

Como se puede observar en el cuadro anterior, la categoría de plantas se divide desde su tipo, origen, estacionalidad, y fuente de vida. Pero es importante recalcar que a la hora de diseñar un jardín y seleccionar las plantas que se desea sembrar se debe tener en cuenta factores como, tamaño del espacio físico disponible, tipo de clima y tipo de suelo.

Según el espacio físico que se posea, los jardines pueden variar desde amplios y variados hasta pequeños, estrechos y de poca vegetación por lo que dependiendo de ello las plantas a

elegir deberán ser aptas para el lugar, por ejemplo, si el espacio es amplio podrán elegir plantas de diversos tamaños y colores, si el espacio es pequeño deberán optar por plantas que no sean muy frondosas pero que estilicen el lugar que desean decorar.

El clima es otro factor determinante a la hora de elegir las especies de plantas para el jardín ya que estas deberán ser resistentes y adecuadas al mismo, por ejemplo, si su zona climática es cálida deberá plantar especies como clavellina, acacia francesa, jazmín entre otras, si su zona climática es fría deberá plantar especies como arce común, celindo, brezo. Sembrar las plantas erróneas solo le generaría pérdidas económicas y malos ratos por no poder cultivarlas de la forma esperada.

El suelo es importante ya que en él se siembran las plantas y este les proporciona los nutrientes que ellas necesitan para su óptimo crecimiento y desarrollo.

2.2.4 Mantenimiento de jardines

Dentro de la jardinería se llevan a cabo diferentes actividades de mantenimiento que garantizan el cuidado adecuado de los jardines y de cada una de las plantas que lo integran. Las actividades que se efectúan son: sembrar, podar, deshierbar, regar, fumigar y abonar.

2.2.4.1 El suelo

Existen factores del suelo que determinan el crecimiento adecuado del tipo de planta que se pretenda sembrar, por lo que existen tres tipos de suelos arenosos pobres en nutrientes, arcillosos tiene buenos nutrientes y no necesita mucho riego y el suelo limosos que es el apropiado para muchos tipos de plantas, además de ser fácil de trabajar.

2.2.4.2 Poda

Con el nombre de poda se hace referencia a cualquier operación de eliminación de ramas de un árbol en pie. Sin embargo, desde un punto de vista técnico, bajo el nombre de poda se distinguen hasta cuatro operaciones distintas: poda (en su acepción más habitual), escamonda, talla de formación y monda. (Barrio Anta, Castedo Dorado, & Majada Guijo, 2008, pág. 41)

La poda es una de las actividades indispensables para el adecuado mantenimiento de las plantas ya sean grandes o pequeñas, por medio de ella se deshoja, corta ramas, limpia y estiliza logrando así un mejor resultado del cuidado de estas.

2.2.4.3 Riego

Para determinar cuál es el sistema de riego adecuado para un jardín es necesario realizar un análisis previo para conocer las necesidades de cada área verde, elaborar el diseño y selección del sistema de riego para lo cual se utilizarán los diferentes materiales (botellas, mangueras, tuberías, válvulas entre otros) según sea el caso, instalar el sistema de riego y realizar las pruebas pertinentes para comprobar su correcto funcionamiento (CEP, 2010).

Existen diferentes tipos de riego entre ellos tenemos: “riego con aspersores, riego con difusores, riego subterráneo, riego por goteo, cintas de oxidación, microaspersores, con maquinaria o con manguera, todos estos con la posibilidad de automatizarlos” (CEP, 2010, págs. 144-147) por medio de tecnología actual.

Como todo ser vivo las plantas también necesitan de agua para su adecuado crecimiento y desarrollo según sea el caso ya que la cantidad de agua varía según el tipo de planta, clima, época del año y suelo en el que se encuentre plantada.

Para que un sistema sea bueno va de acuerdo con el tamaño del jardín, si es pequeño el riego manual mediante recipientes y manguera es el adecuado, si es de un mediano a grande debería ser por medio de aspersores ya sean manuales y automáticos.

2.2.4.4 Abono

Según Fuentes Yagüe (1999) explica que: “las necesidades nutritivas de las plantas y el contenido de elementos nutritivos de un abono se expresan en unidades fertilizantes” (pág. 90). Dentro de los elementos primarios de los fertilizantes son el nitrógeno, fósforo y potasio.

Existen dos tipos de abono el orgánico (que se divide en líquidos, sólidos y gaseosos) y el químico el cual se elabora a base de productos artificiales. Los abonos proporcionan nutrientes al suelo donde se cultivan las plantas y debe ser usado en cantidades reguladas según la necesidad del suelo (Gil-Albert Valarde, 2015).

La actividad de abono es una parte fundamental a la hora de darle mantenimiento a las plantas de un jardín ya que por medio de ella se suministra los nutrientes que la planta necesita para su desarrollo y que el suelo no le brinda.

2.2.4.5 Maquinaria, equipos y herramientas de jardinería.

Para realizar el trabajo de jardinería se debe contar con la maquinaria, equipo, herramientas y utensilios necesarios según la actividad que se vaya a realizar a continuación se los describe en el siguiente cuadro:

Tabla 30: *Maquinaria, Equipos, Herramientas y Utensilios Necesarios para la Jardinería*

MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS DE JARDINERÍA	
Actividades	
Preparación del Terreno	Pala, Horca, Azadón, Rastrillo, Motoazada de gasolina, Desbrozadora
Cuidado del Césped	Cortacésped, Tractor de jardín, Rodillo-pisón, Recorta bordes
Poda de árboles y arbustos	Tijeras de una sola mano, Tijera de dos manos, Tijera recolectora, Serrucho de poda, Serrucho con pértiga, Motosierra
Tallado de los setos	Tijeras corta setos, Recorta setos
Útiles de una mano	Azadilla, Horquilla, Paletín, Plantador, Escarificador, Rastrillo
Riego	Regadera, Manguera, Lanzadera, Carro porta mangueras, Programador de riego, Pluviómetro
Tratamientos	Mochila pulverizadora, Pulverizador de mano, Espolvoreador, Abonadora
Propagación	Bandejas, Kit propagador, Navaja de injertar, Pasta selladora
Limpieza	Recogedor de hojas, Escoba, Aspirador-soplador, Biotriturador, Compostador, Carretilla de jardín
Ropa de trabajo	Botas de agua, Guantes protectores, Protectores acústicos, Chaqueta, Mono de trabajo

Fuente: Manual Práctico de Jardinería, Plana José, (2007).

2.3 Diagnostico situacional

2.3.1 Definición

Mártinez Chávez (2015) define al diagnóstico como: "proceso de acercamiento gradual al conocimiento analítico de un hecho o problema administrativo que permite destacar los

elementos más significativos de una alteración en el desarrollo de las actividades de una institución” (pág. 35).

El diagnóstico situacional es el proceso en el cual se lleva a cabo una serie de actividades, aplicación de técnicas, instrumentos y herramientas para conocer el estado actual ante una situación, actividad, organización o sistema objeto de estudio. En él se busca identificar la problemática que existe, el análisis de los factores que intervienen en el tema que se está estudiando, su trascendencia.

Para elaborar un diagnóstico se recurre a diferentes herramientas todas estas alineadas a la alta dirección y gerencia, entre ellas se puede hacer referencia al FODA, Cinco fuerzas de Porter, Benchmarking, Matriz Boston Consulting Group y la matriz del perfil competitivo las cuales serán aplicadas según el criterio de las personas que estén realizando el diagnóstico situacional.

Las técnicas que se utilizan dentro del diagnóstico situacional van desde la observación, entrevista, cuestionarios e investigación documentada, los instrumentos suelen ser fichas de observación, encuestas, libros, revistas, artículos científicos y sitios web que ofrecen el servicio de biblioteca virtual.

Es importante aclarar que a partir de los resultados que se obtienen del diagnóstico, las personas, instituciones y organizaciones elaboran desde cero sus objetivos y estrategias como también realizan mejoras a los objetivos y estrategias existentes.

2.4 Estudio de Mercado

Baca Urbina (2013) especifica al estudio de mercado como “la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” (p. 7).

Una investigación de mercados debe tener las siguientes características para su correcta cuantificación: a) la información debe ser recopilada sistemáticamente, b) el método debe ser objetivo, c) los datos debe ser relevantes. (Baca Urbina, 2013, pág. 13).

Conocer al mercado y sus necesidades son importantes en el estudio de mercado, con el fin de proporcionar la información necesaria para apoyar la decisión de sí aplicar o no el proyecto. A través, de un estudio meticuloso se puede cuantificar cuál es la demanda insatisfecha, como llegar hacia ella, además de conocer a la competencia y como hacer frente a ella.

2.4.1 Análisis de la demanda

Consiste en analizar las características de los demandantes, sus necesidades, su capacidad de pago, el precio al cual estaría dispuestos a adquirir dicho bien o servicio, cuál es la mejor forma de llegar al consumidor final, entre otros aspectos a analizar. La finalidad de este análisis es llegar a recolectar información acerca del consumidor conocerlo, cuales son las técnicas adecuadas para llegar a ellos y sobre todo buscar la satisfacción del cliente.

2.4.2 Análisis de la oferta

Analizar a los futuros competidores que ofrescan cierto producto o servicio consiste en conocer, ¿cuáles son los servicios que estos ofrecen?, ¿dónde se encuentran?, ¿cuáles son sus

estrategias de mercadeo?, ¿Por qué los clientes les encanta su servicio o producto?, entre otras preguntas que a medida que se recoleta la información serán oportunamente respondidas. Las cuales será de mucha influencia en la formulación de estrategias, tácticas que se definirá en el proyecto y como se dará a conocer el producto o servicio.

2.4.3 Mezcla del marketing

KOTLER & ARMSTRONG (2013) Definen: La mezcla de marketing es el conjunto de herramientas tácticas que la empresa combina para obtener la respuesta que desea en el mercado meta. La mezcla de marketing consiste en todo lo que la empresa es capaz de hacer para influir en la demanda de su producto. Las múltiples posibilidades se clasifican en cuatro grupos de variables conocidas como las “cuatro P”. (p. 51)

El marketing cuenta con 4 aspectos importantes para su análisis, estas son llamadas las 4P's del marketing las cuales son: a) producto, b) precio, c) plaza y d) promoción.

- **“El producto** es la combinación de bienes y servicios que la compañía ofrece al mercado meta.” (KOTLER & ARMSTRONG, 2013, pág. 52). La empresa al sacar al mercado cierto producto o servicio debe tomar mucho en cuenta la calidad del producto, determinar al segmento al cual se ofertará, su diseño, entre otros aspectos que sean atractivos hacia el consumidor final.
- **“El precio** es la cantidad de dinero que los clientes tienen que pagar para obtener el producto.” (KOTLER & ARMSTRONG, 2013, pág. 52). Determinar el precio adecuado no siempre es tan fácil como parece, se debe realizar un análisis cuantitativo

y cualitativo del mismo ya que se debe fijar un precio cómodo para el consumidor y que sea beneficioso para la sostenibilidad del proyecto.

- “**La plaza** incluye las actividades de la compañía que hacen que el producto esté a la disposición de los consumidores meta.” (KOTLER & ARMSTRONG, 2013, pág. 53). Establecer una plaza donde interactúen el mercado meta debe suponer una serie de requerimientos para hacer que el producto o servicio llegue a las manos del consumidor final.
- “**La promoción** implica actividades que comunican las ventajas del producto y persuaden a los clientes meta de que lo compren.” (KOTLER & ARMSTRONG, 2013, pág. 53). Establecer estrategias para ganarse la confianza del cliente, en eso consiste la promoción, generando beneficios adicionales que ahorren el bolsillo de los consumidores, además de quedar satisfechos por el producto o servicio impartido.

2.5 Estudio Técnico

David Araujo (2012) define: El estudio técnico aporta información muy valiosa, cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que deberá contener una nueva unidad en operación esto es: la tecnología, magnitud de los costos de inversión, los costos y gastos de producción, todo ello en función de un programa de producción. (p. 57)

El estudio técnico consiste en analizar todos los aspectos técnicos para la realización del bien o servicio, con el fin de determinar la localización, el tamaño, la ingeniería, descripción de procesos del emprendimiento.

2.5.1 Tamaño del proyecto

Según Araujo Arévalo (2012),: “El tamaño de un proyecto se puede definir por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios durante un periodo de operación, considerando normal para las condiciones y tipo de proyectos en cuestión.” (p. 73)

El tamaño óptimo del emprendimiento consiste en conocer tiempos determinados de producción de un bien o servicio, cuanto tiempo se demorará en cada etapa.

2.5.1.1 Factores condicionantes del tamaño del proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto se analiza los siguiente factores: la demanda del mercado, el suministro de materia prima e insumos, recursos financieros disponibles, mano de obra capacitada. (Araujo Arévalo, 2012, pág. 74)

- **Demanda del mercado**

La demanda de mercado a satisfacer con el producto o servicio debe ser superior a la capacidad instalada, en caso de que sea igual o menor aumentará el riesgo.

- **Suministro de materia prima e insumos**

El tamaño de la planta debe ajustarse a los requerimientos de materia prima admitidos para cubrir con la demanda a satisfacer, además se debe tomar en cuenta el volumen y características de la materia prima e insumos prever lo que en el proyecto se encuentra en la capacidad de adquirir.

- **Recursos Financieros disponibles**

Son todos los recursos que necesitará para poner en marcha el proyecto la disponibilidad de estos determinará el tamaño óptimo del proyecto. Estos recursos se requieren para la inversión en activos fijos y capital de trabajo. Estos recursos pueden provenir del capital suscrito entre los socios o de los créditos obtenidos a entidades financieras.

- **Mano de obra intensiva**

Es la operación basada en la utilización intensiva de personas con habilidades manuales y físicas, en la cual se da gran importancia a la manufactura y a la artesanía. Es el caso de los servicios de oficina, de construcción civil e industrial, de líneas de montaje con operaciones manuales, etcétera. La tecnología de mano de obra intensiva representa el estado de mayor utilización de operaciones y de actividad artesanal o manufacturera. (Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica, 2008)

- **Mano de obra calificada**

Representa la actividad humana que requiere de calificación previa, esto es alguna instrucción escolar y alguna experiencia profesional anterior. Se exige de la persona alguna actividad mental o iniciativa, como saber leer y escribir, hacer pequeños reportes, cálculos elementales, tomar pequeñas decisiones, etcétera. (Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica, 2008)

2.5.2 Localización del proyecto.

Araujo Arévalo (2012) menciona: El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, la opción que, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto, contribuya a minimizar los costos de inversión y los costos de gastos durante el periodo productivo del proyecto. (p. 64)

Encotrar la localización optima del proyecto consiste en asegurarse de que el proyecto se encuentre en un sector estratégico (macrolocalización y microlocalización) donde se pueda aprovechar de todos los recursos disponibles para amennorar los costos de producción del producto o servicio.

2.5.2.1 Macrolocalización

La macrolocalización consiste en seleccionar el área, región o ciudad donde se ubicará el proyecto. Los factores que inciden son la proximidad al mercado de consumo, mercado de materias primas, además se toma en cuenta las disponibilidad de mano de obra en el sector, las infraestrcutura física y de servicios básicos, entre otros. (Araujo Arévalo, 2012, pág. 65)

2.5.2.2 Microlocalización

Ya seleccionada el área donde se ubicará el proyecto el próximo paso es determinar el terreo o predio donde será la ubicación definitiva del proyecto. Los aspectos o factores por considerar en la micro localización van de acuerdo con el tipo de edificaciones que se va a construir o arrendar, área requerida para una futura expansión, vías de accesos,

disponibilidad de agua, energía eléctrica, alcantarillado, instalaciones requeridas, entre otros. (Araujo Arévalo, 2012, pág. 71)

2.5.3 Ingeniería del Proyecto

El estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva (Baca Urbina, 2013, pág. 89)

2.5.3.1 Procesos de producción

Se basa en identificar cada proseo y subproceso de producción del producto o servicio, de tal manera que se llegue al producto terminado o a la prestación del servicio.

