



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

APOYAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL MEDIANTE
UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA
MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACION Y
COMERCIALIZACION DE ARREGLOS FLORALES A BASE DE
MATERIAL PET UBICADA EN LA MITAD DEL MUNDO AL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en
Administración Bancaria y Financiera

Autora: Catherine Elizabeth Bosmediano Cortes

Tutor: Ing. María Ávila

Quito, Noviembre 2016

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Catherine Elizabeth Bosmediano Cortes

CC. 175356853-2

CESIÓN DE DERECHOS

Yo Catherine Elizabeth Bosmediano Cortes alumna de la escuela de Administración Bancaria y Financiera libre y voluntariamente cedo los derechos de autor de mi investigación en favor del Instituto Tecnológico Superior "Cordillera".

Catherine Elizabeth Bosmediano Cortes

CC. 175356853-2

CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, Catherine Elizabeth Bosmediano Cortes portadora de la cédula de ciudadanía signada con el N° 175356853-2 de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: “La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato”; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: “Apoyar al desarrollo del sector artesanal mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de arreglos florales a base de material PET ubicada en la mitad del mundo al norte del distrito metropolitano de Quito, año 2016” facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo transcrito.

FIRMA: _____

NOMBRE: Catherine Elizabeth Bosmediano Cortes

CEDULA: 175356853-2

Quito, a los.....

AGRADECIMIENTO

Al Instituto Tecnológico Superior Cordillera, a la carrera de Administración Bancaria y Financiera, por abrirme las puertas para poder cumplir una de mis metas, gracias también a los profesores quienes transmitieron y dejaron en mí sus conocimientos tanto profesionales como morales, para de esa manera poder culminar la carrera, obtener la Tecnología y avanzar un escalón más de mi vida.

DEDICATORIA

A todas aquellas personas por brindarme su apoyo en uno o varios momentos, al principio o al final de esta dura batalla de mi vida, a los que me levantaron en mis días de decaimiento, a quienes me dieron ánimos, fuerzas y a todos aquellos que confiaron en mí.

A mi hermano Alexander, a quien quiero dejar un ejemplo de constancia, perseverancia y esfuerzo.

INDICE GENERAL

DECLARATORIA.....	i
CESIÓN DE DERECHOS	ii
CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHO DE AUTOR	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
INDICE GENERAL.....	vi
INDICE DE TABLAS	xiii
INDICE DE FIGURAS	xvi
RESUMEN EJECUTIVO	xix
ABSTRACT	xxi
CAPITULO I	1
1. Introducción	1
1.01 Justificación.....	2
1.02 Antecedentes	4
CAPITULO II	6
2. Análisis Situacional.....	6
2.01 Ambiente Externo	6
2.01.01 Factor Económico	7
2.01.01.01 <i>Inflación</i>	7

2.01.01.02 <i>Producto Interno Bruto (PIB)</i>	9
2.01.01.03 <i>Tasa de Interés</i>	10
2.01.01.03.01 <i>Tasa de Interés Activa</i>	11
2.01.01.03.02 <i>Tasa de Interés Pasiva</i>	12
2.01.01.04 <i>Riesgo País</i>	14
2.01.01.05 <i>Balanza comercial</i>	16
2.01.02. Entorno Social	18
2.01.03. Entorno Legal	18
2.01.04 Factor Tecnológico	23
2.02 Entorno local	24
2.02.01 Clientes	24
2.02.01.01 <i>Clientes internos</i>	25
2.02.01.02 <i>Clientes externos</i>	25
2.02.02 Proveedores	26
2.02.03 Competidores	27
2.02.03.02 <i>Competencia Directa</i>	28
2.03 Ambiente Interno	28
2.03.01 Propuesta Estratégica	29
2.03.01.01 <i>Estrategia Empresarial</i>	29
2.03.01.02 <i>Estrategia de Competitividad</i>	29
2.03.01.03 <i>Estrategia de Operación</i>	30

2.03.01.04 Misión.....	30
2.03.01.05 Visión.....	30
2.03.01.06 Objetivo.....	30
2.03.01.06.01 Objetivo General.....	31
2.03.01.06.02 Objetivos Específicos.....	31
2.03.01.07 Valores y Principios.....	31
2.03.01.07.01 Valores.....	31
2.03.01.07.02 Principios.....	33
2.03.02 Gestión administrativa.....	33
2.03.03 Gestión Operativa.....	36
2.03.04 Gestión Comercial.....	36
2.04 Análisis FODA.....	38
CAPITULO III.....	41
3. Estudio de Mercado.....	41
3.01 Objetivos del estudio de Mercado.....	41
3.02 Análisis del consumidor.....	42
3.02.01. Concepto de consumidor.....	42
3.02.02 Determinación de la población y muestra.....	42
3.02.02.01 Población.....	43
3.02.02.02 Muestra.....	44
3.02.02.03 Técnicas de la obtención de la información.....	46

3.02.02.04 Formato de la encuesta	47
3.02.03 Resultados de la Encuesta (análisis).....	49
3.03 Demanda.....	62
3.03.01 Demanda histórica.....	62
3.03.02 Demanda actual.....	62
3.03.03 Demanda proyectada.....	64
3.04 Oferta.....	65
3.04.01 Oferta Histórica	65
3.04.02 Oferta Actual	65
3.04.03 Oferta Proyectada	66
3.05 Balance Oferta- Demanda	67
3.05.01 Balance Actual	67
CAPITULO IV	69
4. Estudio técnico del proyecto	69
4.01 Tamaño del proyecto	70
4.01.01 Mobiliario y equipo	71
4.01.02 Mano de obra.....	73
4.02 Variables de viabilidad.....	74
4.03 Variables de optimización.....	75
4.03.01 Distribución de planta.	76
4.03.02 Matriz S.L.P	76

4.04 Capacidad máxima de producción del proyecto.	78
4.05 Localización del proyecto	78
4.05.01 Factores generales de la localización	79
4.05.02 Macro localización	82
4.05.03 Micro localización.....	83
4.06 Ingeniería del proyecto.....	84
4.06.01 Descripción de las instalaciones del proyecto.....	84
4.06.02 Plano del negocio	90
4.07 Flujo grama del proceso de producción	90
4.07.01 Simbología	90
4.07.02 Flujo grama del proceso de fabricación de arreglos florales a base de material PET.....	92
4.07.03 Descripción de las actividades	93
4.08 Determinación de moviliario y equipo.....	94
4.08.01 Cuantificación de variables	95
CAPÍTULO V	96
5. Estudio financiero.	96
5.01 Ingresos operacionales y no operacionales.	96
5.01.01 Ingresos operacionales.	96
5.01.01.02 <i>Tiempo del Proceso de Producción</i>	97

5.01.01.03 Capacidad de Producción.....	99
5.01.01.04 Costo de Producción de Arreglo Floral Pequeño.....	99
5.01.01.05 Costo de Producción de Arreglo Floral Mediano	101
5.01.01.06 Costo de Producción de Arreglo Floral Grande	102
5.01.01.05 Ingresos Operacionales Proyectados.....	104
5.02 Costos	105
5.02.01 Costos directos	105
5.02.02 Costos Indirectos	107
5.02.03 Gastos Administrativos	109
5.02.04 Gatos de Venta	110
5.02.05 Gastos Financieros	111
5.02.06 Costos Fijos y Costos Variables.....	112
5.03 Inversión del Proyecto.....	113
5.03.01 Inversión Fija.....	114
5.03.01.01 Activos Fijos.....	114
5.03.01.01 Activos Fijos.....	114
5.03.01.02 Activos Nominales (Diferidos).....	116
5.03.02 Capital de Trabajo	117
5.03.03 Amortización de los Financiamientos (tabla de amortización).....	117
5.03.04 Depreciaciones (tabla de depreciación).....	119
5.03.05 Estado de Situación Inicial.....	120

5.03.06 Estado de Resultado Proyectado (5 años)	121
5.03.07 Flujo de Caja	122
5.04 Evaluación.....	123
5.04.01 Tasa de descuento.....	123
5.04.02 VAN	125
5.04.03 TIR	126
5.04.04 PRI (Periodo de recuperación de la inversión).....	127
5.04.05 RBC (Relación costo beneficio).....	128
5.04.06 Punto de equilibrio	129
5.04.07 Análisis de Índices Financieros.....	136
CAPÍTULO VI	138
6.01 Impacto Ambiental	138
6.02 Impacto Económico.....	139
6.03 Impacto Productivo	140
6.04 Impacto Social.....	140
CAPÍTULO VII	142
7. Conclusiones y Recomendaciones	142
7.01 Conclusiones	142
7.02 Recomendaciones	144
BIBLIOGRAFIA	145
ANEXOS	147

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tasa de Inflación 2015-2016.....	8
Tabla 2 Producto Interno Bruto.....	9
Tabla 3 Tasas de Interés Activas.....	11
Tabla 4 Tasa de Interés Pasivas	13
Tabla 5 Riesgo País.....	15
Tabla 6 Balanza Comercial	17
Tabla 7 Matriz de los Clientes Externos	26
Tabla 8 Matriz de Proveedores	27
Tabla 9 Matriz de Competencia	28
Tabla 10 Matriz FODA: Oportunidades y Amenazas	38
Tabla 11 Matriz FODA: Fortalezas y Debilidades.....	40
Tabla 12 Población de San Antonio de Pichincha	43
Tabla 13 Género.....	50
Tabla 14 Rangos de edad	51
Tabla 15 Pregunta 1	52
Tabla 16 Pregunta 2	53
Tabla 17 Pregunta 3	54
Tabla 18 Pregunta 4	55
Tabla 19 Pregunta 5	56
Tabla 20 Pregunta 6	57
Tabla 21 Pregunta 7	58
Tabla 22 Pregunta 8	59

Tabla 23 Pregunta 9	60
Tabla 24 Pregunta 10	61
Tabla 25 Cálculo demanda actual	63
Tabla 26 Demanda Proyectada.....	64
Tabla 27 Oferta Actual.....	66
Tabla 28 Oferta Proyectada.....	67
Tabla 29 Balance Actual	67
Tabla 30 Cálculo de la demanda insatisfecha	68
Tabla 31 Maquinaria y Equipo.....	71
Tabla 32 Equipo de oficina	71
Tabla 33 Equipos De Computación	72
Tabla 34 Muebles y Enseres	72
Tabla 35 Cuadro de personal.....	73
Tabla 36 Disponibilidad de Recurso:	74
Tabla 37 Grados y razones de cercanía.....	77
Tabla 38 Actividades del proceso de producción.....	78
Tabla 39 Factores De Localización.....	79
Tabla 40 Matriz De Localización Óptima.....	81
Tabla 41 Simbología	90
Tabla 42 Descripción de las actividades	93
Tabla 43 Maquinaria y Equipo.....	94
Tabla 44 Adquisición De Mobiliario Y Equipo	95
Tabla 45 Producción del Arreglo Floral Pequeño.....	97
Tabla 46 Producción del Arreglo Floral Mediano	97
Tabla 47 Producción del Arreglo Floral Grande.....	98

Tabla 48 Capacidad de Producción.....	99
Tabla 49 Materia Prima Directa.....	99
Tabla 50 Mano De Obra Directa.....	100
Tabla 51 Costos Indirectos de Fabricación	100
Tabla 52 PVP de Arreglo Floral Pequeño.....	100
Tabla 53 Materia Prima Directa.....	101
Tabla 54 Mano De Obra Directa.....	101
Tabla 55 Costos Indirectos de Fabricación	101
Tabla 56 PVP de Arreglo Floral Mediano	102
Tabla 57 Materia Prima Directa.....	102
Tabla 58 Mano de Obra Directa.....	103
Tabla 59 Costos Indirectos de Fabricación	103
Tabla 60 PVP de Arreglo Floral Grande.....	103
Tabla 61 Proyección de los Ingresos.....	104
Tabla 62 Materia Prima Directa para Arreglo Floral Pequeño	105
Tabla 63 Materia Prima Directa para Arreglo Floral Mediano	105
Tabla 64 Materia Prima Directa para Arreglo Floral Grande	106
Tabla 65 Mano De Obra Directa.....	106
Tabla 66 Costos Indirectos de Fabricación para Arreglo Floral Pequeño.....	107
Tabla 67 Costos Indirectos de Fabricación para Arreglo Floral Mediano	108
Tabla 68 Costos Indirectos de Fabricación para Arreglo Floral Grande.....	108
Tabla 69 Gastos Administrativos	109
Tabla 70 Otros Gastos Administrativos	110
Tabla 71 Otros Costos de Ventas	111

Tabla 72 Costos Financieros	111
Tabla 73 Costos Fijos y Variables	112
Tabla 74 Proyección Costos Fijos y Variables.....	113
Tabla 75 Maquinaria	114
Tabla 76 Equipos de Oficina.....	115
Tabla 77 Equipos de Computación	115
Tabla 78 Muebles y Enseres	115
Tabla 79 Total Activos Fijos.....	116
Tabla 80 Total Activos Fijos Nominales.....	117
Tabla 81 Tasa de Interés	118
Tabla 82 Tabla de Amortización.....	118
Tabla 83 Depreciaciones de Activos.....	119
Tabla 84 Estado de Situación Inicial.....	120
Tabla 85 Estado de Resultados Proyectado.....	121
Tabla 86 Flujo de Caja Proyectado	122
Tabla 87 Flujos de Efectivo	123
Tabla 88 Calculo de la TMAR	124
Tabla 89 Cálculo del Valor Actual Neto.....	125
Tabla 90 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno	126
Tabla 91 Cálculo del Periodo de recuperación de la inversión	127
Tabla 92 Relación Costo Beneficio.....	129
Tabla 93 Costos Fijos.....	130
Tabla 94 Punto de Equilibrio Arreglo Floral Pequeño.....	130
Tabla 95 Punto de Equilibrio Arreglo Floral Mediano	132
Tabla 96 Punto de Equilibrio Arreglo Floral Grande.....	134

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Inflación	8
Figura 2 Producto Interno Bruto.....	10
Figura 3 Tasas de Interés Activas.....	12
Figura 4 Tasa de Interés Pasivas	14
Figura 5 Riesgo País.....	15
Figura 6 Organigrama Estructural.....	34
Figura 7 Logotipo.....	37
Figura 8 Población de San Antonio de Pichincha	43
Figura 9 Género.....	50
Figura 10 Rango de edad.....	51
Figura 11 Pregunta 1	52
Figura 12 Pregunta 2	53
Figura 13 Pregunta 3	54
Figura 14 Pregunta 4	55
Figura 15 Pregunta 5	56
Figura 16 Pregunta 6	57
Figura 17 Pregunta 7	58
Figura 18 Pregunta 8	59
Figura 19 Pregunta 9	60
Figura 20 Pregunta 10	61
Figura 21 Logo de la Cooperativa.....	75
Figura 22 Requisitos generales para créditos	75
Figura 23 Matriz SLP	77

Figura 24 Factores de Localización.....	80
Figura 25 Macro localización.....	82
Figura 26 Micro localización	83
Figura 27 Plano del negocio.....	89
Figura 28 Flujograma de proceso de fabricación	92
Figura 29 Punto de Equilibrio Pequeño	131
Figura 30 Punto de Equilibrio Mediano.....	133
Figura 31 Punto de Equilibrio Grande	135

RESUMEN EJECUTIVO

Se crea la micro empresa con el nombre "FLORIPLAST" y el eslogan "Reciclando, reutilizando y armando", determinado que el lugar idóneo para implementar la microempresa es la parroquia de San Antonio de Pichincha

"FLORIPLAST" es una microempresa que tiene como objetivo desarrollar nuevos diseños de arreglos florales elaborados a base de material PET, aportando de alguna manera al Cambio de la Matriz Productiva y al objetivo N° 9 del Plan Nacional del Buen Vivir.

Para el estudio del proyecto se tomó en cuenta los factores económicos, legales, sociales, y tecnológicos los cuales de acuerdo a las respectivas investigaciones determinamos que son aptos para implementar la microempresa ya que demuestran resultados favorables que indican una oportunidad para ejecutar dicho proyecto.

Además se realizó un estudio de mercado el cual consto de una encuesta que fue aplicada a una muestra de 376 personas de la parroquia de San Antonio de Pichincha, la cual permite saber qué es lo que desea el consumidor al momento de adquirir un arreglo floral elaborado artesanalmente con material PET (botellas plásticas), otro de los objetivos es determinar el porcentaje de aceptación, costo y tamaño de los productos basado en el criterio de los clientes.

La microempresa "FLORIPLAST" cuenta con un gerente el cual se encargará de dirigir a la organización, realizar la contabilidad, y de efectuar las ventas, también habrá un operario quien será la persona encargada de elaborar los diseños, detalles y acabados que requieran los arreglos florales.

De acuerdo al estudio financiero llevado a cabo los resultados son positivos concluyendo que la inversión a realizar se recuperará en dos años y seis meses lo que nos indica que es propicio para la empresa.

ABSTRACT

The micro company is created with the name "FLORIPLAST" and the slogan "recycling, reutilized and arming", certain that the suitable place to implement the micro company is the parish of San Antonio of Pichincha

"FLORIPLAST" it is a micro company that has as objective to develop new designs of floral arrangements elaborated with the help of material PET, contributing somehow to the Change of the Productive Womb and the objective N° 9 of the National Plan of the Good one to Live.

For the study of the project is took into account the economic, legal, social, and technological factors which we determine according to the respective investigations that they are capable to implement the micro company since they demonstrate favorable results that indicate an opportunity to execute this project.

Was also carried out a market study which I consist of a survey that was applied to a sample of 376 people of the parish of San Antonio of Pichincha, which allows to know what it is what the consumer wants to the moment to acquire a floral arrangement elaborated handmade with material PET (plastic bottles), another of the objectives is to determine the percentage of acceptance, cost and size of the products based on the approach of the clients.

The micro company "FLORIPLAST" it has a manager which will take charge of directing to the organization, to carry out the accounting, and of making the sales, there will also be an operative who will be the in charge person of elaborating the designs, particulars and finishes that require the floral arrangements.

According to the financial study carried out the results they are positive concluding that the investment to be carried out will recover in two years and six months what indicates us that it is favorable for the company.

CAPITULO I

1. Introducción

El presente proyecto tiene como propósito apoyar al desarrollo del sector artesanal mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de arreglos florales a base de material PET (Polietileno Tereftalato), los cuales contarán con fragancias de lavanda y rosas.

Un producto nuevo y novedoso que aporta a la decoración así como a la necesidad de tener flores más duraderas en los diferentes espacios del hogar o lugar de trabajo.

Al principio del estudio se encontrará los antecedentes del producto, su origen su utilidad y sus beneficios, de la misma forma se realizará un análisis situacional para determinar la situación presente de la organización frente a su entorno.

Se efectuará un estudio de mercado para conocer la aceptación del producto y determinar la oferta y la demanda

Se realizará un estudio técnico en el cual se establecerá la capacidad instalada y capacidad optima, determinando la cantidad máxima de producción, así como también factores de localización, distribución del área de trabajo, descripción de procesos y necesidades de maquinaria y equipo.

Al final se desarrollará un análisis financiero para determinar el VAN, TIR, TMAR, valores que nos servirá para determinar si el proyecto es viable.

1.01 Justificación

El propósito de realizar este proyecto es lanzar un nuevo producto al mercado debido a que no existe en esta presentación y con este material dando a conocer al consumidor esta innovadora idea.

Aportando de alguna manera al cambio de la Matriz Productiva, promoviendo a la sociedad a reciclar y reutilizar materiales PET (botellas plásticas) convirtiéndolos en productos terminados. Creando fuentes de trabajo, buscando el bienestar de la sociedad, siendo fuente de ingresos y crecimiento económico para el país.

El proyecto también tiene como propósito ayudar e incentivar el cumplimiento del

Objetivo N° 9 del Plan Nacional del Buen Vivir, el cual es “garantizar el trabajo digno en todas sus formas.”(SEMPLADES, 2013)

Objetivo N° 7 del Plan Nacional del Buen Vivir. “El cual garantiza los derechos de la naturaleza y promueve la sostenibilidad ambiental, territorial y global.”
(SEMPLADES, 2013)

Impulsando a la comunidad a reciclar, cuidar y evitar la contaminación del medio ambiente, creando y apreciando productos ecológicos totalmente ecuatorianos, que cumplan con las normas legales vigentes establecidas en el Ecuador para brindarle al consumidor final un producto de buena calidad a un buen precio y así poder cumplir con las expectativas del mercado.

Este proyecto va a satisfacer dos grandes necesidades, la primera es que el producto a realizarse sustituya a las flores naturales evitando que las personas desechen sus flores porque con el paso del tiempo estas perdieron su vitalidad y su agradable aroma, ofreciendo arreglos florales elaborados con material PET lo que garantizan mayor duración.

La otra opción es la disminución de los grandes porcentajes de impactos ambientales ocasionados por el plástico.

Debido a la gran generación de residuos sólidos y el manejo inadecuado por parte de las personas se presentan retos que deben enfrentar las sociedades de todo el

mundo. La mejor opción para evitar este problema es tomar conciencia y empezar a reciclar desde nuestros hogares minimizando la reducción y apoyando a reutilizar este material.

Este producto se debe apreciar debido a que es nuevo e innovador y no se encuentra en el mercado local.