2.5.3.2 Tecnología

Son los tipos de maquinarias necesarias para la prestación del servicio o fabricación del bien, por ejemplo, para la empresa de jardinería se necesitarías guarañas, cortadoras de césped, entre otras.

2.5.3.3 Infraestructura

Es el bien inmueble necesario para atender los requerimientos del proyecto, como por ejemplo la atención al cliente, el proceso de producción, bodega para guardar las herramientas, entre otros. Se debe tomar en cuenta las características de la infraestructura necesarias para atender al emprendimiento.

2.5.3.4 Insumos

En el emprendimiento es necesario prever los requerimientos de insumos, materia prima, mano de obra, necesarias para la fabricación del producto o prestación del servicio.

2.6 Presupuestos

Burbano Ruiz, (2010) define a los presupuestos como: la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado. (p. 8)

“Sin presupuesto, la dirección de una empresa no sabe hacia cual meta dirigirse”, (Burbano Ruiz, 2011, pág. 15), de ahí la importancia de establecer presupuestos, el cumplimiento de los objetivos depende de que tan elaborados se encuentren, y de las personas que este inmiscuidos en su preparación. La recomendación de Burbano Ruiz, (2011) “elaborar los presupuestos de acuerdo con las funciones administrativas, la planeación, organización, coordinación, dirección y control”

2.6.1 Presupuestos Operacionales

Según Araujo Arévalo (2012) “él presupuesto de operación se forma a partir de los ingresos y egresos de operación y tiene como objetivo pronosticar una estimación de las entradas y salidas monetarias de la empresa, durante uno o varios periodos.”

Los presupuestos operacionales son previsiones de la operación misma del proyecto o emprendimiento, la elaboración de estos permite visualizar como se manejarán los diferentes rubros para la elaboración del producto o prestación del servicio. Estos se subdividen en: presupuestos de inversión inicial, ingresos y egresos,

2.6.1.1 Inversión Inicial

De acuerdo con Araujo Arévalo (2012): “el presupuesto de inversión inicial está integrado por el conjunto de erogaciones necesarias para conformar la infraestructura física del proyecto, como maquinaria, terreno, instalaciones, herramientas, entre otros” (p. 101). El proyecto necesita de una inversión inicial para iniciar sus operaciones ya sea estos de producción o prestación de servicios, el destino de la inversión se llaman activos totales, los cuales se clasifican en circulantes, fija y diferida.

- **La inversión circulante:** “son los requeridos por la empresa para operar en condiciones normales” (Araujo Arévalo, 2012, pág. 102). Bajo este concepto se consideran bienes del activo circulante a las cuentas de caja/bancos, inventarios, cuentas por cobrar, entre otras.
- **La inversión fija:** “son todos aquellos bienes tangibles necesarios inicialmente y durante toda la vida útil del proyecto” (Araujo Arévalo, 2012, pág. 103). Los rubros que se consideran en la inversión fija son: terrenos, edificios, construcciones, maquinaria y equipos, equipos de computo, instalaciones, entre otros.
- **La inversión diferida:** “se integran erogaciones para llevar a cabo la inversión del proyecto, desde la idea del proyecto hasta su ejecución puesta en marcha” (Araujo Arévalo, 2012, pág. 103). Esta inversión se consideran los rubros de estudios de preinversión o factibilidad, constitución legal de la empresa, programas de capacitación, gastos de puesta en marcha, entre otros.

2.6.1.2 Presupuesto de ingresos de operación

Los presupuestos de ingresos son los generados por las ventas del producto o servicio que se obtiene durante su operación y pasa por su elaboración: Araujo Arévalo (2012) mencionó que para “estructurar el presupuesto se recomienda lo siguiente”:

- Analizar la estrategia de comercialización, establecida en el estudio de mercado.
- Realizar un pronóstico de ventas, de acuerdo con el comportamiento estacional del mercado.
- Analizar la información en cuanto al volumen, precio y valor de las ventas.

2.6.1.3 Presupuesto de ventas

Según Cordabo (2011) “Es la determinación de la cantidad de artículos que la empresa desea vender y que el consumidor estaría en capacidad de adquirir a un precio determinado”

2.6.2 Presupuesto de egresos de operación

Son todos los costos o gastos que demandará el proyecto en los cuales se toman en cuenta los costos de producción, gastos de ventas, gastos de administración, gastos financieros.

2.6.2.1 Costos de producción

Consiste en todos los costos relacionados con la producción del bien o la prestación del servicio, estos pueden dividirse en costos fijos y variables.

- **Costos Fijos:** Se consideran los costos por depreciaciones, amortizaciones, arriendos, mantenimientos preventivos, entre otros.
- **Costos Variables:** son la mano de obra, la materia prima e insumos, suministros, mantenimiento correctivo, entre otros, los cuales varía según la prestación del servicio o producción del bien.

2.6.2.2 Presupuestos de gastos operacionales.

Los gastos operacionales se incluyen a toda salida de dinero para cubrir los gastos en ventas, administración y los gastos financieros. (Araujo Arévalo, 2012, pág. 110)

- **Los Gastos en ventas:** se incluyen todos los rubros por material publicitario, personal de ventas, comunicación, distribución del producto, comisiones, entre otros.
- **Los gastos administrativos:** conformados por los gastos invertidos en sueldos al personal administrativo, contabilidad, papelería y útiles de oficina, electricidad, mantenimiento del equipo de oficina, entre otros.
- **Los gastos financieros:** Se incurren cuando se cancela los intereses por un crédito para la financiación del proyecto. Los intereses dependen de la entidad financiera seleccionada.

2.6.3 Estados Proforma

Araujo Arévalo (2012) menciona que “los estados proforma tiene como objetivo pronosticar un panorama a futuro del proyecto y se elaboran a partir de los presupuestos estimados a cada uno de los rubros que intervienen desde la ejecución hasta la operación del proyecto.”(p. 111)

El objetivo principal de realizar los estados proforma es dar a conocer al inversionista como se encontrará la empresa según el paso de un tiempo en periodos determinados. Los estados más utilizados son: a) el estado de situación financiera, b) estado de resultados y c) flujo de caja o efectiva.

2.6.3.1 Estado de situación Financiera

Constituye los activos, pasivos y patrimonio necesarios para la ejecución del emprendimiento.

- **Los Activos:** Son todos los bienes adquiridos o por adquirir para la materialización del proyecto y su puesta en marcha. Está constituida por los activos circulantes que se pueden hacer efectivo en periodos cortos, activos fijos relacionada con los viene muebles e inmuebles y los activos diferidos constituidos por los bienes intangibles necesarios para constituir la empresa.
- **Los pasivos:** Son todas las deudas a corto y a largo plazo adquiridas para la financiación del proyecto. Las de corto plazo son de un periodo no mayor a un año, las de largo plazo son mayores a un año y por lo general presenta intereses.
- **Patrimonio:** constituida por el capital suscrito por parte de los socios o del propietario del negocio.

2.6.3.2 Estados de Resultados

Presenta la situación futura del proyecto de acuerdo con los ingresos obtenidos menos los egresos obteniendo así la utilidad neta generada por la operación del proyecto. El siguiente cuadro muestra un ejemplo del estado de resultados:

Tabla 31: *Ejemplo de Estado de Resultados*

PRESUPUESTO DE INGRESO POR VENTAS
Menos: presupuesto de costos de producción
=UTILIDAD BRUTA PRESUPUESTADA
Menos: presupuesto de gastos de administración y ventas
=UTILIDAD DE OPERACIÓN PRESUPUESTADA
Menos: Presupuesto de gastos financieros
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS
Menos: presupuestos de impuestos
=UTILIDAD NETA PRESUPUESTADA

Fuente: Proyectos de inversión: análisis, formulación y evaluación práctica, Araujo Arévalo David (2012).

2.6.3.2.1 Exoneración de pago de impuesto a la renta

Según la Ley de régimen tributario Interno en el Artículo 9.1 Exoneración de pago del Impuesto a la Renta para el desarrollo de inversiones nuevas y productivas.- Las sociedades que se constituyan a partir de la vigencia del Código de la Producción así como también las sociedades nuevas que se constituyeren por sociedades existentes, con el objeto de realizar inversiones nuevas y productivas, gozarán de una exoneración del pago del impuesto a la renta durante cinco años, contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directa y únicamente a la nueva inversión...

Este artículo permite que para efectos del proyecto y sobre todo en la elaboración del estado de resultados proforma no se realice el cálculo del impuesto a la renta y así obtener una utilidad mayor para la reinversión.

2.6.3.3 Flujo de caja

Lira Briceño (2014), menciona que “el FC de un proyecto es estimar los ingresos y egresos en efectivo que se producirán en un horizonte temporal de un largo plazo (la vida del proyecto) y saber cuanto de ese efectivo se puede retirar, sin que esto afecte la marcha del proyecto”

El FC está dividido en tres etapas: inversión, operación y liquidación, la primera es en el año cero, la segunda desde el año uno al n y la tercera se asume desde el año $n+1$. (Lira Briceño, 2014, pág. 27). La construcción del flujo de caja ayuda a la toma de decisiones de sí invertir o no en el proyecto o negocio, al “control de la inversión y el gasto, fomenta la movilización rápida de recursos invertidos, y estimula altos márgenes de utilidad,” (Burbano Ruiz, 2011, pág. 248) en otras palabras mide la rentabilidad del proyecto.

2.6.3.4 Punto de Equilibrio

Floréz Uribe (2015) “Este instrumento de análisis sirve para identificar, en los períodos proyectados, cuál es el volumen de ventas necesarias para que el plan de negocio no pierda ni gane dinero.”

El análisis del punto de equilibrio ayuda a representar los ingresos con los que contaría el proyecto y los costos fijos y variables y determinar el punto donde el proyecto no tiene ni pérdidas ni ganancias. Y así determinar cuál es objetivo mínimo de ventas para alcanzar dicho punto.

2.6.3.5 Relación Costo Volumen Utilidad

El análisis costo volumen y utilidad es una herramienta para la toma de decisiones en el proyecto, determina como afectan las decisiones con relación al precio de venta, al costo de producción, al volumen de venta, entre otros indicadores que ayudan a la aplicación efectiva del proyecto.

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Para el adecuado desarrollo del presente proyecto fue necesario realizar un estudio de mercado encaminado a verificar la demanda y oferta existente del servicio de jardinería, conocer los gustos de los consumidores y su capacidad de pago.

3.1 Objetivos del estudio de mercado

3.1.1 Objetivo General

Realizar el estudio de mercado que identifique la demanda, oferta, preferencias del consumidor, para establecer las estrategias de precios y comercialización del servicio de jardinería.

3.1.2 Objetivos específicos

- Identificar la demanda del servicio de jardinería existente por parte de la población escogida.
- Analizar el tipo de competencia existente dentro del mercado de jardinería.
- Determinar la capacidad de pago por parte de los consumidores del servicio.
- Establecer las estrategias de comercialización para dar a conocer el servicio con la herramienta del marketing mix.

3.2 Variables e indicadores del estudio de mercado

- **Variable Demanda**
 - Preferencias en el servicio
 - Comportamiento estacional de la demanda

- **Variable Oferta**
 - Satisfacción del cliente
 - Competencia
 - Competencia indirecta
 - Proveedores

- **Variable Precio**
 - Capacidad de pago

- **Variable Estrategias de comercialización**
 - Estrategia de ventas
 - Medios de difusión

3.3 Matriz de estudio de mercado

Tabla 32: *Matriz de Estudio de Mercado*

Objetivos	Variables	Indicadores	Técnicas	Fuentes de información
Identificar la demanda del servicio de jardinería existente por parte de la población escogida.	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> • Preferencias en el servicio • Comportamiento estacional de la demanda 	Encuesta	Población de los Cantones de Otavalo, Antonio Ante e Ibarra
Analizar el tipo de competencia existente dentro del mercado de jardinería	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción del cliente • Competencia • Competencia indirecta • Proveedores 	Encuesta	Población de los Cantones de Otavalo, Antonio Ante e Ibarra
Determinar la capacidad de pago por parte de los consumidores del servicio	Precio	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de pago 	Encuesta	Población de los Cantones de Otavalo, Antonio Ante e Ibarra
Establecer estrategias de comercialización convenientes para dar a conocer el servicio	Estrategias de comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de ventas • Medios de difusión • Marketing mix 	Encuesta	Población de los Cantones de Otavalo, Antonio Ante e Ibarra

3.4 Análisis de resultados

3.4.1 Encuesta

Con el fin de conocer la situación actual sobre el servicio de jardinería que se presta en los cantones de Otavalo, Antonio Ante e Ibarra se aplicó una encuesta a la población de estos cantones que cuenta con jardines en sus viviendas, en el área urbana.

Para la aplicación de la encuesta se tomó en cuenta la población utilizada en la tabla N° 4 del diagnóstico situacional donde se establece una población general de 12845 viviendas con jardines de las cuales se estableció una muestra de 373 encuestas aplicadas de la siguiente forma:

Tabla 33: *Selección de Muestra*

Cantón (área urbana)	Viviendas con jardines	*Porcentaje de representatividad	Viviendas estudiadas
Ibarra	9785	76,18%	284
Otavalo	2371	18,46%	69
Antonio Ante	686	5,36%	20
Total	12845	100%	373

Fuente: INEC, (2010)

*Porcentaje calculado de acuerdo con la representatividad que tiene cada cantón en el área urbana de las viviendas que poseen jardín.

Pregunta 1.- ¿Dispone usted de tiempo para darle mantenimiento a su jardín?



Ilustración 3: Disponibilidad de tiempo

Análisis

Según las respuestas obtenidas se puede evidenciar que existe un 43% de propietarios que no cuentan con tiempo para darle el mantenimiento adecuado a sus jardines por lo que constituye una oportunidad para el servicio.

Pregunta 2.- ¿Actualmente contrata personal que le brinde el servicio de jardinería?

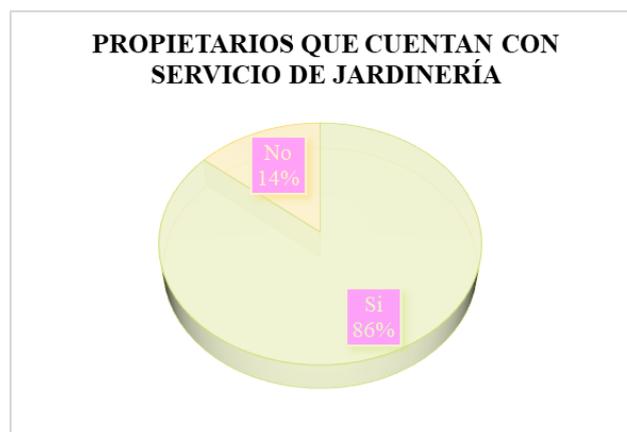


Ilustración 4: Propietarios que cuentan con servicio de jardinería

Análisis

Dado el alto número de personas que contratan personal que brinde el servicio de jardinería se puede observar que existe una competencia evidente que da el mantenimiento de jardinería, además hay un 14% que no contrata a una empresa o personal lo cual sería nuestro primer mercado objetivo para ofertar el servicio.

Pregunta 3.- ¿Cuántos metros cuadrados posee su jardín?



Ilustración 5: Tamaño de los jardines en metros cuadrados

Análisis

Según lo manifestado por los propietarios de los jardines en su mayoría cuenta con jardines pequeños ya que la dimensión de sus viviendas es limitada, aun así, ellos han distribuido su espacio buscando la forma de mantener áreas verdes que le brinde una mejor imagen a sus hogares.

Pregunta 4.- ¿Con qué periodicidad le da mantenimiento a su jardín?