Al efectuarse este proyecto la sociedad estará ahorrando los recursos naturales, reduciendo la cantidad de residuos y contribuyendo a la generación de empleo.

1.02 Antecedentes

Según (Villacis, 2012), afirma que:

La historia de los arreglos florales se remonta a los tiempos más lejanos, desde Asia llegan los arreglos florales a Europa de la mano de los Cruzados hay pruebas de ello en todas las decoraciones, tallas, grabados y pinturas que han perdurado de las más grandes civilizaciones de la antigüedad. Los egipcios acostumbraban a colocar simples flores cortadas en bellos floreros y jarrones los cuales dependían para su ejecución de técnicas determinadas y formaban parte de un Arte ancestral. (pag.98)

El origen de los arreglos, de más de 500 años de historia, fue religioso, pero actualmente se ha expandido a todo el mundo, y se ha convertido en un hobby de la clase alta europea y norteamericana.

En el aspecto financiero podemos decir que la producción y comercialización de arreglos florales y el reciclaje puede generar empleo debido a que se necesita una gran

fuerza laboral para recolectar los materiales aptos para su clasificación, un buen proceso de reciclaje y comercialización de arreglos florales son capaces de generar ingresos.

Lund, H. F. (2002), determina que:

La historia del reciclaje se remonta muy atrás en el tiempo. De una u otra forma el aprovechamiento y reutilización de los materiales ha estado presente desde los comienzos de la historia del ser humano. Los arqueólogos han puesto fecha a ese comienzo, han encontrado evidencias del origen del reciclaje, saben que ya se practicaba alrededor de 400 A.C. y desde entonces se ha dado de muchas maneras. Sin embargo, el reciclaje tal y como lo conocemos hoy es algo que se ha producido en el último siglo, especialmente después de la segunda Guerra Mundial. (pag.3)

Desde mediados del siglo XX este producto ha tenido verdadero auge en los mercados nacionales e internacionales.

El plástico es un material que nos rodea a lo largo de nuestra vida cotidiana, y sabemos que es un material fácilmente moldeable lo cual adopta infinidad de formas y colores, son ligeros y manejables, resistentes a las agresiones físicas, a la humedad, al calor y al frío.

Uno de los beneficios al momento de reciclar es ayudar a resolver muchos de los problemas creados por el tipo de vida que llevamos actualmente.

Empezando desde nuestros hogares ya que podemos reciclar o reutilizar un sin número de objetos para darles una segunda vida con el único fin de cuidar al medio ambiente evitando la contaminación causada por los plásticos.

CAPITULO II

2. Análisis Situacional

(Mejía, 2011), concluye que:

“El análisis situacional es el fundamento de la definición del Pensamiento Estratégico, dado que mediante el mismo se produce la vinculación de la empresa con su contexto y su competencia” (pág. 53)

El análisis situacional implica entonces, por una parte, hacer un estudio general de la situación de los aspectos fuertes y débiles, tanto internos como externos que implica un proyecto.

2.01 Ambiente Externo

(Nunes, 2012), afirma que:

“El término entorno externo designa todo conjunto de variables externas a la organización pero que la influyen, directa o indirectamente y también puede ser influida por ella.” (pág.62)

En el entorno externo, incluye el contexto económico, tecnológico, sociocultural, político-legal.

2.01.01 Factor Económico

(Nunes, 2012), determino que:

“Los factores económicos son actividades que tienden a incrementar la capacidad productiva de bienes y servicios de una economía, para satisfacer las necesidades socialmente humanas.” (pag.84)

2.01.01.01 Inflación

(Fabara, 2006), asegura que:

“Alternativamente se la puede definir como la sostenida pérdida de valor de dinero a consecuencia de la alza de precios.se produce cuando la demanda agregada excede a la oferta agregada”. (pág. 252)

Tabla 1

Tasa de Inflación 2015-2016

FECHA	VALOR
Mayo-31-2016	0.03 %
Abril-30-2016	0.31 %
Marzo-31-2016	0.14 %
Febrero-29-2016	0.14 %
Enero-31-2016	0.31 %
Diciembre-31-2015	0.09 %
Noviembre-30-2015	0.11 %
Octubre-31-2015	-0.09 %
Septiembre-30-2015	0.26 %
Agosto-31-2015	0.00 %
Julio-31-2015	-0.08 %
Junio-30-2015	0.41 %
Mayo-31-2015	0.18 %
Abril-30-2015	0.84 %
Marzo-31-2015	0.41 %
Febrero-28-2015	0.61 %
Enero-31-2015	0.59 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Autor: Bosmediano Catherine

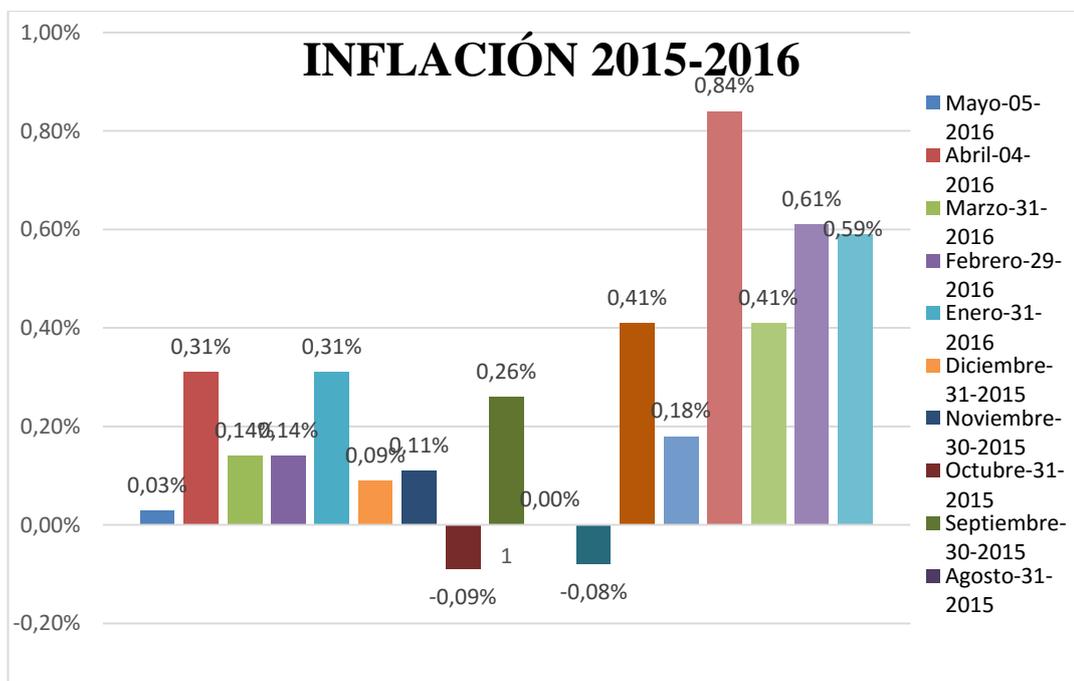


Figura 1 Inflación

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Bosmediano Catherine

APOYAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE ARREGLOS FLORALES A BASE DE MATERIAL PET UBICADA EN LA MITAD DEL MUNDO AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Análisis:

Basada en la tendencia del Banco Central del Ecuador la inflación ha sufrido variaciones desde el 2015 hasta el 2016 con un máximo de 0.84% en el mes de junio del 2015 y un mínimo de 0.03% en el mes de mayo del 2016, lo que nos indica que no existe un porcentaje extremadamente alto de inflación y aumento de los precios, determinando que esto no afectará a mi empresa y por ende los costos y precios de los productos no se verán obligados a subir.

2.01.01.02 Producto Interno Bruto (PIB)

(Fabara, 2006), afirma que:

“Es el valor de todos los bienes y servicios de uso final, producidos en el sistema económico durante un periodo. El PIB representa la riqueza generada en ese periodo.” (pág. 356)

Tabla 2

Producto Interno Bruto

AÑO	VALOR
2012	5,00%
2013	4,00%
2014	3,80%
2015	3,00%
2016	4,60%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Autor: Bosmediano Catherine

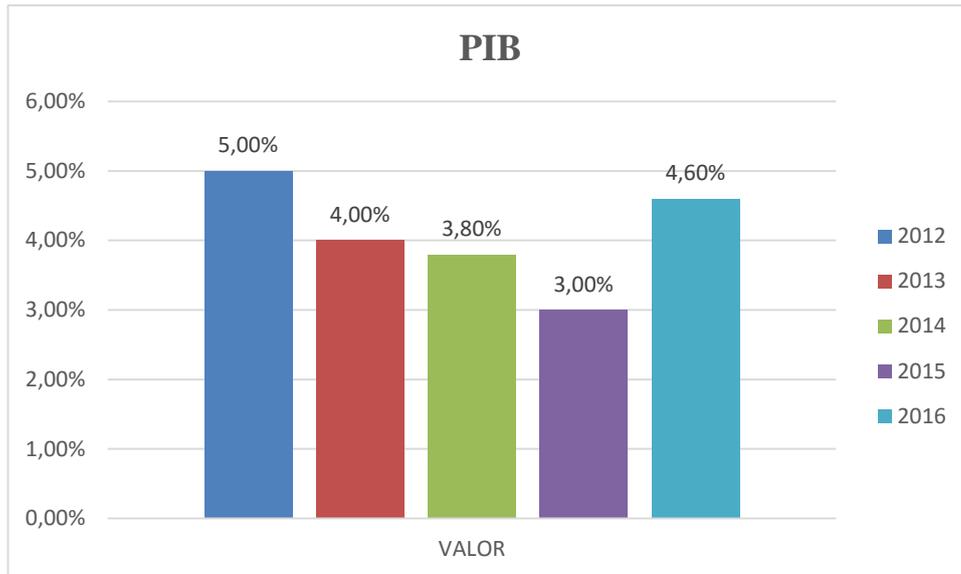


Figura 2 Producto Interno Bruto
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador reflejados en la tabla 2 determinamos que el PIB no han tenido variaciones considerables, en el año 2012 se cerró con 5.00% y el año 2016 está en 4,60% lo que indica que al realizar el financiamiento no se correrá mayor riesgo de que el PIB sea extremadamente alto.

2.01.01.03 Tasa de Interés

Según (Domínguez, 2012), concluyó que:

“Es el precio del dinero o pago estipulado, por encima del valor depositado que un inversionista deposita en una entidad financiera y lograr un beneficio en un tiempo determinado generalmente un año.”

2.01.01.03.01 Tasa de Interés Activa

(Fabara, 2006), afirmó lo siguiente:

“Porcentaje que cobra el Sistema Financiero (banca), por los créditos otorgados las personas y empresas, los mismos que pueden ser de corto, mediano y largo plazo.” (pág.417)

Tabla 3

Tasa de Interés Activa

FECHA	VALOR
Julio-31-2016	8,67%
Junio-30-2016	8,66%
Mayo-31-2016	8,89%
Abril-30-2016	9,03%
Marzo-31-2016	8,86%
Febrero-29-2016	8,88%
Enero-31-2016	9,15%
Diciembre-31-2015	9,12%
Noviembre-30-2015	9,22%
Octubre-31-2015	9,11%
Septiembre-30-2015	8,06%
Agosto-31-2015	8,06%
Julio-31-2015	8,54%
Junio-30-2015	8,70%
Mayo-31-2015	8,45%
Abril-30-2015	8,09%
Marzo-31-2015	7,31%
Febrero-28-2015	7,41%
Enero-31-2015	7,84%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Autor: Bosmediano Catherine

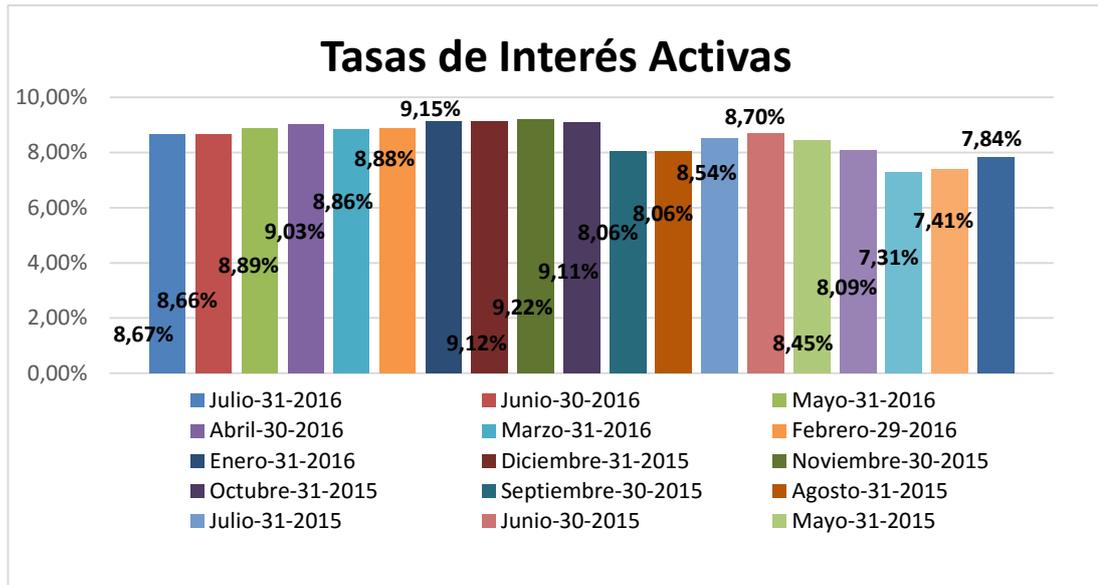


Figura 3 Tasas de Interés Activas
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador reflejados en la tabla 3 determinamos que las tasas de interés activas no han tenido variaciones considerables, en el año 2015 se cerró con 9.12% y actualmente está en 8.67% lo que es beneficioso para mi empresa ya que al realizar el financiamiento no correré mayor riesgo de que el interés sea extremadamente alto.

2.01.01.03.02 Tasa de Interés Pasiva

Según (Nunes, 2012), mencionó que:

Porcentaje que paga el Sistema Financiero (banca), por los depósitos efectuados por las personas, empresas y otros agentes, en cuenta corriente,

ahorros, pólizas de acumulación otras formas de capacitación de recursos vigentes (cuentas por pagar) de corto, mediano y largo plazo. (pág. 417)

Tabla 4

Tasa de Interés Pasiva

FECHA	VALOR
Julio-31-2016	6.01 %
Junio-30-2016	6.00 %
Mayo-31-2016	5.47 %
Abril-30-2016	5.85 %
Marzo-31-2016	5.95 %
Febrero-29-2016	5.83 %
Enero-31-2016	5.62 %
Diciembre-31-2015	5.14 %
Noviembre-30-2015	5.11 %
Octubre-31-2015	4.98 %
Septiembre-30-2015	5.55 %
Agosto-31-2015	5.55 %
Julio-31-2015	5.54 %
Junio-30-2015	5.48 %
Mayo-31-2015	5.51 %
Abril-30-2015	5.39 %
Marzo-31-2015	5.31 %
Febrero-28-2015	5.32 %
Enero-31-2015	5.22 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Autor: Bosmediano Catherine

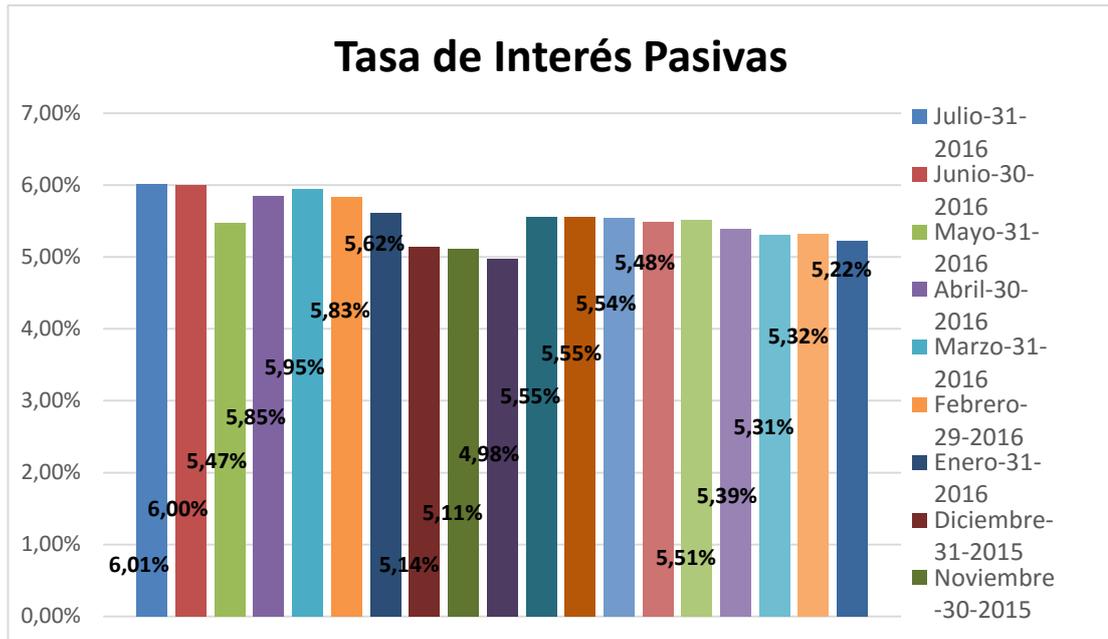


Figura 4 Tasa de Interés Pasiva
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador reflejados en la tabla 4 se determina que las tasas de interés pasivas no han tenido variaciones considerables, en el año 2015 se cerró con 5.14% y actualmente está en 6.01% lo que es beneficioso para la empresa ya que al realizar depósitos las instituciones financieras pagarán un interés lo que generará un incremento favorable para la empresa.

2.01.01.04 Riesgo País

(Fabara, 2006), concluye que:

Son los diferentes riesgos de operaciones transnacionales y en particular a las financiaciones de un país a otro en operaciones crediticias se deben

estudiar varios factores como la política, economía, sociales y las psicológicas como también los diferentes aspectos fiscales de un país. (pág. 392)

Tabla 5

Riesgo País

FECHA	VALOR
jul-16	908,00
jun-16	913,00
may-16	913,00
abr-16	913,00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Autor: Bosmediano Catherine

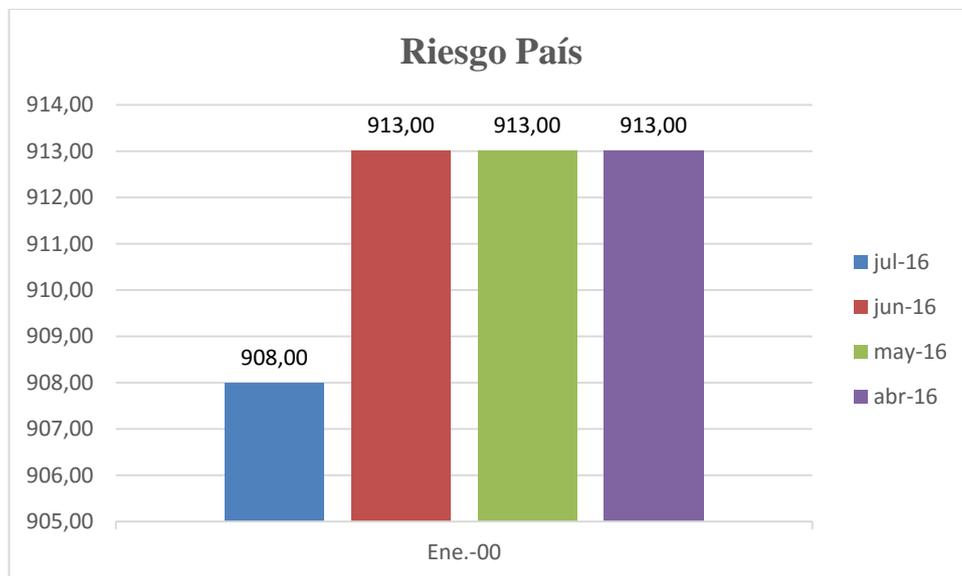


Figura 5 Riesgo País

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador reflejados en la tabla 5 se determina que el Riesgo País ha tenido variaciones formidables, en el mes de abril del año 2016 el Riesgo País se encuentra con 913 puntos y en el mes de julio se

encuentra con 908 puntos lo que es provechoso para el proyecto ya que al realizar la inversión se aportará para mejorar la economía del país.