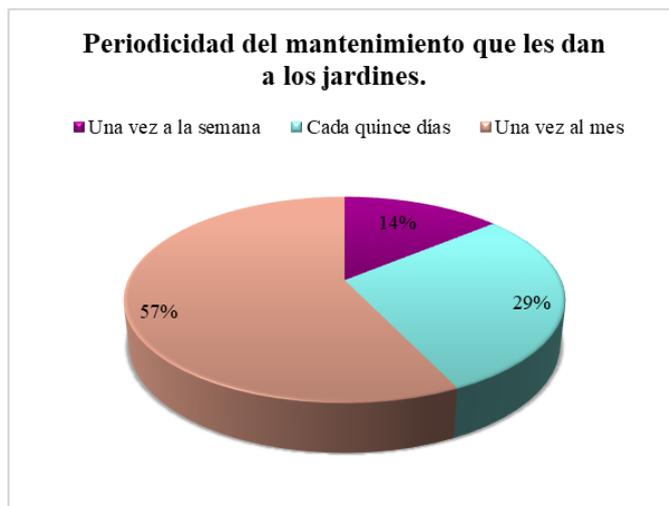


Ilustración 6 Periodicidad del mantenimiento que les dan a los jardines

Análisis

Actualmente la mayoría de los propietarios dan un mantenimiento mensual a sus jardines debido a sus diferentes ocupaciones en su vida diaria. De igual manera existe un porcentaje que lo hace dos veces al mes y un mínimo que lo realiza cada semana. Con esto se puede determinar la periodicidad con la que se debe ofertar el servicio de jardinería.

Pregunta 5.- Si usted contrata el servicio de jardinería, ¿a cuánto asciende su costo?

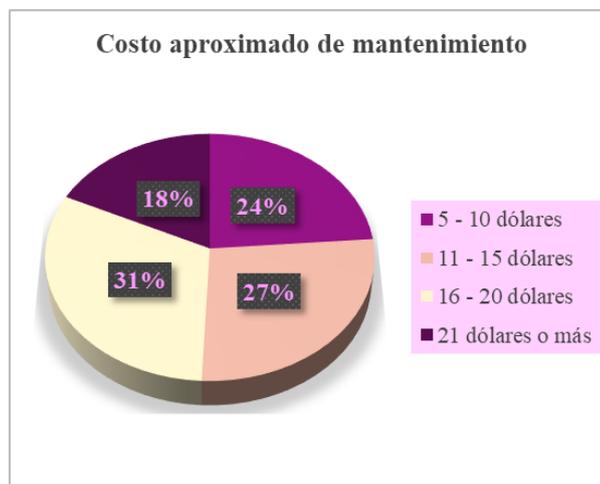


Ilustración 7 Costo de mantenimiento

Análisis

De acuerdo con los datos obtenidos que se aprecia en la anterior tabla el costo en el que una familia destina para el mantenimiento de su jardín, por lo general va de acuerdo con el tamaño del jardín y a la cantidad de plantas, árboles que estas poseen. Para un jardín pequeño el costo del mantenimiento va desde los \$5 hasta los \$15 dólares, un jardín mediano va desde los 16 hasta los \$20 dólares y los grandes se destinan desde los \$21 dólares en adelante. Estos costos son referenciales para el análisis de precios que se aplicará al momento de ofrecer el servicio.

Pregunta 6.- ¿En su casa cuentan con herramientas adecuadas para la jardinería?



Ilustración 8 Hogares que cuentan con herramientas de jardinería

Análisis

La mayoría de los propietarios cuentan con herramientas básica para el mantenimiento de sus jardines por lo que realizan el mantenimiento de sus jardines, así como también hay un número reducido que no cuentan con ninguna clase de herramientas por lo cual contratan el servicio de jardinería.

Pregunta 7.- ¿Le gustaría contar con un servicio de jardinería que utilice solo productos orgánicos?



Ilustración 9 Preferencia de utilización de productos orgánicos

Análisis

Con un total del 72% de los propietarios les gustaría contar con un servicio de jardinería que únicamente use productos orgánicos ya que su idea de mantener áreas verdes es para contrarrestar de algún modo la actual contaminación del medio ambiente. Del mismo modo existe un porcentaje del 28% que prefieren continuar con el servicio e insumos tradicionales ya que han verificado que con esta clase de insumos pueden obtener mejores beneficios para sus plantas.

Pregunta 8.- ¿Por qué medios de comunicación le gustaría saber de nuestro beneficio?

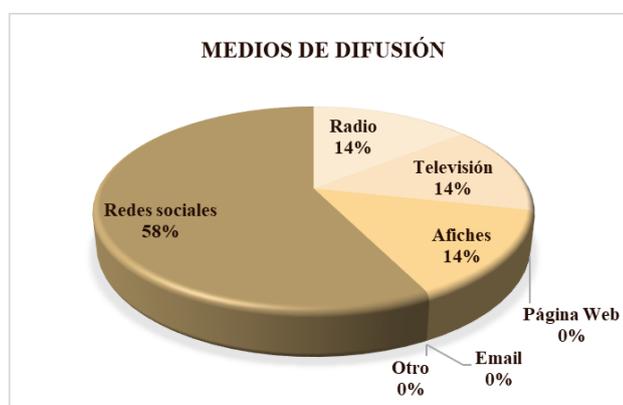


Ilustración 10 Medios de difusión

Análisis

Con la actual modernización en la tecnología y medios de comunicación para el 57,35% de los propietarios el mejor medio para enterarse de nuevos servicios son las redes sociales, seguido con porcentajes iguales del 14,22% por medio de radio, televisión y afiches. Entonces la principal fuente de información se lo realizará por medio de las redes sociales, dato a tomarse en cuenta para el estudio de mercado.

Pregunta 9.- ¿Qué tipos de servicio le interesaría contratar?

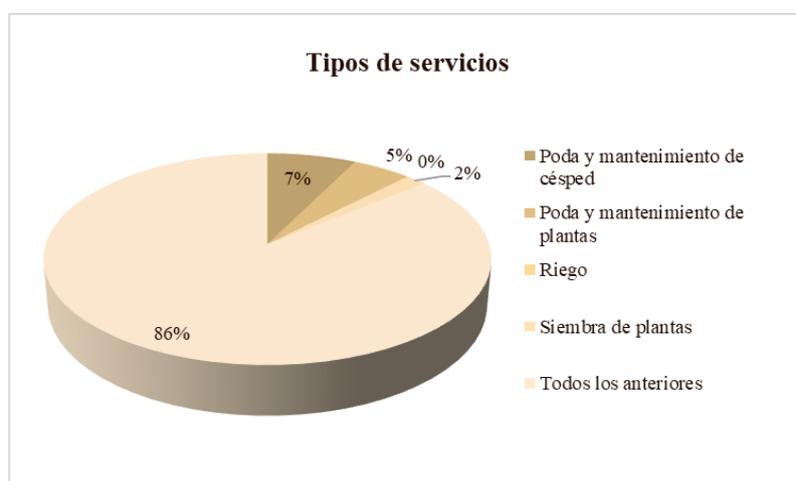


Ilustración 11 Tipos de Servicio

Análisis

El 86,03% de los propietarios desearían contratar el servicio de jardinería completo dentro del cual se incluye: poda, siembra, riego, fumigación, limpieza de planta, césped y demás. Un 7,35% prefiere únicamente el servicio de poda y mantenimiento de césped. Un 4,90% el de poda y mantenimiento de plantas y un 1,72% únicamente el servicio de siembra de plantas. Con esta referencia se puede generar una cartera basta de servicios de acuerdo con las necesidades del cliente.

Pregunta 10.- ¿Cuántas veces al mes le gustaría recibir el servicio?

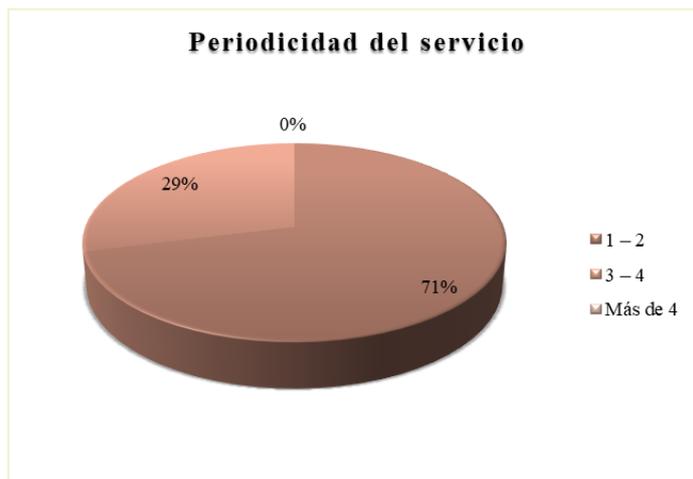


Ilustración 12 Periodicidad del servicio

Análisis

Dentro de las preferencias de los propietarios de los jardines en un 71,08% desean un servicio que vaya de 1 a 2 veces al mes y en un 28,92% prefieren que este servicio se brinde de 3 a 4 veces al mes. Entonces con esta referencia se puede apreciar que el servicio por jardín se lo hará dentro de los rangos preferenciales por propietario.

Pregunta 11.- ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio de jardinería?

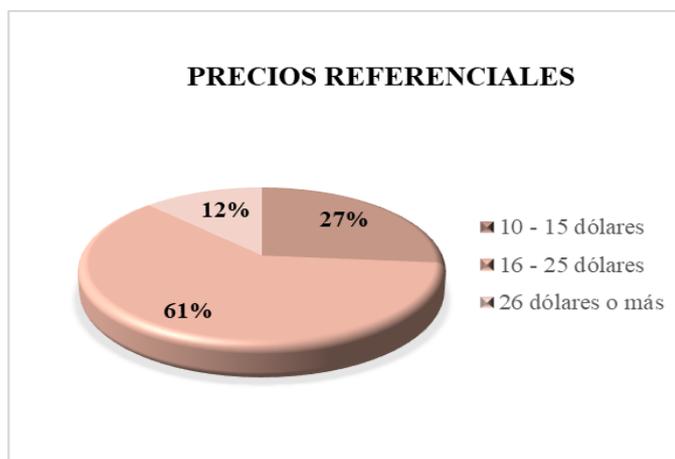


Ilustración 13 Precios referenciales

Análisis

El precio más representativo encontrado va en el rango de \$10 a \$15 dólares relacionado con jardines pequeños, el siguiente rango es de \$16 a \$25 dólares que corresponde a cierta parte de jardines pequeños, pero en su mayoría son medianos. Y el precio de \$26 dólares en adelante se relacionan directamente con jardines grandes con altas cantidades de vegetación

3.5 Descripción del servicio

El servicio que prestará la microempresa será de mantenimiento de jardines en los cuales se describe las siguientes actividades:

- Plantar, sembrar o trasplantar cualquier tipo de planta, flor o árbol.
- Poda, en los cuales se incluye poda de árboles, arbustos, y césped, entre otras plantas, en diferentes áreas como:
 1. Poda de formación (se la realiza para dar la formación de un árbol o arbusto en los primeros años tras la plantación).
 2. Poda de mantenimiento (se realiza cuando el árbol o arbusto está bien formado y se lo realiza para mantener la forma del árbol).
 3. Poda drástica (se realiza cuando varias partes del árbol o arbusto está dañada o enferma o en ocasiones para disminuir el tamaño de un árbol).
 4. Poda de limpieza (se realiza para mantener a las plantas sanas).
 5. Poda de floración (procedimiento para eliminar ramas u hojas malas sin dañar las yemas de la flor).
 6. Poda de renovación (procedimiento donde se elimina ramas viejas, enfermas o enmarañadas para obtener ramas nuevas).
- Riego de plantas.

- Propagación de plantas
- Abono y fertilización de plantas con abonos orgánicos.
- Fumigación de plantas con pesticidas y fungicidas orgánicos.

3.6 Análisis de la Demanda

Con la aplicación de las encuestas en la muestra seleccionada se concluye que existe una demanda de 1798 viviendas que contrataría el servicio de mantenimiento de jardines, según la pregunta 4 de la encuesta esta demanda tendría una periodicidad mensual, de los cuales el 53% de los jardines son pequeños de hasta 15 m², 28% son grandes de hasta 30 m² y 19% son grandes de 60 m²

3.6.1 Preferencias en el servicio

Los servicios que desea contratar la población encuestada van desde la poda del césped, mantenimiento y cuidado de las plantas, árboles, limpieza del jardín, riego, siembra de nuevas plantas.

3.6.2 Comportamiento estacional de la demanda

En una vivienda con jardín, los propietarios realizan el mantenimiento respectivo a su jardín una o dos veces al mes. La periodicidad del mantenimiento varía de acuerdo con la temporalidad, es decir, aumenta en épocas de invierno y disminuye en el verano.

3.7 Análisis de la Oferta

Acorde a las encuestas se encontró que el 86% ya cuenta con servicio de jardinería correspondiente 11047 jardines.

3.7.1 Satisfacción del cliente

El cliente se siente satisfecho cuando los ofertantes del servicio den todas las prestaciones del servicio adecuado para cada jardín, dejándolos en perfectas condiciones y de la mejor calidad cuidando perfectamente de la vegetación que se encuentra en cada jardín, siendo estos jardines atractivos para los propietarios y visitantes.

3.7.2 Competencia directa

La competencia identificada es:

- Jardineros informales que prestan sus servicios ocasionales.
- Jardineros permanentes a contrato que da mantenimiento a un jardín periódicamente.
- Personas conocidas o vecinas que ocasionalmente prestan el servicio de jardinería, y,
- Pequeñas empresas de jardinería.

3.7.3 Competencia indirecta

Como servicios sustitutos se encuentran a empresas dedicadas a la limpieza de casas, oficinas, y viveros que ocasionalmente prestan el servicio de mantenimiento de jardinería, además de empresas de remodelación de casas. Este tipo de ofertantes influyen en la oferta existente en la prestación del servicio de jardinería.

3.7.4 Proveedores

Los proveedores de insumos, utensilios y maquinaria para la microempresa del servicio de jardinería son, tiendas o ferreterías, viveros entre otros dedicadas a la venta de implementos de jardinería y el mantenimiento de todo tipo de plantas y suelos.

3.8 Análisis de precios

3.8.1 Capacidad de pago

Para la gran mayoría de los propietarios el factor más importante a la hora de contratar los servicios de jardinería es el precio ya que este en muchas ocasiones como supieron manifestar suele ser excesivo y no representa la calidad del trabajo que reciben. De igual manera los constantes cambios en la economía del país hacen que las personas sean cada vez más cuidadosas con sus gastos. Por estas y muchas más razones se considera que el costo por el servicio de jardinería debe ir acorde a las actividades que se realicen y las dimensiones del lugar.

3.9 Estrategias de comercialización

3.9.1 Marketing mix

Para las empresas de servicio se utiliza además de las 4'p del marketing establecidas por Kotler Philip, 3'ps adicionales en las que se menciona a las personas, procesos y la evidencia o prueba física. Como estrategias de marketing para el siguiente proyecto se utilizará a las 7'ps del marketing de servicio para la atracción de clientes potenciales.

3.9.1.1 Estrategia de Producto (Servicio)

El servicio que se ofertará da referencia al mantenimiento y adecuación de jardines en todas sus etapas, plantación, trasplante, riego, poda del césped, árboles, flores, arbustos, de acuerdo con la necesidad de estos. Además, se incluye limpieza del jardín en lo que refiera a recogida de piedras, maleza, entre otros desperdicios que se encuentren en el jardín.

La descripción del servicio al cliente debe ser ágil y clara, se dará a conocer las pautas claves del servicio a prestar, además se deberá escuchar detenidamente los requerimientos que necesita para mejorar sus jardines y cómo hacerlo ver hermoso y así llega a su nivel de satisfacción. La prestación del servicio será personalizada de acuerdo con cada cliente y con las especificaciones y características de cada jardín.

3.9.1.2 Estrategia de Precio

El precio del servicio va de acuerdo con el tamaño, características y cantidad de plantas del jardín, y la fijación del precio se negocia con el cliente estableciendo un presupuesto adecuado tanto para el cliente, como para los prestadores del servicio. Para efectos del proyecto se consideran los jardines pequeños y medianos para determinación del precio por el mantenimiento. Tabla 34.

Además, considerando la temporada invernal el crecimiento de las plantas es más acelerado por lo que aumentaría el precio por el servicio, pero para evitar estos aumentos se consideraría realizar un contrato previo en donde se realice el mantenimiento periódico del jardín y así se mantendría el precio siendo beneficioso tanto para el cliente como para la microempresa.

Tabla 34: Precio del Servicio

Tipo de Jardín	Tamaño del Jardín	Precio por m²	Precio total
Pequeño	15m ²	\$1	\$15
Mediano	30m ²	\$1	\$30
Grande	60 m ²	\$1	\$60

3.9.1.3 Estrategia de Plaza

La oferta del servicio se lo realizará principalmente por las redes sociales, como Facebook WhatsApp, mediante la plataforma de OLX y en la oficina del emprendimiento además se visitará varios domicilios ofreciendo los servicios.

3.9.1.4 Estrategia de Promoción – comunicación

La promoción del servicio se lo hará por medio de tarjetas corporativas donde se dé a conocer el servicio y los medios de comunicación por donde podrán contactar con la microempresa. Además, se detallará los servicios por una página en Facebook donde se postearán los servicios realizados, y tip's para personas que desean cuidar se sus jardines. El objetivo principal es que la página llegue a más personas, con el fin de acrecentar la demanda.

3.9.1.5 Estrategia de Personas

Se pone en énfasis a las personas ya que se debe capacitar al personal para que tenga conocimiento de cómo interactuar con el usuario, el primero es el negociador que debe saber cómo influenciar en el cliente y así darle a conocer el servicio, se toma también en cuenta a los trabajadores ya que no están directamente interactuando con el cliente, este puede hacerle

preguntas o pedirle algún servicio extra mientras realiza su trabajo, debe saber cómo comunicarse efectivamente con el cliente y atender debidamente con sus requerimientos.

3.9.1.6 Estrategia de Procesos

El proceso del servicio puede simplificarse al contactarse con el cliente, descripción de las necesidades del cliente, visita del jardín, observación del jardín, identificación de requerimientos, negociación con el cliente, prestación del servicio, verificación de la satisfacción del cliente, finalización del servicio.

3.9.1.7 Estrategia de Evidencia o prueba física

La estrategia de la prueba física en el caso del servicio de jardinería se considera a los jardines mismos ya realizados las diferentes actividades de mantenimiento sobre todo si el cliente se encuentra satisfecho con el servicio prestado.

Capítulo IV

Estudio Técnico

El estudio técnico tiene como finalidad el análisis de los aspectos esenciales para la correcta puesta en marcha del emprendimiento como lo son el tamaño y localización óptima para el proyecto, identificación de los activos que se utilizarán como máquinas, utensilios e insumos para el desarrollo del servicio de jardinería, así como también identificar cada uno de los procesos del servicio a prestar y sus costos durante la implementación de este.

4.1 Localización del proyecto

La localización del emprendimiento se determinó a través del análisis de la macro localización y la micro localización, con la ayuda de factores determinantes para optar por la mejor alternativa.

4.1.1 Macro localización

La localización del proyecto se presenta en la provincia de Imbabura, específicamente en los cantones de Otavalo, Antonio Ante e Ibarra. Mercado potencial al que se aspira llegar con el servicio, y donde se presentan las condiciones favorables para el desarrollo del emprendimiento.

4.1.1.1 Mapa de Macro localización

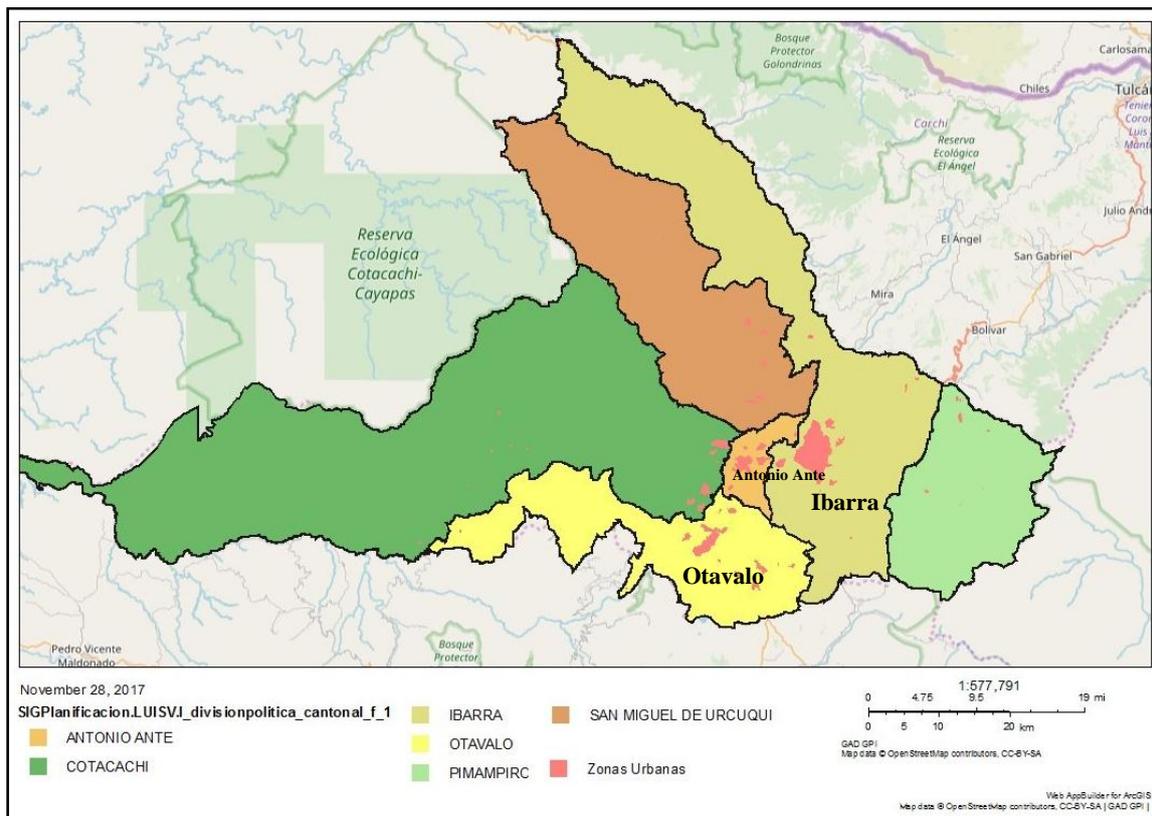


Ilustración 14 Mapa de Imbabura

Fuente: Prefectura de Imbabura, (2017)

4.1.2 Micro localización

La micro localización del emprendimiento se estableció por medio del análisis minucioso de factores determinantes ubicados dentro de la matriz de localización, en la cual los factores fueron ponderados según su nivel de significatividad.

4.1.1.2 Matriz de localización

La matriz de localización es una herramienta eficaz a la hora de analizar el lugar más adecuado para la localización del emprendimiento ya que en ella se analizan diferentes

opciones con características cualitativas similares mismas que son valoradas de forma cuantitativa de esta manera se obtiene un resultado apegado a las necesidades reales del emprendimiento. Para realizar la matriz se utilizó el método cuantitativo por puntos, en donde se calificará a cada factor del 1 al 5, siendo 1 el más bajo y el 5 el más conveniente, además se asigna el peso a cada factor determinante de acuerdo con la influencia que tiene con la micro localización del proyecto.

Tabla 35: *Escala de evaluación*

Indicador	Valor
Muy Conveniente	5
Conveniente	4
Algo Conveniente	3
Poco Conveniente	2
Nada Conveniente	1

Tabla 36: *Matriz de Micro localización*

Opciones	Otavalo – Parroquia El Jordán			Ibarra – Parroquia el Sagrario		Antonio Ante – Natabuela	
	Peso	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Cercanía a los Jardines	0,25	3	0,75	4	1	4	1
Vías de acceso	0,2	4	0,8	4	0,8	4	0,8
Mano de obra disponible	0,2	2	0,4	2	0,4	5	1
Servicios Básicos	0,15	4	0,6	4	0,6	4	0,6
Costo de arriendo	0,2	2	0,4	3	0,6	4	0,8
Suma	1.00		2,95		3,4		4,2

4.1.1.3 Selección de la alternativa óptima

El sitio ideal para el desarrollo del emprendimiento es la parroquia de Natabuela perteneciente al Cantón Antonio Ante, específicamente en las calles Vencedores y Flores Vásquez, esta ubicación se determinó a partir del análisis de los resultados obtenidos por medio de la matriz de localización. Para la optimización de recursos y para la disminución de gastos, el proyecto se ubicará en el hogar de uno de los autores, con la dirección anteriormente mencionada.

El lugar se cuenta con todos los servicios básicos y con la infraestructura necesaria para el proyecto. Por otro lado, el proyecto se ubica en un lugar intermedio de fácil acceso a los tres cantones

A continuación, se presentan fotografías de la de la posible ubicación geográfica del emprendimiento:



Ilustración 15 Vista panorámica de la posible ubicación del emprendimiento

Fuente: Google Maps (2017)

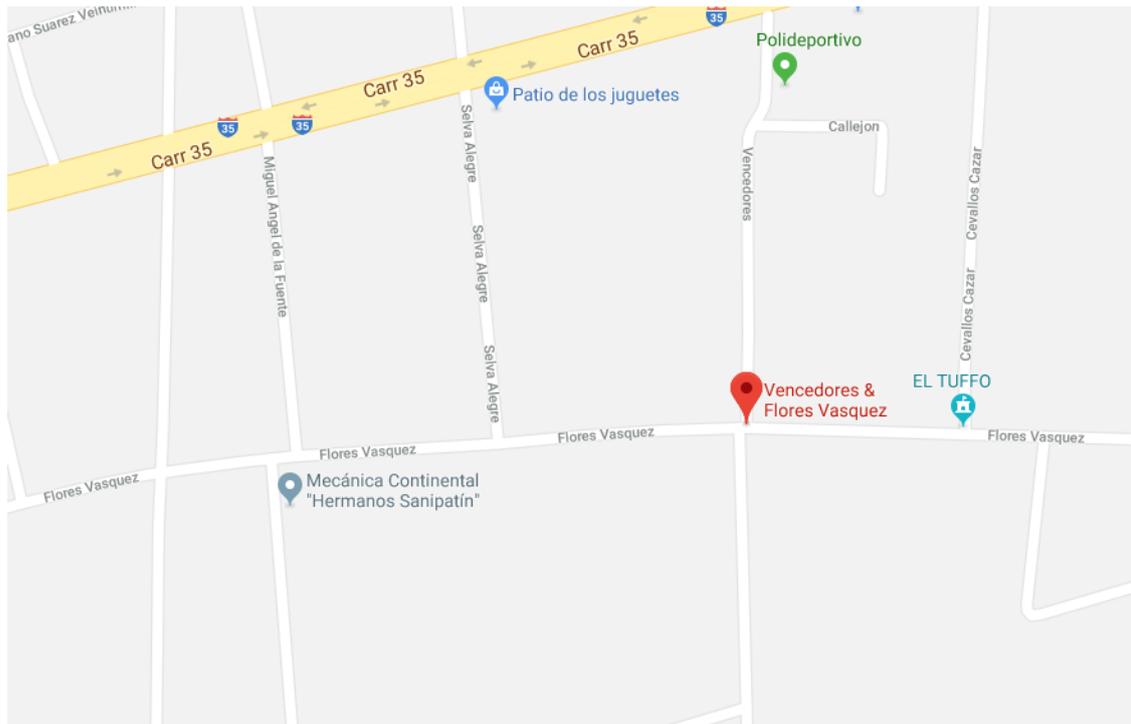


Ilustración 16 Posible ubicación del Emprendimiento

Fuente: Google Maps, (2017)

4.2 Tamaño del proyecto

Los factores que determinan el tamaño del emprendimiento se centran en la inversión inicial, la demanda a satisfacer y el número de trabajadores con los que se pretende iniciar la microempresa de jardinería.

Además, se considerarán la capacidad de la microempresa para prestar sus servicios y el tiempo de demora por el mantenimiento de cada jardín y como último factor se tomará en cuenta el tamaño de cada jardín. Se pretende iniciar la implementación del emprendimiento con jardines pequeños y medianos.

4.2.1 Factores determinantes

4.2.1.1 Demanda a satisfacer

De acuerdo con los datos recopilados en el estudio de mercado se pretende satisfacer a una demanda de 71 jardines al inicio de las operaciones, y cada mes aumentar esta acorde a como el proyecto sea aceptado.

4.2.1.2 Infraestructura

La infraestructura por utilizar es un espacio ubicado en la Parroquia de Natabuela, calle Flores Vásquez y Vencedores, el cual cuenta con los servicios básicos y la ventilación adecuada para el correcto almacenamiento de las máquinas y utensilios que se utilizan para prestar el servicio de jardinería. El siguiente gráfico muestra el plano de la infraestructura para el desarrollo del emprendimiento:

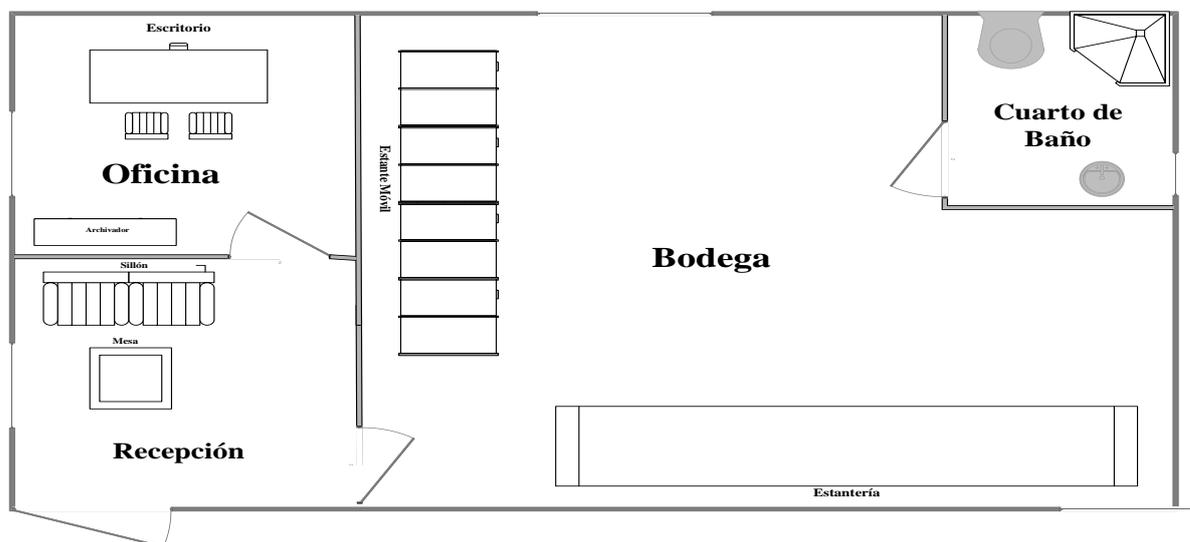


Ilustración 17: Infraestructura del emprendimiento

4.2.1.3 Tecnología

Dentro de la tecnología se utiliza una computadora en la cual se lleva el registro de cada uno de los clientes, las necesidades que tienen sus jardines y los servicios que ya se han prestado con el asentamiento de fecha y hora para optimizar los resultados. También se utiliza dos celulares medios por los cuales los clientes se comunican de forma directa con las personas que realizan las labores de jardinería, así como también estos aparatos tecnológicos ayudan a la toma de fotografías que sirven como evidencia de los cambios, mejoras y diseños que se realicen en los jardines ayudando a documentar cada proceso realizado.