2.01.01.05 Balanza comercial

(Fabara, 2006), determina que:

Se denomina con el término de balanza comercial al registro que un determinado país lleva acerca de las importaciones y exportaciones que en él se llevan a cabo durante un período de tiempo determinado, es decir, la balanza comercial sería algo así como la diferencia que le queda a un país entre las exportaciones y las importaciones. (pág.289)

Tabla 6
Balanza Comercial

BALANZA COMERCIAL (1)
Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones

	Ene - Abr 2013		Ene - Abr 2014		Ene - Abr 2015		Ene - Abr 2016		Variación 2016 - 2015	
	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	USD FOB Absoluta	Relativa
Exportaciones totales	9,446.1	8,075.9	9,465.3	8,527.7	10,573.7	6,401.6	10,142.1	4,890.8	-1,510.8	-23.6%
Petroleras	6,481.5	4,556.7	6,446.4	4,424.3	7,297.4	2,331.4	6,929.1	1,281.5	-1,049.9	-45.0%
No petroleras	2,964.7	3,519.2	3,018.9	4,103.4	3,276.3	4,070.2	3,212.9	3,609.3	-460.9	-11.3%
Importaciones totales	5,042.6	8,409.1	5,387.0	8,274.0	5,365.2	7,620.8	4,473.5	4,842.3	-2,778.5	-36.5%
Bienes de consumo	281.6	1,528.5	334.9	1,453.9	313.4	1,500.3	237.4	1,022.0	-478.3	-31.9%
Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos (2)	1.5	66.8	1.4	70.6	0.8	38.0	0.9	37.7	-0.3	-0.9%
Materias primas	2,675.9	2,597.1	2,698.0	2,451.8	2,576.5	2,495.1	2,206.4	1,783.6	-711.5	-28.5%
Bienes de capital	189.2	2,203.9	183.9	2,124.8	201.6	2,090.7	122.8	1,268.3	-822.4	-39.3%
Combustibles y Lubricantes	1,892.7	1,969.0	2,166.9	2,150.0	2,271.1	1,480.1	1,903.7	716.5	-763.6	-51.6%
Diversos	1.7	23.2	1.8	15.8	1.8	16.6	2.2	14.3	-2.3	-14.1%
Ajustes (3)		20.5		7.0						
Balanza Comercial - Total		-333.2		253.7		-1,219.1		48.5	1,267.7	104.0%
Bal. Comercial - Petrolera		2,602.6		2,313.4		874.3		572.1	-302.3	-34.6%
Exportaciones petroleras		4,556.7		4,424.3		2,331.4		1,281.5	-1,049.9	-45.0%
Importaciones petroleras		1,954.0		2,110.9		1,457.1		709.5	-747.6	-51.3%
Bal. Comercial - No petrolera		-2,935.8		-2,059.6		-2,093.5		-523.5	1,570.0	75.0%
Exportaciones no petroleras		3,519.2		4,103.4		4,070.2		3,609.3	-460.9	-11.3%
Importaciones no petroleras		6,455.0		6,163.0		6,163.7		4,132.8	-2,030.9	-32.9%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Autor: Bosmediano Catherine

Análisis:

El Ecuador está atravesando una serie de cambios en beneficio del pueblo en la actualidad el presidente Rafael Correa y sus colaboradores realizan una serie de gestiones como es Plan Nacional del Buen Vivir, basado en el cambio de la matriz productiva es decir que el Ecuador ya no sea exportador de materia prima, lo que se debe hacer es aprovechar el talento humano y los recursos, industrializándolos y ofreciendo productos terminados a los diferentes países del mundo, esta

transformación beneficiará a la sociedad y al desarrollo socioeconómico del país.

2.01.02 Entorno Social

(Nunes, 2012), estableció que:

El conjunto de la sociedad tiene creencias, normas, costumbres, tradiciones, hábitos y valores básicos que comparten. De acuerdo con ello establecen su visión del mundo que define sus relaciones con otros. Las características culturales afectan las decisiones de mercadotecnia como oportunidades o amenazas. (pag.99)

2.01.03 Entorno Legal

(Nunes, 2012), concluye que:

Consiste en leyes, dependencias del gobierno y grupos de presión. Las leyes de protección al consumidor, las normas sanitarias, las normas ISO, las organizaciones de defensa del consumidor, mayor énfasis en la ética y la responsabilidad social de la todas las empresa.(pag.119)

La empresa de dedicada a la elaboración y comercialización de arreglos florales a base de material PET va a estar representada por Catherine Elizabeth Bosmediano Cortes como persona natural no obligada a llevar contabilidad.

Según el Servicio de Rentas Internas (SRI):

Requisitos para formar una empresa:

- ✓ Ruc.
- ✓ Cédula.
- ✓ Papeleta de votación.
- ✓ Planilla de servicios básicos
- ✓ Patente municipal.
- ✓ Copia de cedula
- ✓ Copia de papeleta de votación.
- ✓ Copia del Ruc.
- ✓ Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de Actividades Económicas.
- ✓ Formulario único de solicitud de licencia metropolitana para el ejercicio de actividades económicas. Copia del Ruc.
- ✓ Copia de cédula y papeleta de votación actualizados.
- ✓ Permiso de bomberos.
- ✓ Solicitud de inspección del local.
- ✓ Informe favorable de la inspección.
- ✓ Copia del Ruc.
- ✓ Copia de la calificación artesanal.

A continuación presentamos los pasos básicos para legalizar un negocio en la ciudad de Quito:

PASO 1: Obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el

SRI

- Original y copia a color de la Cédula de Identidad vigente

- Original y copia del certificado de votación
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que indique la dirección del lugar en el que se realizará la actividad:
- Planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono). Debe corresponder a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Estado de cuenta bancario o del servicio de televisión pagada, o de telefonía celular, o de tarjeta de crédito.
- Contrato de arrendamiento (puede estar vigente o no) conjuntamente con el comprobante de venta válido emitido por el arrendador correspondiente a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Escritura de propiedad o de compra y venta del inmueble, debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad, o certificado del registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión.
- Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar de domicilio, solo en caso de que el predio no esté catastrado.
- Artesanos: Calificación artesanal vigente emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o MIPRO(SRI, s.f.)

PASO 2: Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- Copia del RUC

- Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal
- Copia de la Papeleta de Votación del Representante Legal
- Informe de Compatibilidad de uso de suelo
- Para establecimientos que requieren control sanitario: Carné de salud del personal que manipula alimentos
- Persona Jurídica: Copia de Escritura de Constitución (primera vez)
- Artesanos: Calificación artesanal
- Requisitos adicionales para los establecimientos que deseen colocar publicidad exterior:
- Autorización notariada del dueño del predio (en caso de no ser local propio)
- En caso de propiedad horizontal: Autorización notariada de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal
- Dimensiones y fotografía de la fachada del local
(ESTABLECIMIENTOS CON PUBLICIDAD EXISTENTE)
- Dimensiones y bosquejo de cómo quedará la publicidad (PUBLICIDAD NUEVA)

Fuente: pam.quito.gob.ec

PASO 3: Obtener el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

- Informe de Inspección
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia de RUC

- Copia del permiso del año anterior
- Copia de la patente municipal

Para artesanos

- Informe de Inspección
- Copia del certificado artesanal
- Exoneración del municipio
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia de RUC
- Copia del permiso del año anterior

PASO 4: Obtener la Calificación Artesanal Autónoma (para los que quieran inscribirse como artesanos)

- Solicitud de la Junta Nacional de Defensa del Artesano (adquirir formulario)
- Declaración juramentada
- Copia de la Cédula de Ciudadanía
- Copia del Certificado de Votación
- Foto a color tamaño carné actualizada
- Tipo de Sangre (Cruz Roja Ecuatoriana)
- Carné del Gremio Actualizado

PASO 5: Obtener el Permiso de Funcionamiento emitido por el Ministerio de Salud (para los establecimientos que requieren control sanitario)

- Solicitud de Permiso de Funcionamiento

- Planilla de inspección
- Copia del título profesional del responsable en caso de ser industria y pequeña industria
- Certificado del título profesional del CONESUP
- Lista de productos a elaborar
- Categoría otorgada por el Ministerio de Industrias y Comercio (Industria y pequeña industria)
- Planos de la planta con la distribución de las áreas correspondientes
- Croquis de la ubicación de la planta
- Documentar procesos y métodos de fabricación, en caso de industria
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos de la empresa
- Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario
- Copia del certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud y el Ministerio de Salud
- Copia del RUC del establecimiento
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

2.01.04 Factor Tecnológico

(Mejía, 2011), determinó que:

“Uno de los grandes retos de las empresas en el siglo XXI es la utilización de las tecnologías de forma eficiente, es decir, que deduce en una mayor calidad en los productos o servicios al usuario final.”(pág. 93)

El proyecto tomara en cuenta el avance tecnológico por lo cual usará dicha tecnología para las siguientes actividades:

- ✓ Creación de una página web.
- ✓ Creación de una página en las redes sociales (Facebook).
- ✓ Publicidad on-line.

2.02 Entorno local

(Villacis, 2012), determinó que:

“Se basa en la identificación y aprovechamiento de los recursos y potencialidades endógenas de una comunidad, barrio o ciudad. Se consideran potencialidades endógenas de cada territorio los factores económicos y no económicos.”(pág. 85)

El sector en que se va a realizar este proyecto es factible por el aumento poblacional que existe en el mismo, es positivo para la implementación de microempresas que se dediquen a dar un servicio con el que no cuenta.

2.02.01 Clientes

(Nunes, 2012), mencionó lo siguiente:

Son diversas personas que adquieren ciertos bienes o servicios para satisfacer sus necesidades existen dos tipos de clientes están los que adquieren un producto por el simple deseo de poseerla y están los intermediarios que compran productos para volverlos a vender y obtener un beneficio. (pág. 105)

2.02.01.01 Clientes internos

(Nunes, 2012), mencionó lo siguiente:

“El cliente interno es aquel miembro de la organización, que recibe el resultado de un proceso anterior, llevado a cabo en la misma organización, a la que podemos concebir como integrada por una red interna de proveedores y clientes.”(pág. 107)

2.02.01.02 Clientes externos

(Nunes, 2012), mencionó lo siguiente:

Esta categoría de clientes comprende a los intermediarios que directamente tienen relación con la empresa y hacia los cuales debe manifestarse un valor agregado perceptible y una calidad en el servicio que establezca una diferencia. El tratamiento es obligado porque tiene un efecto directo hacia otros intermediarios y hacia el consumidor final.(pág. 111)

Tabla 7**Matriz de los Clientes Externos**

N°	NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO
1	Florería "Miraflores"	Av. Diego de Vásquez	2398-248
2	Bazar y Papelería "la luz"	Av. Manuel C. G. y Sta. Teresita	0991845751
3	Anahí" Todo para el hogar"	Av. La Prensa	2377-214
4	Florería "Rosalía"	Pomasqui	0979786082

Fuente: investigación propia
Autor: Bosmediano Catherine

Análisis:

La cantidad de clientes con los que cuente la empresa es muy importante, ya que esto representa una oportunidad debido a que el producto será conocido y tendrá acogida.

2.02.02 Proveedores

(Nunes, 2012), mencionó lo siguiente:

“Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.”(pág. 118)

Es muy importante que la empresa cuente con insumos ya que es la base fundamental para echar andar el negocio.