4.2.1.4 Maquinaria y equipo

Para llevar a cabo el servicio de jardinería se cuenta con las siguientes máquinas y utensilios:

Tabla 37: *Maquinaria, Herramientas y utensilios*

Maquinaria, herramienta y utensilios	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Maquinaria			
Desmalezadora STIHL FS 290	1	\$641,95	\$641,95
Ligera Desmalezadora STIHL FS 55	1	\$286,00	\$286,00
PoulanPro PR675Y22RHPE (carro cortador de césped)	1	\$279,00	\$279,00
Herramientas			
Pala Cuadrada	2	\$8,25	\$16,50
Pala punta redonda	2	\$6,82	\$13,64
Tijera de poda 1 mano	2	\$4,99	\$9,98
Tijera de poda 2 manos	2	\$8,58	\$17,16
Machetes	2	\$5,91	\$11,82
Carretilla	1	\$73,68	\$73,68
Barra	1	\$13,72	\$13,72
Picos	1	\$19,86	\$19,86
Rastrillos	2	\$5,63	\$11,26
Manguera rollo 20 metros	1	\$18,98	\$18,98
Flexo metro	1	\$4,47	\$4,47

Bomba para fumigar	1	\$15,34	\$15,34
Cascos	3	\$7,72	\$23,16
Guantes	3	\$3,99	\$11,97
Overoles	3	\$42,56	\$127,68
Orejeras	3	\$9,03	\$27,09
Gafas	3	\$3,82	\$11,46
Casco de seguridad con visera	3	\$7,72	\$23,16
Equipos			
Computador	1	\$506,99	\$506,99
Total			\$2.164,87

Fuente: Anexo 3 y 4

4.2.1.5 Muebles y enceres

Para la adecuación del centro de almacenamiento de las máquinas y herramientas se hace necesaria la adquisición de dos anaqueles y una mesa. Los muebles y enceres adquiridos serán de segunda mano.

Tabla 38: *Muebles y Enceres*

Descripción	Cantidad	Costo Total
Estantería	2	\$80
Archivador	1	\$50
Escritorio	1	\$50
Total	3	\$180

4.2.1.6 Disponibilidad de mano de obra

Los autores del emprendimiento se distribuirán el trabajo en la empresa también se incluye un maestro jardinero que cuenta con los conocimientos necesarios en jardinería el cual será socio del emprendimiento, esto evitará gastos por mano de obra extra ya que se empieza con un capital mínimo para la implementación del servicio. Una vez que el emprendimiento se haya

posicionado de forma fija en el mercado se pretende la incorporación de personal para incrementar la cartera de clientes en el afán de expandir el negocio.

La mano de obra disponible se detalla de la siguiente manera:

Tabla 39: *Mano de Obra requerida*

Mano de obra	Cantidad	Sueldo
Jardinero	1	\$386
Obreros	2	\$772
Total	3	\$1158

4.2.1.7 Requerimientos para la constitución de la microempresa

La microempresa debe contar con los permisos necesarios de acuerdo con la ley para constituirse legalmente e iniciar las actividades previstas, para lo cual se hace necesario solicitar los siguientes documentos: El RUC, la patente municipal, el permiso de los bomberos.

Tabla 40: *Requerimientos para la constitución de la microempresa*

Descripción	Valor
RUC y facturas	\$12,00
Patente Municipal	\$40,00
Permiso de Bomberos	\$15,00
Constitución de la empresa	\$350,00
Total	\$417,00

4.2.1.8 Recursos financieros

Los recursos financieros utilizados para la elaboración y puesta en marcha del emprendimiento de jardinería es proveniente de los familiares de los autores, por otro lado, se cuenta con herramientas fundamentales para realizar las actividades de jardinera que fueron adquiridas con anticipación lo cual evita costos actuales sobre maquinaria, y para la financiación del capital de trabajo que se necesitará para el proyecto se procederá a solicitar un préstamo al banco del pacifico.

4.3 Procesos del servicio

4.3.1 Flujograma de contacto con el cliente.

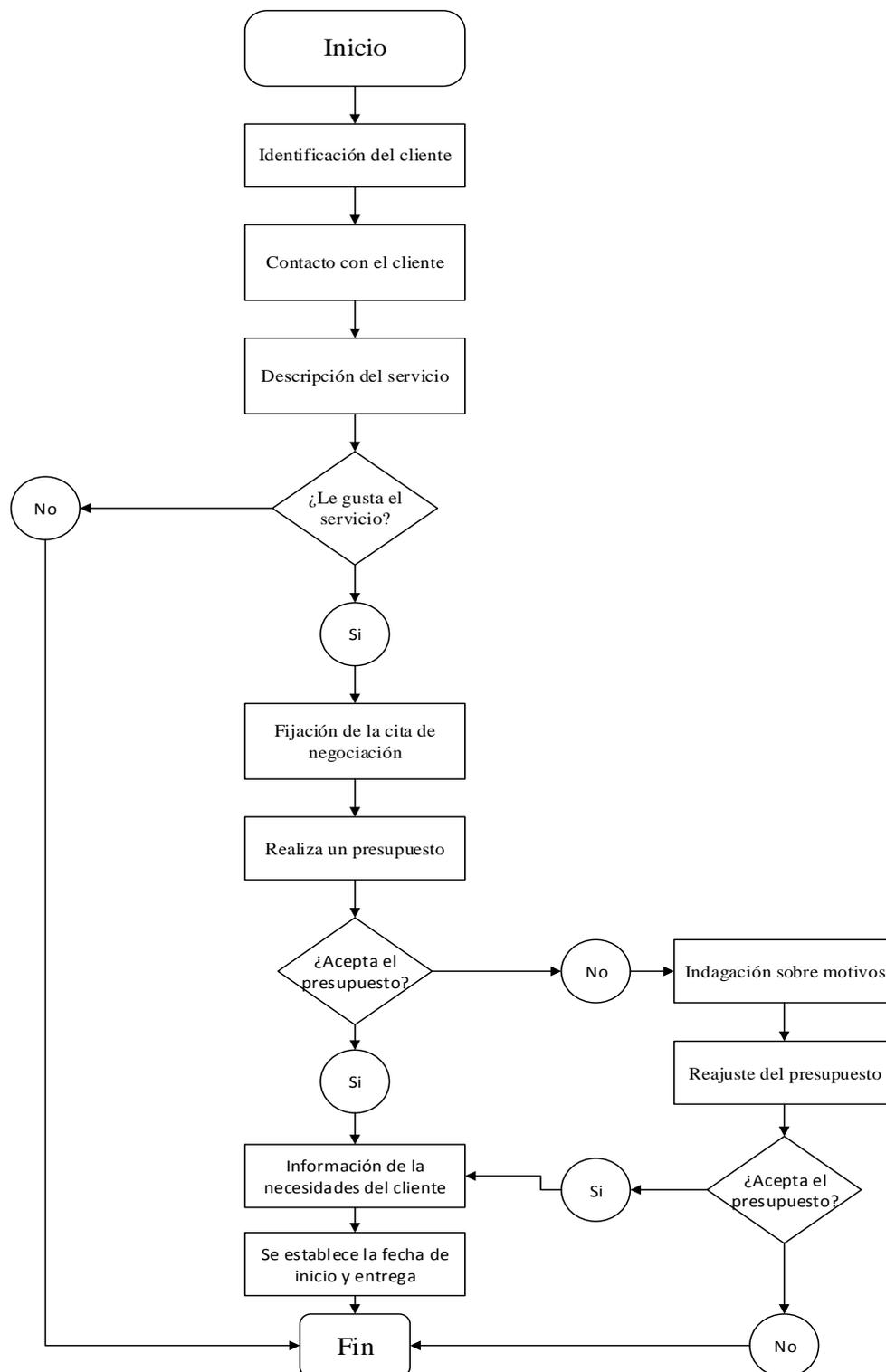


Ilustración 18: Flujograma de contacto con el cliente

4.3.2 Flujograma de prestación del servicio.

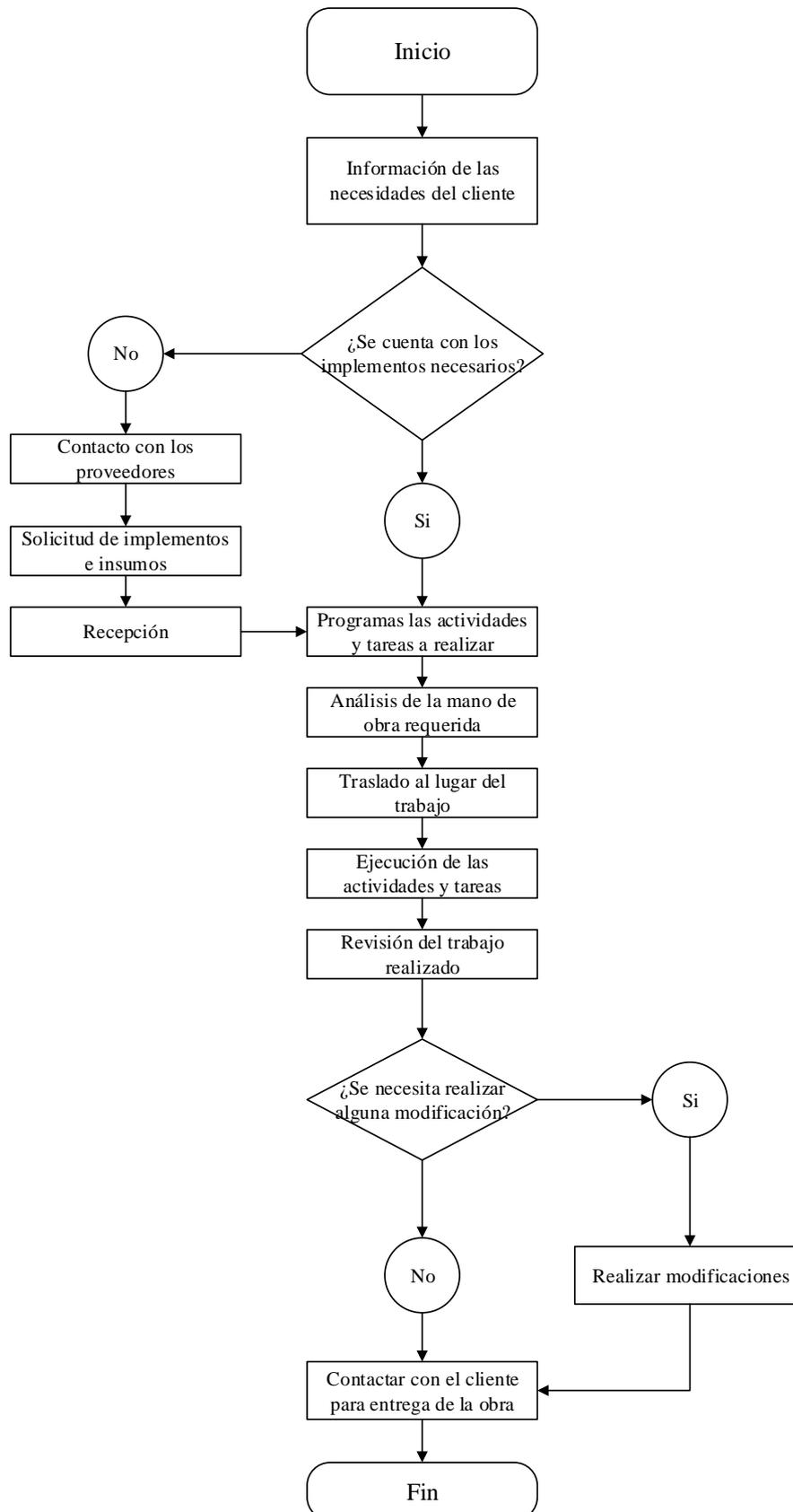


Ilustración 19: Flujograma de prestación del servicio

4.3.3 Flujograma de realización del mantenimiento para un jardín estándar de 15 metros cuadrados

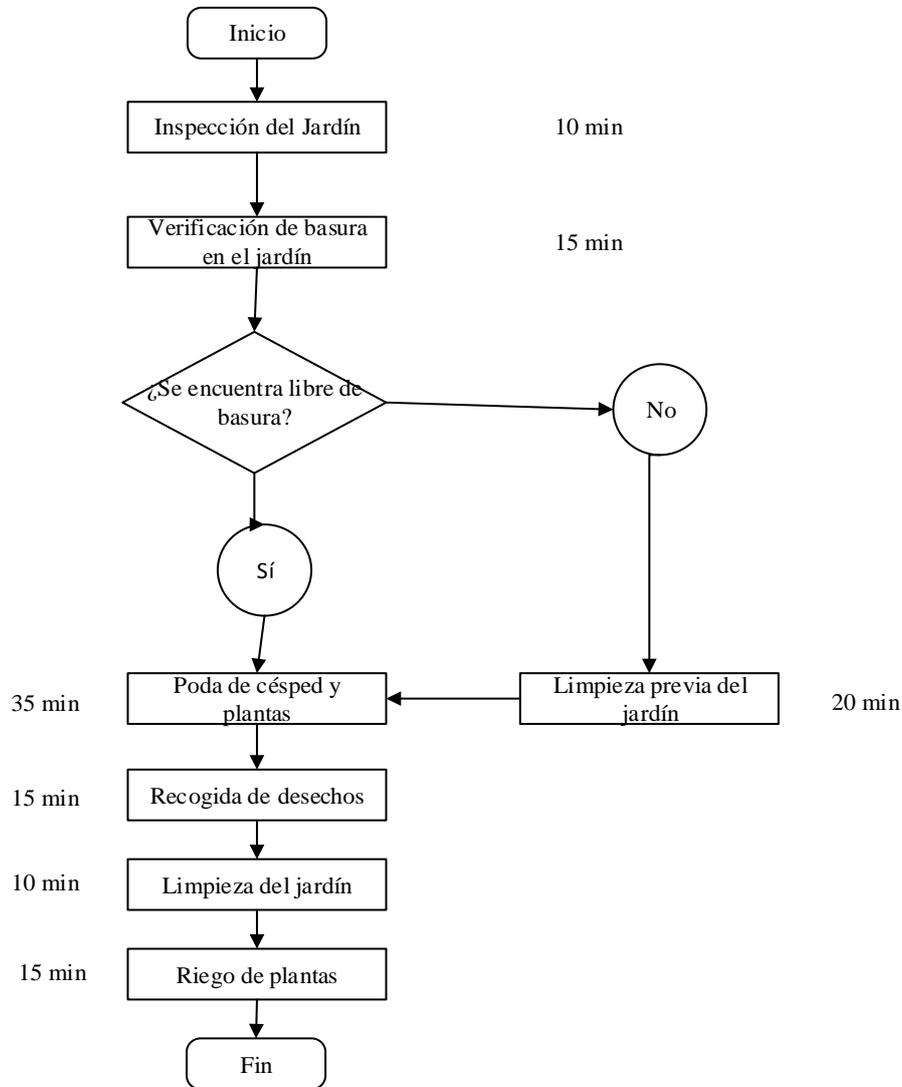


Ilustración 20: Flujograma de realización del mantenimiento de un jardín

4.4 Capacidad del Servicio

Para determinar la capacidad del servicio se tomó en cuenta un estudio previo donde se tomó el tiempo que le toma a una persona realizar el mantenimiento de un jardín de 15m² con la maquinaria y herramientas proporcionadas, y se obtuvo como resultado de dos horas tomando

en cuenta pequeños descansos del obrero. Entonces, los tres trabajadores determinados para el proyecto, trabajando simultáneamente se demorarían aproximadamente 40 min la misma extensión del jardín.

Se pretende trabajar 8 horas diarias, lo que al mes representarían 160 horas, en donde los tres trabajadores darían mantenimiento a 3600 m² al mes, sin tomar en cuenta el tiempo de traslado de un jardín a otro.

El tiempo que se pretende prever es de 42 horas de traslado entre cada jardín, y 8 horas que se destinaría al trabajo administrativo, en total 50 horas se disminuyen de la capacidad productiva. Por lo tanto, 110 horas serían destinadas al mantenimiento de jardines, en los cuales se cubriría 2475 m² al mes, lo que será la capacidad del proyecto.

4.5 Resumen de la Inversión requerida

El detalle de la inversión total requerida corresponde a las adquisiciones de maquinaria y equipo, herramientas, muebles y enceres y los gastos de constitución, y el costo de realización del proyecto.

Tabla 41: *Resumen de la inversión requerida*

Detalle	Inversión
Maquinaria y equipo	1206,95
Herramientas	450,93
Equipo de computo	506,99
Muebles y enceres	180
Gastos de Constitución	417
Costo de realización del proyecto.	200
Total	2961,87

Capítulo V

Presupuestos Operacionales

5.1 Inversión en activos Fijos

Los activos fijos destinados para el funcionamiento del proyecto serán los siguientes:

Tabla 42: *Inversión Fija*

Detalle	Inversión
Maquinaria y equipo	\$1.206,95
Herramientas	\$450,93
Equipo de computo	\$506,99
Muebles y encerados	\$180,00
Total	\$2.344,87

5.1.1 Depreciación de activos fijos

Para la depreciación de activos fijos se optó por el método de depreciación acelerada.

Tabla 43: *Depreciación Activos Fijos*

Descripción	%	Valor Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria y Equipo	10%	\$1.206,95	\$120,70	\$120,70	\$120,70	\$120,70	\$120,70
Herramientas	10%	\$450,93	\$45,09	\$45,09	\$45,09	\$45,09	\$45,09
Muebles y encerados	10%	\$180,00	\$18,00	\$18,00	\$18,00	\$18,00	\$18,00
Equipo de Cómputo	33%	\$506,99	\$167,31	\$167,31	\$167,31		
Total		\$2.344,87	\$351,09	\$351,09	\$351,09	\$183,79	\$183,79

5.2 Inversión en activos diferidos

Los activos diferidos son los que se necesita para el funcionamiento legal del proyecto y para su estudio previo.

Tabla 44: *Activos Diferidos*

Detalle	Valor
Gastos de Constitución	\$417,00
Costo de realización del proyecto.	\$200,00
Total	\$617,00

5.2.1 Amortización Activos Diferidos

La amortización de activos diferidos se los realiza a 5 años, ya que ese gasto no se recupera.

Tabla 45: *Amortización Activos Diferidos*

Descripción	%	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de constitución	20%	\$417,00	\$83,40	\$83,40	\$83,40	\$83,40	\$83,40
Costo de realización del proyecto	20%	\$200,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00
Total		\$617,00	\$123,40	\$123,40	\$123,40	\$123,40	\$123,40

5.3 Proyección de la demanda

Para la proyección optará por cubrir la demanda de acuerdo con la capacidad del proyecto, para el inicio del proyecto se pretende empezar con el 60% de la capacidad instalada, y como meta se pretende subir en un 5% la demanda a satisfacer.

Tabla 46: *Estimación de la demanda mensual*

2	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Capacidad	60%	63%	66%	69%	73%	77%	80%	84%	89%	93%	100%	100%
Metros cuadrados	1485	1559	1637	1719	1805	1895	1990	2090	2194	2304	2475	2475

El proyecto pretende cubrir tres tamaños de jardines, pequeños de hasta 15 m², medianos de hasta 30 m², y grandes de 60 m².

Tabla 47: *Demanda en metros cuadrados de acuerdo con el tamaño del jardín*

Tamaño	%	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Pequeños	53%	787	826	868	911	957	1004	1055	1107	1163	1221	1312	1312
Medianos	28%	416	437	458	481	505	531	557	585	614	645	693	693
Grandes	19%	282	296	311	327	343	360	378	397	417	438	470	470

La cantidad de jardines que cubrirá el proyecto se establece con base a los metros cuadrados a cubrir cada mes.

Tabla 48: Ventas

Tamaño	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Pequeños	52	55	58	61	64	67	70	74	78	81	87	87
Medianos	14	15	15	16	17	18	19	20	20	22	23	23
Grandes	5	5	5	5	6	6	6	7	7	7	8	8
Total jardines	71	75	78	82	86	91	95	100	105	110	118	118

5.4 Presupuesto de ingresos

Los ingresos del proyecto se determinan de acuerdo con la cantidad de jardines a los que se dará mantenimientos y a los metros cuadrados con los que cuenten cada uno. Los ingresos se encuentran subdivididos por el tamaño del jardín, en la tabla 48 se muestra las ventas proyectadas de todo el año. Tabla 49.

5.4.1 Recuperación de cartera.

La forma de pago para cada cliente será al contado.

5.5 Presupuesto de Egresos.

Los costos del servicio se dividen en la mano de obra directa, materia prima directa y en los gastos indirectos para la realización del servicio, además de los gastos de ventas y administración para el correcto funcionamiento del proyecto.

5.6 Presupuesto de Mano de Obra Directa.

La determinación de la mano de obra directa se conforma con tres personas que serán los encargados de dar mantenimiento a los jardines. Sin embargo, dos de los colaboradores destinará el 5% de sus funciones para actividades administrativas, por tal motivo para el cálculo de los costos de producción solo se utilizará el 95% de su sueldo asignado al mantenimiento de jardines. Tabla 50 y 51.

5.7 Presupuesto de costos del servicio

Los costos del servicio se fijan por la mano de obra directa en este caso la de tres obreros, los materiales directos para el servicio en los que se detallan el hilo de corte redondo para el funcionamiento de la maquinaria, la gasolina y aceita, y los costos indirectos del servicio son el transporte y las depreciaciones de la maquinaria y herramientas. Tabla 52.

5.8 Presupuesto de Gastos de Ventas y Administrativos.

Para los gastos de venta variables se determinó el 1% de los ingresos presupuestados y los fijos son los gastos de internet y plan telefónico para la promoción del servicio. Los gastos Administrativos se determinaron con el 5% del presupuesto del rol de pagos, arriendo para la bodega donde se guardará la maquinaria y herramienta, además constan las depreciaciones de los muebles y encerados, el equipo de cómputo y la amortización de los activos diferidos. Tabla 53.

5.9 Inversión en capital de trabajo.

Realizados los presupuestos de ingresos, costos del servicio y gastos operacionales, se determina los saldos mensuales y los acumulados con el fin de determinar si los ingresos cubren con los costos del proyecto. Una vez determinado la inversión de capital se identificó que en el mes que mayor efectivo se necesita es en el mes de abril con \$709,13 este dato se aplicará para cubrir con los egresos del proyecto. Si bien la inversión de capital es negativa, de enero a abril va aumentando no obstante de mayo a julio va disminuyendo. Desde el mes agosto aparecen saldos positivos aumentando hasta el mes de diciembre tener un acumulado de \$1.923,29 lo que indica que el emprendimiento se está sustentando a través del tiempo y que los inversionistas ya no tendrán que aportar con recursos propios. Tabla 54.

Tabla 52: *Presupuesto de Costos del Servicio*

Detalle	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Mano de Obra Directa	\$ 1.491,83	\$ 1.491,83	\$ 1.491,83	\$ 1.491,83	\$ 1.491,83	\$ 1.491,83	\$ 1.491,83	\$ 1.491,83	\$ 1.491,83	\$ 1.491,83	\$ 1.491,83	\$ 1.491,83
Materiales directos												
Hilo De Corte Redondo 3.3 Mm X 591 Metros STIH	\$ 21,83	\$ 21,83	\$ 21,83	\$ 21,83	\$ 21,83	\$ 21,83	\$ 21,83	\$ 21,83	\$ 21,83	\$ 21,83	\$ 21,83	\$ 21,83
Gasolina	\$ 74,25	\$ 77,96	\$ 81,86	\$ 85,95	\$ 90,25	\$ 94,76	\$ 99,50	\$ 104,48	\$ 109,70	\$ 115,19	\$ 123,75	\$ 123,75
Aceite dos tiempos	\$ 8,91	\$ 9,36	\$ 9,82	\$ 10,31	\$ 10,83	\$ 11,37	\$ 11,94	\$ 12,54	\$ 13,16	\$ 13,82	\$ 14,85	\$ 14,85
Gastos Indirectos												
Depreciación de la maquinaria	\$ 10,06	\$ 10,06	\$ 10,06	\$ 10,06	\$ 10,06	\$ 10,06	\$ 10,06	\$ 10,06	\$ 10,06	\$ 10,06	\$ 10,06	\$ 10,06
Depreciación de las herramientas	\$ 3,76	\$ 3,76	\$ 3,76	\$ 3,76	\$ 3,76	\$ 3,76	\$ 3,76	\$ 3,76	\$ 3,76	\$ 3,76	\$ 3,76	\$ 3,76
Transporte	\$ 35,52	\$ 37,29	\$ 39,16	\$ 41,11	\$ 43,17	\$ 45,33	\$ 47,60	\$ 49,97	\$ 52,47	\$ 55,10	\$ 59,19	\$ 59,19
Total	\$ 1.646,16	\$ 1.652,09	\$ 1.658,32	\$ 1.664,86	\$ 1.671,73	\$ 1.678,95	\$ 1.686,52	\$ 1.694,47	\$ 1.702,82	\$ 1.711,59	\$ 1.725,27	\$ 1.725,27

Tabla 53: *Presupuesto de Gastos Operacionales*

Detalle	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Gastos de ventas	\$7,43	\$7,80	\$8,19	\$8,60	\$9,03	\$9,48	\$9,95	\$10,45	\$10,97	\$11,52	\$12,38	\$12,38
Internet	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00
Plan	\$12,00	\$12,00	\$12,00	\$12,00	\$12,00	\$12,00	\$12,00	\$12,00	\$12,00	\$12,00	\$12,00	\$12,00
Total Gastos de Ventas	\$24,43	\$24,80	\$25,19	\$25,60	\$26,03	\$26,48	\$26,95	\$27,45	\$27,97	\$28,52	\$29,38	\$29,38
Gastos administrativos												
Personal 10%	\$51,33	\$51,33	\$51,33	\$51,33	\$51,33	\$51,33	\$51,33	\$51,33	\$51,33	\$51,33	\$51,33	\$51,33
Arriendo	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00
Luz	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00
Agua	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00
Depreciaciones muebles y encerres	\$1,50	\$1,50	\$1,50	\$1,50	\$1,50	\$1,50	\$1,50	\$1,50	\$1,50	\$1,50	\$1,50	\$1,50
Depreciación Equipo de computo	\$13,94	\$13,94	\$13,94	\$13,94	\$13,94	\$13,94	\$13,94	\$13,94	\$13,94	\$13,94	\$13,94	\$13,94
Amortización Activos Diferidos	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28
Total Gastos Administrativos	\$97,06	\$97,06	\$97,06	\$97,06	\$97,06	\$97,06	\$97,06	\$97,06	\$97,06	\$97,06	\$97,06	\$97,06
Total Gastos Operacionales	\$121,48	\$121,85	\$122,24	\$122,65	\$123,08	\$123,53	\$124,01	\$124,50	\$125,03	\$125,58	\$126,43	\$126,43

Tabla 54: *Inversión en capital de trabajo*

Detalle	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingreso mensual	\$1.485,00	\$1.559,25	\$1.637,21	\$1.719,07	\$1.805,03	\$1.895,28	\$1.990,04	\$2.089,54	\$2.194,02	\$2.303,72	\$2.475,00	\$2.475,00
-Egresos mensual	\$1.767,64	\$1.773,94	\$1.780,56	\$1.787,52	\$1.794,82	\$1.802,48	\$1.810,53	\$1.818,98	\$1.827,85	\$1.837,16	\$1.851,71	\$1.851,71
= Saldo mensual	-\$282,64	-\$214,69	-\$143,35	-\$68,44	\$10,21	\$92,80	\$179,52	\$270,57	\$366,17	\$466,56	\$623,29	\$623,29
Saldo acumulado	-\$282,64	-\$497,33	-\$640,69	-\$709,13	-\$698,92	-\$606,12	-\$426,60	-\$156,03	\$210,14	\$676,70	\$1.299,99	\$1.923,29

5.10 Presupuesto de la Inversión inicial

Con el capital de trabajo establecido se procede a establecer el presupuesto de inversión inicial, en lo cual, la inversión fija y diferida será financiada con recursos propios, y el capital inicial de trabajo será financiada por medio de un préstamo bancario.

Tabla 55: *Presupuesto de Inversión Inicial*

Detalle	Monto	Propios	Financiamiento
Inversión fija	\$ 2.344,87		
Maquinaria y equipos	\$ 1.206,95	\$ 1.206,95	
Herramientas	\$ 450,93	\$ 450,93	
Muebles y enseres	\$ 180,00	\$ 180,00	
Equipo de computo	\$ 506,99	\$ 506,99	
Inversión diferida	\$ 617,00		
Gastos de constitución	\$ 417,00	\$ 417,00	
Costo de realización del proyecto	\$ 200,00	\$ 200,00	
Capital de trabajo	\$ 709,13		\$ 709,13
Total	\$ 3.671,00	\$ 2.961,87	\$ 709,13
Porcentaje	100%	80,68%	19,32%

5.10.1 Amortización del préstamo

El préstamo se lo realizará con el Banco del Pacífico por el valor de \$ 709,13, a una tasa de interés para emprendedores del 16%, a un plazo de 12 meses.

Tabla 56: *Tabla de amortización de préstamo*

TABLA DE AMORTIZACION						Interés
Período	Sal. Inicial	Capital	Interés	Dividendo	Sal. Final	Pago x año
1	709,13	59,09	9,46	68,55	650,04	
2	650,04	59,09	8,67	67,76	590,94	
3	590,94	59,09	7,88	66,97	531,85	
4	531,85	59,09	7,09	66,19	472,75	
5	472,75	59,09	6,30	65,40	413,66	
6	413,66	59,09	5,52	64,61	354,56	
7	354,56	59,09	4,73	63,82	295,47	
8	295,47	59,09	3,94	63,03	236,38	
9	236,38	59,09	3,15	62,25	177,28	
10	177,28	59,09	2,36	61,46	118,19	
11	118,19	59,09	1,58	60,67	59,09	
12	59,09	59,09	0,79	59,88	-0,00	61,46

5.11 Gastos Financieros

Los gastos financieros corresponden a los intereses del préstamo destinado al capital de trabajo.

Tabla 57: *Gastos Financieros*

Detalle	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Gastos Financieros	\$9,46	\$8,67	\$7,88	\$7,09	\$6,30	\$5,52	\$4,73	\$3,94	\$3,15	\$2,36	\$1,58	\$0,79

5.12 Estado de Situación Inicial

Lomas & Sánchez y compañía

Estado de Situación Inicial

Tabla 58: *Estado de Situación Inicial*

Activos		Pasivos	
Activos Corrientes		Pasivos a corto plazo	\$0,00
Caja/Bancos	\$709,13	Pasivos a largo plazo	
Activos Fijos		Préstamo emprendedor	\$709,13
Maquinaria y equipo	\$1.206,95	Patrimonio	
Muebles y enseres	\$180,00	Aporte de Capital	\$2.961,87
Herramientas	\$450,93		
Equipo de computo	\$506,99		
Gastos de Constitución	\$417,00		
Activos Diferidos			
Costo de realización del proyecto.	\$200,00		
Total Activos	\$3.671,00	Total Pasivo + patrimonio	\$3.671,00

5.13 Estado de Situación Financiera

El estado de situación financiera detallo los ingresos y egresos del proyecto, y así determinar si hay pérdida o ganancia.

Lomas & Sánchez y compañía

Estado de Situación Financiera

Tabla 59: *Estado de situación financiera*

Presupuesto de Ingresos por Ventas	\$23.628,17
(-) Presupuestos de gastos de producción	\$20.218,06
= Utilidad Bruta Presupuestada	\$3.410,11
(-) Presupuesto de gastos de administración	\$1.164,69
(-) Presupuesto de gastos de ventas	\$322,14
=Utilidad de OPERACIÓN Presupuestada	\$1.923,29
(-) Presupuesto de gastos financieros	\$61,46
=Utilidad ANTES de IMPUESTOS	\$1.861,83
(-) 15% Participación trabajadores	\$279,27
(-) Presupuestos de impuestos (I. R.)	\$0,00
=Utilidad NETA Presupuestada	\$1.582,55

De acuerdo con el estado de situación financiera el proyecto en su primer año de operaciones obtendrá una utilidad neta de \$1.582,55.