Tabla 8

Matriz de Proveedores

Nº	PROVEEDOR	TIPO DE PRODUCTO	DIRECCION
1	Mega Papelería	Pinceles, tijeras, pinturas	Av. Equinoccial
2	Distribuidor "Cotocollao"	Planchas de Oasis	Cotocollao
3	Restaurante "Sabor del Pululahua"	Botellas plásticas	Mitad del Mundo
4	Heladería y Cafetería Coby's	Botellas plásticas	Mitad del Mundo

Fuente: investigación propia
Autor: Bosmediano Catherine

Análisis:

Los proveedores detallados anteriormente son escogidos debido a la calidad del producto, a sus precios accesibles y a la cercanía, esto representa una oportunidad debido a que la empresa tendrá a abastecimiento de insumos necesarias para el proceso la producción.

2.02.03 Competidores

(Nunes, 2012), mencionó lo siguiente:

“Son las empresas o entes que tienen casi o los mismos objetivos de venta que una empresa, y que su producto puede ser un substitutivo del nuestro en el proceso de compra.”(124)

2.02.03.02 Competencia Directa

“Son todos aquellos negocios que venden un producto igual o casi igual al servicio a prestar, que lo venden en el mismo mercado en la que permanece ubicada una empresa, es decir, buscan a los mismos clientes para vender o prestar servicios similares o iguales a los que se va a prestar”. (pág. 128)

Tabla 9

Matriz de Competencia

N°	NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO
1	Florería Delirios	Av. Equinoccial y 13 de Junio	09918475123
2	Florería Rosita	Av. Equinoccial y Sheywa	02-2399521

Fuente: investigación propia
Autor: Bosmediano Catherine

Análisis:

Debido a que el producto no se encuentra en el mercado esta presentación y con este material, la competencia no afectaría en un mayor porcentaje a mi empresa por lo que esto representa una fortaleza.

2.03 Ambiente Interno

Según (González, 2009), afirmó lo siguiente:

“Un análisis interno consiste en la identificación y evaluación de los diferentes factores o elementos que puedan existir dentro, es decir son las fuerzas y debilidades de una empresa.”(pág.32)

2.03.01 Propuesta Estratégica

Según (González, 2009), concluyó que:

“La propuesta estratégica es la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos por parte de las empresas u organizaciones, con la intención de alcanzar objetivos y metas planteadas.”(pág.42)

2.03.01.01 Estrategia Empresarial

La empresa aplicará una estrategia de diferenciación brindando al cliente atención personalizada donde podrá elegir los diferentes diseños de acuerdo a sus gustos y preferencias, los cuales se encontrarán disponibles para la venta o bajo pedido.

2.03.01.02 Estrategia de Competitividad

Esta estrategia es muy importante tener en cuenta para competir dentro del mercado de producción y comercialización de arreglos florales, es por ello que se

tendrá presente siempre la innovación y creatividad ya que con esto se logrará atraer a un mayor número de posibles clientes.

2.03.01.03 Estrategia de Operación

Se buscará la máxima productividad de todos los recursos empleados en la producción haciendo que todos los empleados se capaciten constantemente en el área y se sientan motivados en su entorno laboral.

2.03.01.04 Misión

Producir arreglos florales a base de material PET, con diseños exclusivos e innovadores y a precios accesibles de insuperable calidad, que satisfagan los gustos y preferencias de nuestros clientes.

2.03.01.05 Visión

Ser una empresa líder en la producción y comercialización de arreglos florales a base de material PET, reconocida a nivel local, regional y nacional en un año, captando variedad de clientes y otorgando un servicio de excelencia y calidad.

2.03.01.06 Objetivo

(Fabara, 2006), determina que:

APOYAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE ARREGLOS FLORALES A BASE DE MATERIAL PET UBICADA EN LA MITAD DEL MUNDO AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

“Un objetivo es el planteo de una meta o propósito el cual se pretende alcanzar y hacia la que se dirigen los esfuerzos y recursos.” (pág.178)

2.03.01.06.01 Objetivo General

Desarrollar nuevos estilos de arreglos florales con material PET ofreciendo una amplia variedad de diseños florales para que los clientes resuelvan cualquier necesidad de obsequio.

2.03.01.06.02 Objetivos Específicos

- ✓ Identificar los proveedores que generan la materia prima para la elaboración de arreglos florales.
- ✓ Capacitar al personal que se encargará de la producción, comercialización y distribución de los arreglos florales.
- ✓ Promover a la sociedad a la compra de productos ecuatorianos elaborados con material PET.

2.03.01.07 Valores y Principios

2.03.01.07.01 Valores

Según (Mejía, 2011), determina que:

APOYAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE ARREGLOS FLORALES A BASE DE MATERIAL PET UBICADA EN LA MITAD DEL MUNDO AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

“Los valores son las propiedades, cualidades o características de una acción, una persona o un objeto considerados típicamente positivos o de gran importancia.”

Creatividad: Brindar los mejores diseños de arreglos florales, con el fin de satisfacer la demanda en todo ámbito generando posicionamiento de imagen y diseño.

Aprendizaje: Es un proceso a partir del cual se desarrollan nuevas habilidades y destrezas ayudando a mejorar la creatividad de la entidad con nuevos conocimientos que se adquieren con el pasar del tiempo.

Compañerismo: Es la unión que debe existir en un ambiente de trabajo, de esta manera la empresa adquiere un ambiente laboral agradable para desarrollar sus funciones.

Cumplimiento: Se desarrolla cuando una empresa o una persona desarrollan sus actividades de una manera eficaz, otorgando a la empresa una buena imagen.

Respeto: Es la aplicación de la ética y de la moral que tiene cada persona, de esta manera se consigue la confianza de los clientes al demostrar el grado de educación que tiene cada persona.

2.03.01.07.02 Principios

Innovación: la empresa se pronosticará las necesidades de los clientes y las acciones de la competencia, estará atenta a los cambios del mercado respondiendo a ellos de manera ágil y segura.

Liderazgo: la empresa mediante el líder dará el camino por el cual transitarán los involucrados, brindando la máxima excelencia, haciendo cada vez un grupo humano interno comprometido y orientado a los objetivos empresariales para mantener una cartera de clientes de calidad y un patrimonio sólido.

Compromiso con el medio: la empresa no está solo comprometida con el cliente interno y externo, sino también con la conservación del medio ambiente.

2.03.02 Gestión administrativa

(González, 2009)

“Es el conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo: planeación, organizar, dirigir, coordinar y controlar los procesos en los que está inmerso la empresa.”(pág.102)

Organigrama estructural

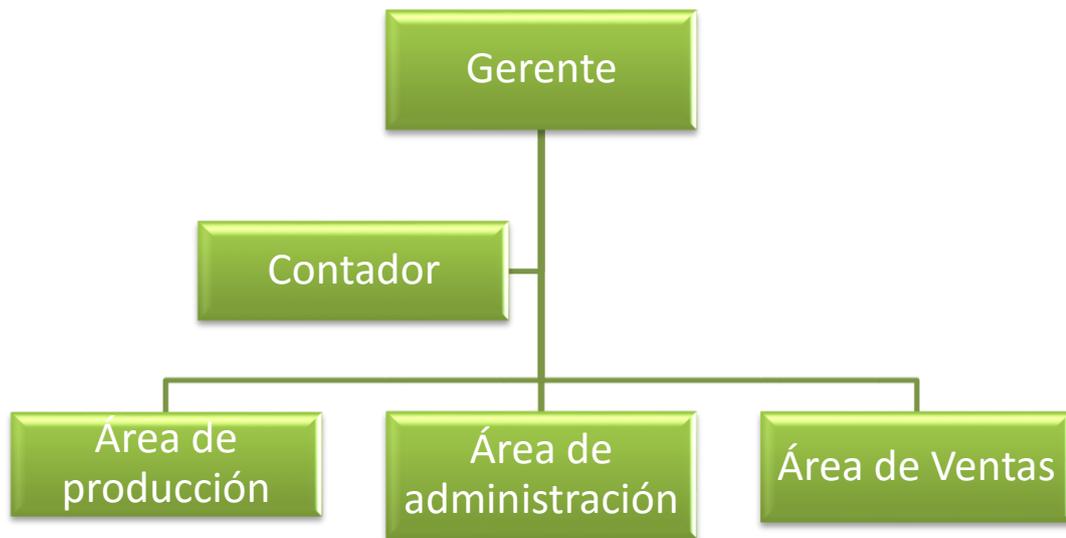


Figura 6 Organigrama Estructural
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Bosmediano Catherine

Gerente:

- ✓ Órgano responsable de los recursos: económicos, materiales y humanos.
- ✓ Aprueba la compra de materia prima, insumos y materiales.
- ✓ Persona encargada para la comercialización, finanzas y marketing de la empresa.

Perfil:

- ✓ Persona con educación superior con título de Ing. Comercial.
- ✓ Experiencia mínima de tres años en gerencia de empresas.
- ✓ Valores: Ser líder, responsable y confiable.

Contador:

- ✓ Persona encargada de realizar pagos a proveedores.
- ✓ Es responsable de llevar registros de ingresos y gastos de la empresa
- ✓ Nivel de estudio superior

Perfil:

- ✓ Persona con educación superior con título de Contador.
- ✓ Experiencia mínima 1 año en el área de contabilidad.
- ✓ Valores: Eficiencia, fidelidad y honradez.

Vendedor:

- ✓ Personas encargadas de la atención al cliente.
- ✓ Son los responsables de realizar las ventas
- ✓ Verificar el nivel de satisfacción de los clientes.

Perfil:

- ✓ Nivel de estudio secundario (Bachillerato básico).
- ✓ Experiencia mínima 1 año en el área de ventas.
- ✓ Ser extrovertido, cordial y amable con el fin de llegar a los clientes.
- ✓ Valores: Puntualidad, fidelidad y honradez.

2.03.03 Gestión Operativa

(Mejía, 2011), determinó que:

La gestión operativa puede definirse como un modelo de gestión compuesto por un conjunto de tareas y procesos enfocados a la mejora de las organizaciones internas, con el fin de aumentar su capacidad para conseguir los propósitos de sus políticas y sus diferentes objetivos. (pág.133)

En el presente proyecto de producción y comercialización de arreglos florales se desarrollaran actividades operacionales que se describen a continuación.

Producción: En esta área se desarrolla la preparación de las botellas desechables siguiendo una serie de procesos como son: limpieza del material para proceder al corte de acuerdo al diseño establecido.

Operarios de la planta: Son las personas encargadas de proceder con el diseño, la pintura, la armazón del arreglo floral y adicionar los últimos detalles.

2.03.04 Gestión Comercial

(Mejía, 2011), determinó que:

La gestión comercial es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, que se encuentra en cualquier organización y que se ajustan a la ejecución de tareas de ámbito de ventas y marketing, incluyendo el estudio del ambiente externo y de las capacidades de la propia organización. (pág.137)

Cada color tiene un significado para el logotipo se consideraron 3 colores diferentes que son:

Rojo: Simboliza la pasión, el amor y la lucha por conseguir las cosas

Verde: Es el color de la naturaleza, vida, fecundidad, imaginación y creatividad.

Azul: es el color del agua del cielo, del planeta, por lo tanto es color de vida, de esperanza de crecimiento y de futuro.



Figura 7 Logotipo
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Bosmediano Catherine

Estos tres colores conforman el formato del logotipo de la empresa “FLORIPLAST” que busca la protección de la naturaleza, reutilizando las botellas desechables de una manera responsable.

La empresa también cuenta con el eslogan que es:

“Reciclando, reutilizando y armando”

2.04 Análisis FODA

(González, 2009), determino que:

“La matriz FODA es una herramienta de análisis que puede ser aplicada a cualquier situación, individuo, producto, empresa, entre otros, que esté actuando como objeto de estudio en un momento determinado del tiempo.”(pág.64)

Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

Tabla 10 Matriz FODA: Oportunidades y Amenazas

Indicadores	Oportunidades			Amenazas		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
Inflación						✓
Tasa de interés			✓			
PIB		✓				
Balanza Comercial		✓				
Riesgo País					✓	
Entorno Político- Social			✓			
Entorno Tecnológico		✓				
Entorno Legal		✓				

Total	0	4	2	0	1	1
--------------	---	---	---	---	---	---

Alta	0
Media	4
Baja	2

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

Los resultados obtenidos en la Tabla 10 de las Oportunidades y Amenazas con la que cuenta la empresa son favorables para el presente proyecto, ya que obtuvo un puntaje mayoritario en las oportunidades con 4, que representan la oportunidad media y 2 puntos de baja de acuerdo a los indicadores establecidos.

Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y que le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente.

Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente.

Tabla 11 Matriz FODA: Fortalezas y Debilidades

Indicadores	Fortalezas			Debilidades		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
Clientes			✓			
Proveedores	✓					
Competencia					✓	
Filosofía Corporativa	✓					
Gestión Administrativa	✓					
Gestión Operativa		✓				
Gestión Comercial		✓				
Total	3	2	1	0	1	0
Alta	3					
Media		2				
Baja			1			

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

Los resultados obtenidos en la Tabla 11 de la Matriz FODA, son favorables para el presente proyecto, ya que reflejó los siguientes resultados: en las fortalezas se obtuvo 3 puntos de alta, 2 puntos de media y 1 punto de baja los cuales son valores positivos para la empresa ya que son manejables debido a que se los puede modificar y son adaptables dentro de la empresa.

CAPITULO III

3. Estudio de Mercado

(Cordova, 2012), afirma que:

“Estudio de mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado con respecto a la demanda y la oferta ante un producto o servicio.”

3.01 Objetivos del estudio de mercado

El estudio de mercado será de suma importancia en el proyecto para tener una visión clara del número de consumidores que adquirirán el producto que se espera ofertar dentro de un espacio físico definido y de esa manera establecerse en el mercado.

3.02 Análisis del consumidor

El análisis del consumidor determina cuales son los demandantes del presente proyecto y permite establecer un grupo objetivo de clientes de acuerdo al nivel socioeconómico al que pertenece cada uno de ellos.

3.02.01 Concepto de consumidor

Según (Ibañes, 2013), expresa que:

“El consumidor es aquella persona que al intentar satisfacer alguna necesidad realiza la compra de cierto producto o servicio utilizando una actividad económica”. (pág.38)

3.02.02 Determinación de la población y muestra

El objetivo de determinar la población y la muestra es conocer cuál será el mercado objetivo al que se quiere ingresar y así poder determinar la factibilidad del proyecto.

3.02.02.01 Población

Según (Maldonado, 2012), determinó que:

“Es el conjunto de individuos de un lugar determinado que comparten una característica o circunstancia común y son objeto de un estudio estadístico.”(pág. 114).

Tabla 12

Población de San Antonio de Pichincha

Genero	Población	%
Hombres	9000	51,68
Mujeres	8416	48,32
Total	17416	100

Fuente: investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

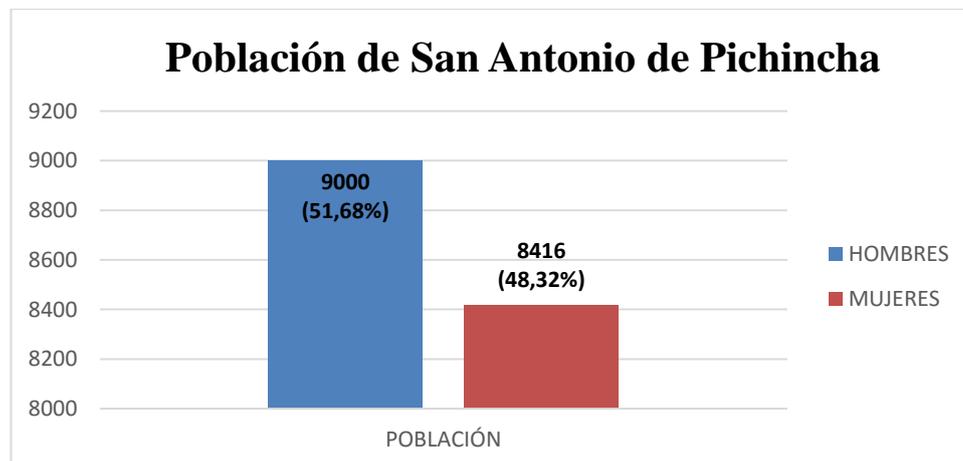


Figura 8 Población de San Antonio de Pichincha

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), la población de la parroquia de San Antonio de Pichincha, del Sector Noroccidente del Distrito Metropolitano de Quito se encuentra conformada por 9.000 hombres y 8.416 mujeres dando un total de 17.416 habitantes.

3.02.02.02 Muestra

Según(Maldonado, 2012), determinó que:

“La muestra es el subconjunto de la población determinada para obtener resultados reales de la investigación” (pág. 102).

El presente proyecto dedicado a la producción y comercialización de arreglos florales a base de material PET está enfocada para el Sector Noroccidente del Distrito Metropolitano de Quito, por lo tanto se realizará una investigación de campo a través de la aplicación de encuestas a las personas que residan en la parroquia que se ha tomado como referencia para la obtención de la población.

Según los datos obtenidos en las diferentes fuentes de investigación, se procede a realizar los cálculos para la muestra:

Formula finita

$$n = \frac{z^2 pq N}{(N - 1)e^2 + z^2 pq}$$

Donde:

n = El tamaño de la muestra.

N = Tamaño de la población o universo.

E = Margen de error se utilizara un margen de error del 5%

P = Probabilidad de éxito se utiliza el 50%

Q = Probabilidad de fracasos es el 50%

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza.

Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o en relación al 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

Cálculo:

N =17416

E = 0.05%

P = 0.50%

Q = 0.50%

$$Z = 1.96\%$$

$$n = \frac{z^2 pq N}{(N - 1)e^2 + z^2 pq}$$

$$n = \frac{(1,96)^2(0,50)(0,50)(17416)}{(17416 - 1)(0,05)^2 + (1,96)^2(0,50)(0,50)}$$

$$n = \frac{16726,33}{44,50}$$

$$n = 376$$

Análisis:

De acuerdo al cálculo se desarrolló el número de encuestas en la parroquia de San Antonio de Pichincha; 376 encuestas que se realizarán en el lugar tomado como referencia para la obtención de la población.

3.02.02.03 Técnicas de la obtención de la información

Existen diferentes maneras para la obtención de la información las cuales son:

- ✓ Entrevistas
- ✓ Encuestas

Para la presente investigación se realizará el método de encuestas, este sistema permite obtener información más real, para determinar de una mejor manera la oferta y demanda que puede tener el proyecto dedicado a la producción y comercialización de arreglos florales a base de material PET está enfocada para el Sector Noroccidente del Distrito Metropolitano de Quito.

3.02.02.04 Formato de la encuesta



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y
FINANCIERA

ENCUESTA

Objetivo: la presente encuesta tiene como finalidad obtener información para determinar el margen de aceptabilidad que pueda tener el presente proyecto de elaboración y comercialización de arreglos florales a base de material PET, con fines académicos.

Instrucciones: marque con una **X** una opción de respuesta por cada pregunta.

Datos generales:

Género: M F

Edad: 18-28 29-39 40-en adelante

1.- ¿Adquiere usted arreglos florales?

Si

No

2.- ¿Con qué frecuencia adquiere usted arreglos florales?

Mensualmente

Trimestralmente

Semestralmente

Anualmente

3.- ¿Conoce usted Arreglos florales elaborados a base de material PET (botellas plásticas)?

Si

No

4.- ¿Estaría usted de acuerdo en la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de arreglos florales a base de material PET (botellas plásticas)?

Si

No

5.- ¿Preferiría usted comprar un arreglo floral elaborado a base de material PET que le garantice mayor duración que un arreglo de flores naturales?

Si

No

6.- ¿Considera usted que los arreglos florales elaborados a base de material PET serían un bonito detalle para regalar?

Si

No

7.- ¿Está usted de acuerdo con los productos, el precio, el diseño y la calidad que ofrece la competencia?

Si

No

8.- ¿si su respuesta es NO cuál es el indicador que le causa insatisfacción?

Calidad

Precio

Diseño

9.- ¿En qué lugar le gustaría encontrar este producto?

Florerías

Supermercados

Centros comerciales

10.- ¿De acuerdo al tamaño, el diseño y el precio que arreglo floral le gustaría adquirir?

TAMAÑO	PRECIO	RESPUESTA
Pequeño	\$ 12,00	
Mediano	\$ 18,00	
Grande	\$ 25,00	

¡Gracias por su colaboración..!

3.02.03 Resultados de la encuesta (análisis)

De acuerdo a las encuestas efectuadas en el sector de San Antonio de Pichincha se procede a tabular los resultados obtenidos de cada pregunta y de esa manera determinar si el efecto es positivo o negativo para la implementación del proyecto dedicado a la producción y comercialización de arreglos florales a base de

material PET está enfocada para el Sector Noroccidente del Distrito Metropolitano de Quito.

Datos generales

Tabla 13

Género

Género	Total Encuestas	%
Masculino	212	56%
Femenino	164	44%
Total	376	100%

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine



Figura 9 Género

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La figura 9 determina que el 56% de las encuestas realizadas han sido al género masculino y un 46% al género femenino.

Edad:

Tabla 14

Rangos de edad

Indicadores	Total encuesta	%
18-28	214	56,32%
29-39	105	28,68%
40 en adelante	57	15,00%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta.