5.14 Flujo de Caja

Lomas & Sánchez y compañía

Flujo de Caja

Tabla 60: *Flujo de Caja*

Detalle	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Saldo Inicial	\$709,13												
Ingresos		\$1.524,54	\$1.598,79	\$1.676,75	\$1.758,61	\$1.844,57	\$1.934,82	\$2.029,58	\$2.129,09	\$2.233,56	\$2.343,26	\$2.514,54	\$2.514,54
Ventas		\$1.485,00	\$1.559,25	\$1.637,21	\$1.719,07	\$1.805,03	\$1.895,28	\$1.990,04	\$2.089,54	\$2.194,02	\$2.303,72	\$2.475,00	\$2.475,00
Depreciaciones		\$29,26	\$29,26	\$29,26	\$29,26	\$29,26	\$29,26	\$29,26	\$29,26	\$29,26	\$29,26	\$29,26	\$29,26
Amortizaciones		\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28	\$10,28
Egresos		\$1.836,19	\$1.841,71	\$1.847,54	\$1.853,70	\$1.860,21	\$1.867,09	\$1.874,35	\$1.882,01	\$1.890,09	\$1.898,62	\$1.912,38	\$1.911,59
Costos de producción		\$1.646,16	\$1.652,09	\$1.658,32	\$1.664,86	\$1.671,73	\$1.678,95	\$1.686,52	\$1.694,47	\$1.702,82	\$1.711,59	\$1.725,27	\$1.725,27
Gastos operativos		\$121,48	\$121,85	\$122,24	\$122,65	\$123,08	\$123,53	\$124,01	\$124,50	\$125,03	\$125,58	\$126,43	\$126,43
Gastos Financieros		\$9,46	\$8,67	\$7,88	\$7,09	\$6,30	\$5,52	\$4,73	\$3,94	\$3,15	\$2,36	\$1,58	\$0,79
Pago préstamo		\$59,09	\$59,09	\$59,09	\$59,09	\$59,09	\$59,09	\$59,09	\$59,09	\$59,09	\$59,09	\$59,09	\$59,09
Flujo de caja		-\$311,65	-\$242,91	-\$170,78	-\$95,09	-\$15,64	\$67,73	\$155,24	\$247,08	\$343,47	\$444,64	\$602,16	\$602,95
Flujo de caja acumulado	\$709,13	\$397,48	\$154,57	-\$16,22	-\$111,30	-\$126,95	-\$59,22	\$96,02	\$343,09	\$686,56	\$1.131,21	\$1.733,37	\$2.336,32

5.15 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se calculó en base a los costos fijos y variables que tiene el proyecto en su primer año de actividades.

Formula:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Margen de Contribución}} = \frac{\text{Costos Fijos}}{PVu - CVu}$$

El proyecto en los primeros cuatro meses de operaciones no cumplirá con el punto de equilibrio por lo que se obtendrá pérdida. Sin embargo, a partir del mes cinco el punto de equilibrio es de 1657 metros cuadrados con unos ingresos de \$1.656,70 en donde se empezará a generar rentabilidad y a cubrir con los costos y gastos que demanda el proyecto. Tabla 61 y 62.

CAPITULO VI

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

En este capítulo se encuentra todo lo relacionado a la estructura organizativa de la microempresa, se define el nombre, logotipo, misión, visión, principios, valores, políticas, la descripción de los puestos, el organigrama y las bases legales de la misma.

6.1. Constitución de la Microempresa

6.2.Nombre de la Microempresa

“Lomas & Sánchez y compañía”

La razón social de la microempresa será Lomas & Sánchez y compañía mismo que nace de la fusión de los apellidos de los socios apegándose a la normativa vigente en la ley de compañías ecuatoriana, mientras que el nombre comercial será Little Garden, el cual representa la actividad comercial a desarrollarse en el mercado debido a que su traducción al español es Pequeño Jardín.

6.1.1 Logotipo



Ilustración 21: Logo Little Garden

El eslogan del emprendimiento será “Vive Un Mundo Natural”, enmarcándose siempre en el cuidado y bienestar del ambiente, fomentando el apego de las personas por la naturaleza.

La constitución de la microempresa de servicio de jardinería se lo realizará en nombre colectivo, para lo cual se detallan los siguientes artículos de la Ley de Compañías.

Según el Artículo 36 de la Sección II, Ley de Compañías de 1999. La compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas que hacen el comercio bajo una razón social. La razón social es la fórmula enunciativa de los nombres de todos los socios, o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras "y compañía". Sólo los nombres de los socios pueden formar parte de la razón social.

De acuerdo con el Artículo 37 de la Sección II, Ley de Compañías de 1999. El contrato de compañía en nombre colectivo se celebrará por escritura pública. Entre los socios no se puede admitir declaraciones de testigos para probar contra lo convenido, o más de lo convenido en la escritura de constitución de la compañía, ni para justificar lo que se hubiere dicho antes, al tiempo o después de su otorgamiento.

Según el Artículo 38 de la Sección II, Ley de Compañías de 1999. La escritura de formación de una compañía en nombre colectivo será aprobada por el juez de lo civil, el cual ordenará la publicación de un extracto de la misma, por una sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación

6.3.Misión y Visión

6.2.1 Misión

Fortalecer lazos con la naturaleza brindando el mantenimiento adecuado para cada jardín embelleciendo los hogares de nuestros clientes satisfaciendo y superando sus expectativas.

6.2.2 Visión

Consolidarnos en dos años como una empresa de jardinería que cuida el bienestar del medio ambiente por el uso exclusivo de productos orgánicos, brindando un servicio personalizado y de calidad.

6.4. Principios y Valores

Para el correcto funcionamiento de una microempresa se debe establecer principios y valores que vayan alineados a brindar un servicio que marque la diferencia enmarcados en la rectitud y profesionalismo.

6.4.1 Principios

Los principios que servirán como pilar dentro de la microempresa son:

- **Igualdad:** el servicio de jardinería será brindado a todas las personas sin importar su etnia, sexo o nacionalidad por igualdad de derechos.

- **Calidad:** brindar un servicio de calidad a los clientes buscando siempre la consolidación de la microempresa en el mercado.
- **Satisfacción:** satisfacer y superar las expectativas de los clientes, mantenerse en contacto con el cliente y comprobar su satisfacción.
- **Mejora Continua:** mejorar continuamente los procesos para la implementación del servicio y la utilización de maquinaria moderna.
- **Responsabilidad Ambiental:** cuidar del medio ambiente y fomentar la responsabilidad ambiental en todos los lugares donde se brinde el servicio.

6.4.2 Valores

Los valores que ayudarán a fortalecer y guiar el camino de la microempresa son:

- **Ética:** los empleados y propietarios de la microempresa de jardinería se guiarán por la ética comprometiéndose de esta manera a realizar de forma correcta cada una de sus labores.
- **Respeto:** cada persona será tratada con el respeto que se merece sin importar si es empleado, cliente o propietario.
- **Responsabilidad:** realizar las actividades asignadas, cuidar de los bienes a su cargo, así como también asumir aciertos y consecuencias de sus actos.

- **Creatividad:** al brindar el servicio de jardinería se debe tener creatividad ya que de esto dependerá la satisfacción del cliente.

6.5. Políticas

Dentro de la microempresa se manejarán las siguientes políticas para un mejor desempeño de las actividades diarias que se realizará dentro de la microempresa:

6.5.1 Políticas Administrativas

- Little Garden creará una cultura corporativa que integra a cada uno de los empleados y trabajadores para cumplir con los objetivos de la empresa.
- Los jefes de cada área serán responsables de la correcta realización de las actividades y tareas asignadas.
- Cada departamento deberá generar informes periódicos detallando las actividades realizadas.

6.5.2 Políticas de ventas

- Suministrar nuevos métodos de venta donde se de a conocer los beneficios del servicio y captar más clientes.
- Mediante cita previa se agendará los horarios para la prestación del servicio de acuerdo con la comodidad del cliente.

6.5.3 Políticas del servicio

- Little Garden se compromete a cumplir con los requisitos de sus clientes manteniendo sus jardines con los mejores estándares de calidad.

- Las actividades de mantenimiento se las realizará con la maquinaria y herramientas adecuadas a las necesidades de cada jardín manteniendo la integridad de cada una de sus plantas.
- Se establecerá sistemas en donde se gestione de forma eficiente la maquinaria y herramientas de trabajo, para mejorar la productividad.
- Se capacitará a los trabajadores a temas relevantes de la jardinería con el fin de que se encuentren con conocimientos vanguardistas para dar tratamiento a cualquier tipo de planta presente en cada uno de los jardines a prestar el servicio.

6.5.4 Política de seguridad

- Se realizarán capacitaciones de seguridad ocupacional para mantener informado a cada uno de los trabajadores de cómo deben estar protegidos ante cualquier eventualidad.
- Utilizar la vestimenta adecuada según la actividad que se vaya a realizar precautelando siempre la seguridad del trabajador.

6.6. Organización estructural

6.6.1 La organización

La microempresa tendrá una estructura lineal para el desarrollo de las diferentes actividades de la microempresa, en donde se detallan los siguientes niveles jerárquicos:

- **Nivel Ejecutivo:** Representado por la junta de socios de la microempresa.
- **Nivel Administrativo:** Representado por el jefe de administración y ventas y el jefe de servicio.
- **Nivel Operario:** Representado por el jardinero y los ayudantes.

6.6.2 Organigrama estructural de la microempresa

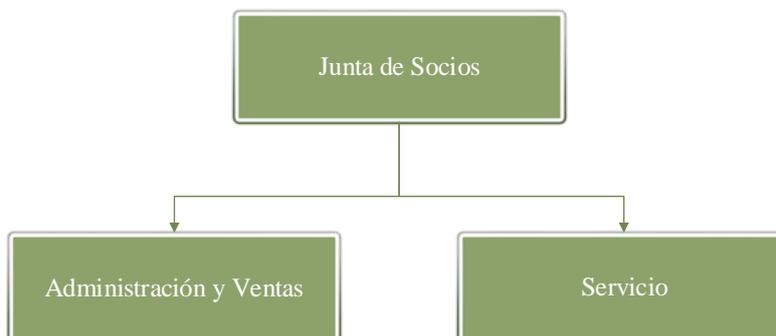


Ilustración 22: Organigrama Estructural

6.7. Descripción de puestos

En este apartado se describe las funciones, el perfil y los requisitos que deben poseer los trabajadores según el cargo que estos ocupen dentro de la microempresa, con la finalidad de alcanzar las metas y objetivos de esta.

6.7.1 Junta de Socios

Los propietarios de la microempresa serán quienes tomen las decisiones sobre el rumbo que esta ha de seguir, tiene la máxima autoridad sobre el personal y lo ejercerá de forma directa guardando siempre el respeto hacia ellos sin importar el nivel jerárquico al que estos pertenezcan. De igual manera se realizarán reuniones periódicas donde se emitirán informes de la situación de la microempresa, estados financieros y demás actividades que consideren relevantes.

Tabla 63: *Manual de Funciones - Administrador*

Manual de Funciones – Administrador	
1. Datos de identificación del puesto	
Denominación del Puesto:	Administrador
Nivel Ocupacional:	Nivel Administrativo
Área:	Administrativa
Jefe Inmediato:	No tiene
Experiencia Laboral:	No requerida
2. Descripción del cargo	
El administrador será quien encamine al éxito del negocio ya que trabajará siempre salvaguardando la integridad de sus trabajadores, alcanzando metas, logrando objetivos, organizando, dirigiendo, distribuyendo las tareas y controlando a todo su equipo.	
3. Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar y controlar cada una de las actividades que se realicen por parte de los empleados dentro de la microempresa. • Llevar las cuentas de la microempresa. • Mantener al día toda la documentación necesaria para el correcto funcionamiento del negocio. • Participar como mediador y solucionar conflictos que surjan dentro del ambiente laboral. • Establecer estrategias de comercialización que se adapten al mercado cambiante para impulsar la captación de mercado. 	
4. Competencias Generales	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Responsabilidad ▪ Ética ▪ Trabajo bajo presión ▪ Liderazgo y Motivación ▪ Iniciativa ▪ Trabajo en equipo 	
5. Competencias Especificas	
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de comunicación • Capacidad de planificar, organizar y controlar actividades. • Manejo de agenda, cartera de clientes y proveedores. • Manejo avanzado de Office 	
6. Requisitos	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formación en Ingeniería Comercial o Ingeniería en Administración de Empresas ▪ Disponibilidad de tiempo Completo 	

Tabla 64: *Manual de Funciones – Jardinero*

Manual de Funciones – Jardinero	
1. Datos de identificación del puesto	
Denominación del Puesto:	Jardinero
Nivel Ocupacional:	Nivel Operativo
Área:	Servicios
Jefe Inmediato:	Administrador
Experiencia Laboral:	Requerida
2. Descripción del cargo	
Para el correcto mantenimiento de un jardín o espacio verde es necesario contar con la mano de obra especializada en la rama por lo que dentro de la microempresa se contara con un especialista en jardinería encargado de embellecer los jardines de los clientes.	
3. Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir y controlar cada una de las actividades que se realicen en el espacio físico asignado al trabajo. • Inspeccionar el lugar donde se realizará el trabajo de jardinería. • Diseñar el tipo de trabajo que se necesita realizar en cada jardín. • Responsable del uso y mantenimiento adecuado de la maquinaria y herramientas. • Responsable de reportar daños o pérdidas del equipo de trabajo al administrador. • Llevar inventario de la maquinaria y herramientas a su cargo. 	
4. Competencias Generales	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Responsabilidad ▪ Trabajo en equipo ▪ Creatividad 	
5. Competencias Especificas	
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento amplio de insumos orgánicos y sus usos. • Conocimientos en diferentes técnicas de poda de árboles, arbustos y flores. • Manejo de maquinaria para jardinería. • Conocimientos en las técnicas de riego y su debida aplicación. • Tener conocimiento sobre las múltiples tareas que se deben realizar en un jardín. 	
6. Requisitos	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Experiencia mínima de 4 años en trabajos similares. ▪ Licencia tipo B. ▪ Disponibilidad de tiempo completo. 	

Tabla 65: *Manual de Funciones - Ayudante de Jardinería*

Manual de Funciones – Ayudante de Jardinería	
1. Datos de identificación del puesto	
Denominación del Puesto:	Ayudante de Jardinería
Nivel Ocupacional:	Nivel Operativo
Área:	Servicios
Jefe Inmediato:	Jardinero
Experiencia Laboral:	Requerida
2. Descripción del cargo	
El ayudante de jardinería será quien asista al especialista en jardinería en las diferentes actividades que se realicen dentro de los jardines.	
3. Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento del área de almacenamiento de la maquinaria y herramientas. • Realizar las tareas asignadas por el especialista de jardinería. • Reportar al especialista de jardinería cualquier falla de la maquinaria y la disponibilidad de insumos. • Uso adecuado de la maquinaria 	
4. Competencias Generales	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Responsabilidad ▪ Trabajo en equipo ▪ Iniciativa y Creatividad 	
5. Competencias Específicas	
<ul style="list-style-type: none"> • Tener conocimientos sobre jardinería y las actividades que esta conlleva tales como poda, riego, limpieza, abono y fumigación. • Capacidad de seguir órdenes. • Manejo de maquinaria para jardinería. • Tener conocimiento sobre las múltiples tareas que se deben realizar en un jardín. 	
6. Requisitos	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilidad de tiempo completo. 	

6.8. Aspectos legales de funcionamiento

Para el correcto funcionamiento de la microempresa se deben realizar una serie de trámites legales en los cuales se incluye, la solicitud y adquisición del RUC, permiso de funcionamiento o patente municipal, permiso de los bomberos y constitución de la compañía.

6.8.1 Obtención del RUC

- Original y copia de la cédula de identidad.
- Original y copia del certificado de votación del último proceso electoral dentro de los límites establecidos en el Reglamento a la Ley de Elecciones.
- Indicar la actividad económica que se va a realizar.
- Para verificar la ubicación exacta de donde funcionará la actividad económica se deberá presentar el contrato de arrendamiento legalizado. con una copia adicional.

6.8.2 Permiso de los bomberos

- Solicitud de inspección
- Copia de cédula
- Poseer como mínimo un extintor de 10 lb
- Señalización dentro del área de almacenamiento de las máquinas, herramientas y utensilios.
- Presentar el informe de inspección por parte de los bomberos

6.8.3 Patente municipal

- Formulario para declarar patente
- Certificado de no adeudar al Municipio de Antonio Ante
- Copia de declaración de Impuesto a la Renta
- Pago de la tasa contra incendios
- Copia del RUC

6.8.4 Procedimiento para la Constitución de la compañía en nombre colectivo.

Los pasos para constituir una compañía en nombre colectivo son:

1. Llenar la solicitud y reservar un nombre en la superintendencia de compañías. Esto se lo puede realizar vía internet a través de la página <http://www.supercias.gob.ec/>, a continuación, se debe ingresar los datos de los accionistas y el capital suscrito y pagado por cada uno de ellos. Además, se debe ingresar los datos del negocio como lo son: el nombre comercial, domicilio legal, dirección, actividades vinculatorias, contactos, los datos del representante legal y por último, se elige la notaria de preferencia. (Superintendencia de Compañías y valores, 2018)
2. Abrir una cuenta en cualquier banco de integración de capital que debe ser de un mínimo de \$200,00 dólares.
3. Realizar la minuta de constitución de compañía en nombre colectivo, donde un abogado.
4. Acercarse a la notaria escogida, donde el notario gestionará la solicitud para realizar la escritura pública.
5. Aprobada la escritura de constitución de compañías esta pasa al registro mercantil.
6. Ya registrada la compañía en el registro mercantil, esta pasa a la Superintendencia de Compañías para estar legalmente constituida.

CAPITULO VII

IMPACTOS

Al iniciar un negocio, sin importar el tamaño que este tenga siempre causará impactos en la sociedad y en diferentes sectores de esta, en este apartado se realizó un breve análisis sobre el impacto económico y ambiental que la microempresa de jardinería tendrá.

7.1 Impacto Económico

La implementación de la microempresa brindará la oportunidad de generar una utilidad de \$1.382,70 desde el primer año de operaciones, permitiendo el incremento de la inversión en maquinaria y herramientas para el segundo año de operaciones, acrecentando la capacidad de prestación del servicio con la apertura de una nueva plaza de trabajo en el área de servicios.

7.2 Impacto Ambiental

En la parte ambiental el impacto será mayor ya que se pretende incentivar el cuidado del medio ambiente con productos netamente orgánicos como abonos dentro de los cuales están el humus de lombriz, compost, derivados de la cascarilla del arroz, gallinaza, de igual manera pesticidas a base de cítricos, ajo, cebolla, ají, entre otros, que sirve para evitar la contaminación ambiental. Concientizando a las personas sobre los beneficios que tienen los productos orgánicos y los efectos colaterales del uso indiscriminado de químicos tanto para el suelo, agua, aire y las personas.

CONCLUSIONES

- Al finalizar el presente proyecto se concluye la viabilidad de creación de la microempresa de jardinería, debido a que genera una utilidad neta de \$1.582,55 desde su primer año de operaciones mismas que dan sustentabilidad y posibilidades de crecimiento.
- La demanda identificada es del 14% de la población de estudio correspondientes a 1798 jardines en los tres cantones de los cuales el proyecto solo podrá cubrir una extensión de 2475 m² mensuales de acuerdo con la capacidad establecida, siendo esto un total de 118 jardines que se dividen en 87 pequeños, 23 medianos y 8 grandes, por lo tanto, existiría un 93,44% de demanda insatisfecha, lo cual permitiría que el proyecto aumente su capacidad instalada y así cubrir más demanda. Por otro lado, el 86% de la población correspondientes a 11047 jardines ya cuenta con servicio de jardinería.
- De acuerdo con los datos obtenidos a través de los presupuestos para el primer año de servicio se necesitará capital de trabajo por un valor de \$709,13 que se los obtendrá por medio de un préstamo bancario, debido a que los primeros cuatro meses de operaciones los ingresos no serán suficientes para cubrir con todos los costos y gastos, pero a partir del quinto mes el proyecto ya se sustentaría.
- Con la realización del diagnóstico situacional y la aplicación de la ficha de observación, se encontró tres tamaños de jardines pequeños de 15 m², medianos de 30 m² y grandes de 60 m² aproximadamente, que cuentan con una gran variedad de plantas, arbustos y árboles, además de determinar la existencia de aproximadamente 12845 jardines en los tres cantones pertenecientes al área urbana, por lo que se determina la oportunidad de creación de la microempresa de servicio de jardinería.

- En el estudio organizacional se determinó la constitución de la microempresa en nombre colectivo, se definió la estructura organizacional, las áreas funcionales de administración y ventas, prestación del servicio, en las cuales se generarían tres plazas de trabajo en el primer año de operaciones.
- Para finalizar, se analizaron los impactos económico y ambiental que tendrá el proyecto eventualmente al ser implementado donde se espera, con las utilidades obtenidas en el primer año de operaciones se realice una inversión en maquinaria y herramientas para la apertura de una plaza de trabajo a inicios del segundo año de operaciones. En cuanto a lo ambiental, con la aplicación de abonos orgánicos las plantas serán de mejor calidad teniendo como resultado un medio ambiente sustentable fuera de químicos.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda implementar el proyecto con las condiciones referidas en el estudio ya que con los datos empleados se midió la rentabilidad de la microempresa, se verificó que este se va sustentando a través del tiempo y gradualmente se recuperaría la inversión.
- Analizar las estrategias de mercado aplicadas y adecuarlas según la realidad del mercado actual, para no perder competitividad o a su vez ganar más demanda.
- Contratar mano de obra calificada para el correcto desarrollo del servicio o capacitar previamente al personal con el fin de generar la mejor calidad para el cliente.
- Para desarrollar correctamente los presupuestos se recomienda estar al corriente de los precios de las máquinas y herramientas, de los gastos previstos para el desarrollo del servicio y tratar de ser lo más específico posible para no incurrir en gastos innecesarios al momento de prestar el servicio.

- Si bien para efectos del proyecto este se acoge a lo presente en la ley de compañías se la constituirá en nombre colectivo, se recomienda analizar los tipos de compañías previstos en la ley y acogerse al tipo de compañía que mejor sea conveniente.
- En cuanto a los impactos esperados se espera que con la implementación del proyecto se generen ingresos necesarios para el crecimiento de la microempresa y generar plazas de trabajo estables.

Bibliografía

- Antonio Ante, G. (27 de Noviembre de 2017). *GAD Municipal de Antonio Ante*. Obtenido de Copyright © 2017 GAD Municipal de Antonio Ante: <http://www.antonioante.gob.ec/AntonioAnte/index.php/canton/informacion-general>
- Araujo Arévalo, D. (2012). *Proyectos de inversión: análisis, formulación y evaluación práctica*. México: Trillas.
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos*. México: MCGRAW HILL.
- Barrio Anta, M., Castedo Dorado, F., & Majada Guijo, J. (2008). *Manual básico de la poda y formación de los árboles forestales*. Madrid: Mundi-Prensa.
- Burbano Ruiz, J. E. (2011). *PRESUPUESTOS. Un Enfoque de direccionamiento estratégico, gestión, y control de recursos*. Bogotá: MCGRAW-HILL INTERAMERICANA, S. A.
- Castillo, Á. (2015). *Actualización plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Ibarra 2015 - 2023*. Ibarra: Gobierno Autónomo descentralizado municipal de San Miguel de Ibarra.
- CEP, E. (Ed.). (2010). *Manual jardinería: formación para el empleo*. Editorial CEP, S.L. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com>
- Chiavenato, I. (2014). *Introducción a la teoría general de la administración*. México: McGraw-Hill Education.
- Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica. (2008). *Manual Teorico Práctico del Modulo Administración de la Producción*. México: SEP Secretaría de Educación Pública.
- De la Cruz García, R. (s.f.). Iniciación a la Jardinería. En R. De la Cruz García, *Iniciación a la Jardinería* (pág. 5). Aulamentor.
- Erika. (12 de Junio de 2017). *Gardencenterejea*. Obtenido de Gardencenterejea: <https://blog.gardencenterejea.com/tipos-jardines-caracteristicas/>
- Fuentes Yagüe, J. (1999). *Manual práctico sobre utilización de Suelo y Fertilizantes*. Madrid: Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación.

- Gil-Albert Valarde, F. (2015). *Operaciones básicas para el mantenimiento de jardines, parques y zonas verdes*. Madrid: Paraninfo.
- Hopes, F. (2006). *Poda práctica*. Barcelo: BLUME.
- Imbabura, P. d. (27 de Noviembre de 2017). *Prefectura de Imbabura*. Obtenido de Prefectura de Imbabura: <http://www.imbabura.gob.ec/imbabura/datos-generales.html>
- Imbabura, P. d. (19 de Enero de 2018). *Prefectura de Imbabura*. Obtenido de <http://www.imbabura.gob.ec/imbabura/cantones-parroquias.html>
- INEC. (2012). *INEC*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>
- InfoJardin. (10 de Noviembre de 2017). *InfoJardin*. Obtenido de <http://articulos.infojardin.com/boletin-archivo/5-breve-historia-de-jardineria-historia-del-jardin.htm>
- KOTLER, P., & ARMSTRONG, G. (2013). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Educación.
- Lira Briceño, P. (2014). *Evaluación de proyectos de inversión*. Bogotá: UPC.
- López, E. M. (2013). *Proyecto y viabilidad del negocio o microempresa: creación y gestión de microempresas (UF1819)*. Malaga: IC Editorial.
- Maps, G. (s.f.). *Google Maps*. Recuperado el 18 de Enero de 2018, de https://www.google.com.ec/search?q=IMBABURA&rlz=1C1CHZL_esEC768EC768&tbm
- Mártinez Chávez, V. M. (2015). *Diagnóstico administrativo holístico*. México: TRILLAS.
- Narvárez Pérez, Á. (2015). *La microempresa en el estado de Tabasco: México: propuesta de un modelo de visión integradora del mercadeo moderno (VIMM) para su creación y promoción*. Habana: Editorial Universitaria.
- Otavalo, G. (27 de Noviembre de 2017). *GAD municipal del cantón Otavalo*. Obtenido de http://www.otavalo.gob.ec/webanterior/?page_id=38
- Plana, J. (2007). *Manual Práctico de Jardinería*. Valencia: Floramedia.

Prefectura de Imbabura. (27 de 11 de 2017). Obtenido de <http://gisimbabura.maps.arcgis.com/apps/webappviewer/index.html?id=906919f6b34241cc9cd469bfd296f320>

Prefectura, I. (22 de 11 de 2017). *Prefectura de Imbabura*. Obtenido de Geoportal.

Scheu-Helgert, M. (2000). *Pequeños jardines, diseño y acondicionamiento*. La Coruña: Everest, S.A.

Superintendencia de Compañías y valores. (02 de Marzo de 2018). *Superintendencia de Compañías y valores*. Obtenido de http://appscvs.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/cons_elec.zul#PhotoSwipe1521758221195

Anexos

Anexo 1 Ficha de Observación



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

INGENIERÍA COMERCIAL

Proyecto de Grado

Creación de una microempresa de servicios de jardinería en los Cantones de Otavalo,

Antonio Ante e Ibarra.

Ficha de Observación

Objetivo: Recopilar información que permita conocer la situación actual en la que se encuentran los jardines y la forma en que estos son cuidados.

1.- Datos Generales

Cantón:

.....

Parroquia:

Calles:

Tamaño del jardín: Pequeño Mediano Grande

1.- Características del Jardín

	Aspectos por observar	Bueno	Regular	Malo
1	El suelo para el crecimiento adecuado del césped es:			
2	La distribución del césped es:			
3	La cantidad de plantas y flores para el tamaño del jardín es:			
4	El jardín cuenta con un sistema de riego:			
5	La cantidad de maleza encontrada en el jardín es:			
6	La distribución de las plantas, flores y árboles es:			
		Si	No	
7	Existe gran variedad de plantas, flores o árboles.			
8	El jardín cuenta con árboles ornamentales.			
9	El jardín cuenta con árboles frutales.			
10	Existen plantas medicinales.			

2.- Cuidados del Jardín

	Aspectos por observar	Bueno	Regular	Malo
1	El mantenimiento del jardín es:			
2	La poda del césped que se visualiza es:			
3	El cuidado de las plantas, flores y árboles es:			
4	La textura del césped, plantas, flores y árboles es:			
5	La humedad en el suelo es:			
		Si	No	
6	Hay espacios vacíos sin ninguna clase de planta o césped.			
7	Existe un lugar donde se pueda desechar los desperdicios que sale del corte del césped y hiervas malas.			
8	Existen plantas que se encuentren secas o por secarse. (inservibles)			
9	Se encuentran desperdicios en el jardín como piedras o basura.			

3.- Diseño del Jardín

	Aspectos por observar	Si	No
1	La distribución de las plantas está de acuerdo con un diseño en específico.		
2	Existen pequeños caminos para recorrer el jardín.		
3	Existen piletas o estanques en el jardín.		
4	Se encuentran zonas de estar.		
5	Existen espacios para prácticas deportivas.		



Anexo 2 Encuesta

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

INGENIERÍA COMERCIAL

Proyecto: Creación de una microempresa de servicio de jardinería en los Cantones Otavalo, Antonio Ante e Ibarra.

Objetivo: Conocer la aceptación del servicio de jardinería en los cantones anteriormente mencionados.

Instrucciones: El presente cuestionario deberá ser llenado con una X según su criterio.

1. ¿Dispone usted de tiempo para darle mantenimiento a su jardín?

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

2. ¿Actualmente contrata personal que le brinde el servicio de jardinería?

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

3. ¿Cuántos metros cuadrados posee su jardín?

.....

4. ¿Con qué periodicidad le da mantenimiento a su jardín?

- a) Una vez a la semana.....
- b) Cada quince días.....
- c) Una vez al mes.....

5. ¿Si usted ya cuenta con un servicio de jardinería a cuánto asciende su costo?

.....

6. **¿En su casa cuentan con herramientas adecuadas para la jardinería?**
- a) Si.....
 - b) No.....
7. **¿Le gustaría contar con un servicio de jardinería que utilice solo productos orgánicos?**
- a) Si.....
 - b) No.....
8. **¿Por qué medios de comunicación le gustaría saber de nuestro beneficio?**
- a) Radio.....
 - b) Televisión
 - c) Página Web.....
 - d) Afiches.....
 - e) Email
 - f) Redes sociales.....
 - g) Otro.....
9. **¿Qué tipos de servicio le interesaría contratar?**
- a) Poda y mantenimiento de césped.....
 - b) Poda y mantenimiento de plantas.....
 - c) Riego.....
 - d) Siembra de plantas.....
 - e) Otros.....
 - f) (Selecciones las que considere de su interés)
10. **¿Cuántas veces al mes le gustaría recibir el servicio?**
- a) 1 – 2.....
 - b) 3 – 4.....
 - c) Más de 4.....
11. **¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio de jardinería?**
.....

Anexo 4 Proforma Equipo de cómputo

COMOHOGAR S.A
 TODOHOGAR LA PLAZA
 MATRIZ : CARVAJAL S/N Y AV. MARISCAL
 ANTONIO JOSE DE SUCRE
 SUCURSAL : AV. MARIANO ACOSTA 2297 Y V.
 GOMEZ JURADO C.C. PLAZA SHOPING
 R.U.C: 1790746119001

IBARRA, jueves 15 de marzo del 2018

Sr./Sra.
 Diana Sanchez
 Presente.-

Tenemos el agrado de cotizar la
 siguiente mercadería:

CODIGO DESC. CODIGO DE BARRAS	CANTID DESCRIPCION	V.UNITARIO	V.TOTAL
3364 561 1 0.00% 1907819119758	LAPTOP CELERON N3060/4GB/500GB/ 1GR57LA#ABM	506.99	506.99
** GARANTIA :	12 meses		506.99

Los precios señalados anteriormente
 incluyen el 12% de IVA. COMOHOGAR S.A es
 contribuyente especial, por lo tanto no
 corre retencion sobre el 12% de IVA.
 Resol.5368 del 02-JUN-95. Adicionalmente
 concederemos el 10% de descuento con
 tarjeta SUPERMAXI ILIMITADA o
 EMPRESARIAL. SUKASA, TODOHOGAR. La
 proforma tiene validez por el tiempo de
 un día sujeta a inventario de almacen. La
 proforma no refleja el % de descuento
 por forma de pago, para saber el valor
 final a pagar consulte en atencion al
 cliente.

Elaborado por : CRISTHIAN CHAVEZ

TODOHOGAR LA PLAZA
 Tlfno: 1800 123456

ORIGINAL - CLIENTE