Autor: Bosmediano Catherine

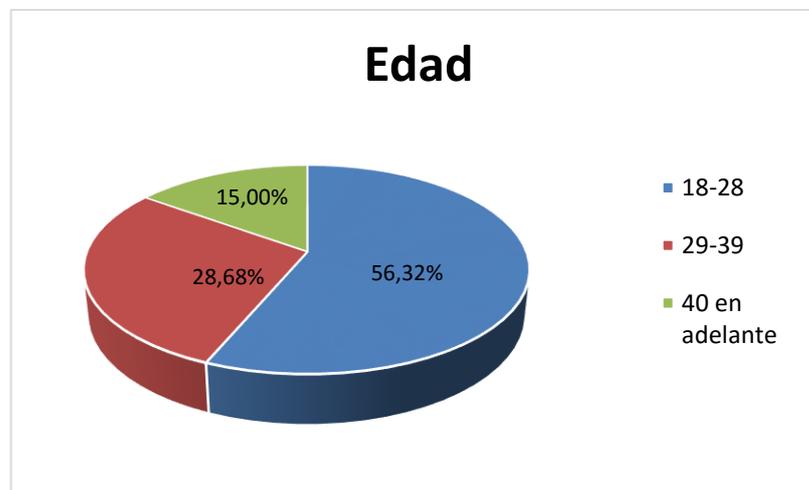


Figura 10 Rango de edad

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

Las encuestas fueron realizadas a diferentes personas de esa manera se establece los resultados de acuerdo al rango de edad establecida, con un porcentaje mayor en el rango de 18 a 28 años con un 56.32% y un porcentaje menor en el rango de 40 años de edad en adelante con un 15.00%.

Preguntas

1.- ¿Adquiere usted arreglos florales?

Tabla 15

Pregunta 1

Adquisición	Total Encuestas	%
SI	283	75,27%
NO	93	24,73%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

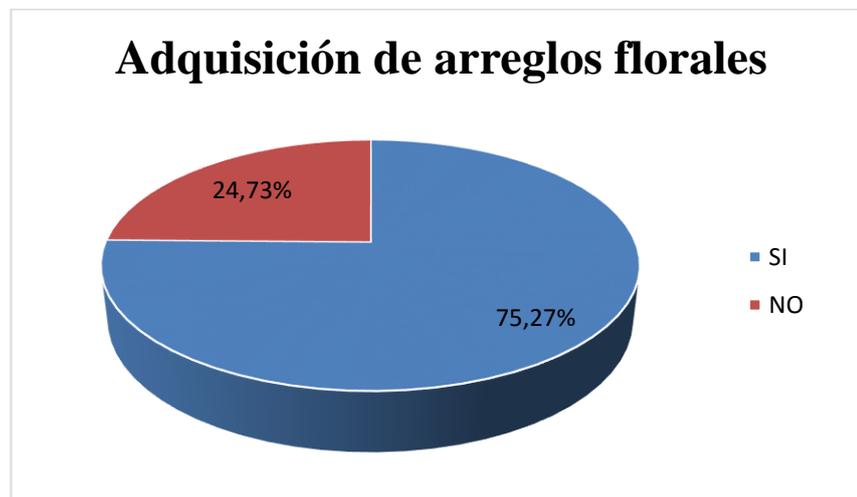


Figura 11 Pregunta 1

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

En el figura 11 de acuerdo a las encuestas realizadas indica el porcentaje de personas que adquieren arreglos florales y se determinó que el 75.27% de las personas si lo hacen mientras que el 24.73% nos dice lo contrario.

2.- ¿Con qué frecuencia adquiere usted arreglos florales?

Tabla 16

Pregunta 2

Indicador	Total encuestas	%
Mensualmente	204	54,26%
Trimestralmente	91	24,20%
Semestralmente	42	11,17%
Anualmente	39	10,37%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

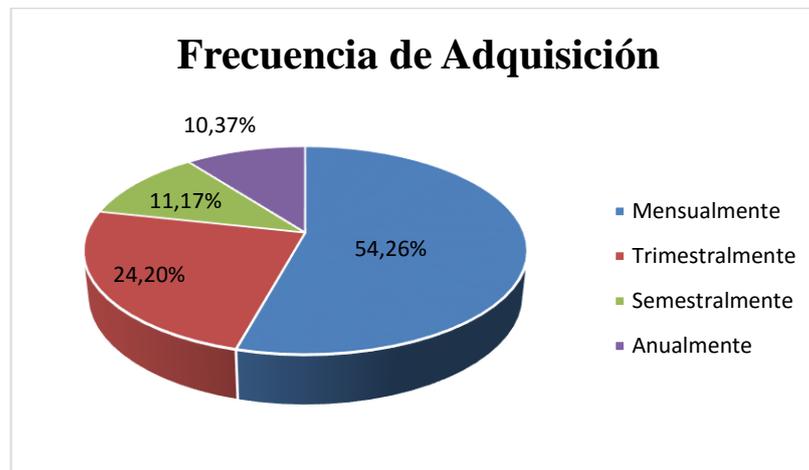


Figura 12 Pregunta 2

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La figura 12 indica la frecuencia con la que adquieren arreglos florales, con un mayor porcentaje de 54.26% establecemos que sus compras son mensualmente y un menor porcentaje del 11.17% anualmente, por lo cual determinamos que la mayoría de la población adquiere con una frecuencia moderada los arreglos florales lo que es positivo para el proyecto.

3.- ¿Conoce usted Arreglos florales elaborados a base de material PET (botellas plásticas)?

Tabla 17

Pregunta 3

Indicador	Total encuestas	%
SI	71	18,88%
NO	305	81,12%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

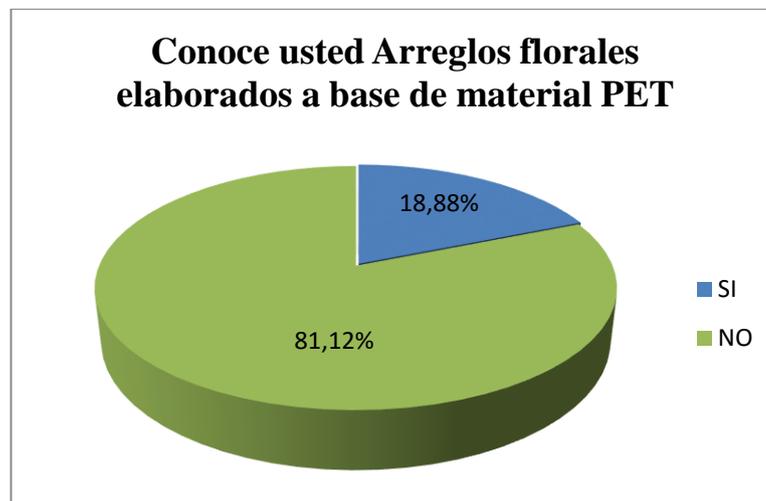


Figura 13 Pregunta 3

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La figura 13 indica el porcentaje de las personas que conocen los arreglos florales elaborados a base de material PET, con un mayor porcentaje del 81,12% establecemos que la población no conoce este producto y un menor porcentaje del 18,88% si lo conoce, lo que es positivo para el proyecto ya que el producto es nuevo y novedoso.

4.- ¿Estaría usted de acuerdo en la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de arreglos florales a base de material PET (botellas plásticas)?

Tabla 18

Pregunta 4

Indicador	Total encuestas	%
SI	308	81,91%
NO	68	18,09%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

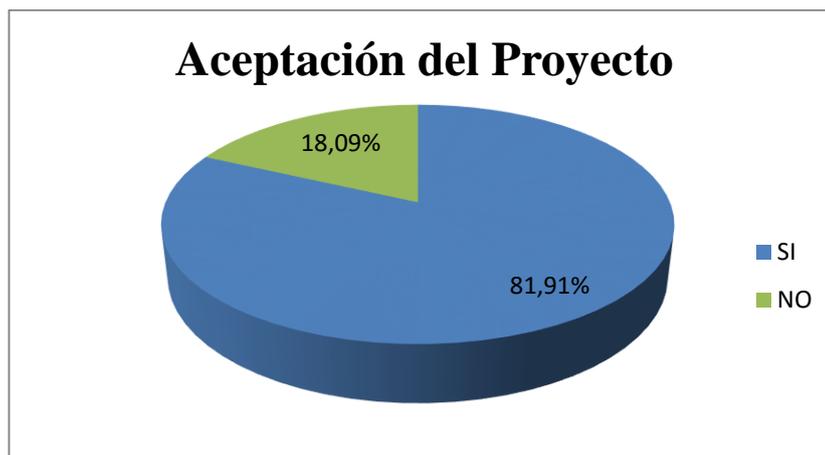


Figura 14 Pregunta 4

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La figura 14 indica con un mayor porcentaje del 81,91% establecemos que si existe la aceptación para crear la empresa y un menor porcentaje del 18,09% no está de acuerdo, lo que es positivo para el proyecto indicando que es factible llevarlo a cabo.

5.- ¿Preferiría usted comprar un arreglo floral elaborado a base de material PET que le garantice mayor duración que un arreglo de flores naturales?

Tabla 19

Pregunta 5

Indicador	Total encuestas	%
SI	339	90,16%
NO	37	9,84%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

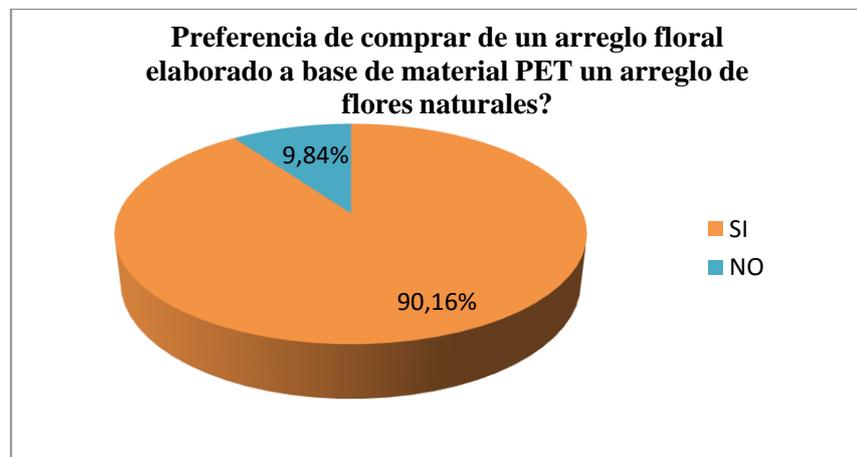


Figura 15 Pregunta 5

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La figura 15 muestra con un mayor porcentaje del 90,16% que la población si estaría dispuesta a adquirir este producto y un menor porcentaje del 9,84% preferiría comprar arreglos de flores naturales, lo que significa que es una oportunidad para el proyecto ya que el producto si se vendería por ser nuevo e innovador.

6.- ¿Considera usted que los arreglos florales elaborados a base de material PET sería un bonito detalle para regalar?

Tabla 20

Pregunta 6

Indicador	Total encuestas	%
SI	314	83,51%
NO	62	16,49%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

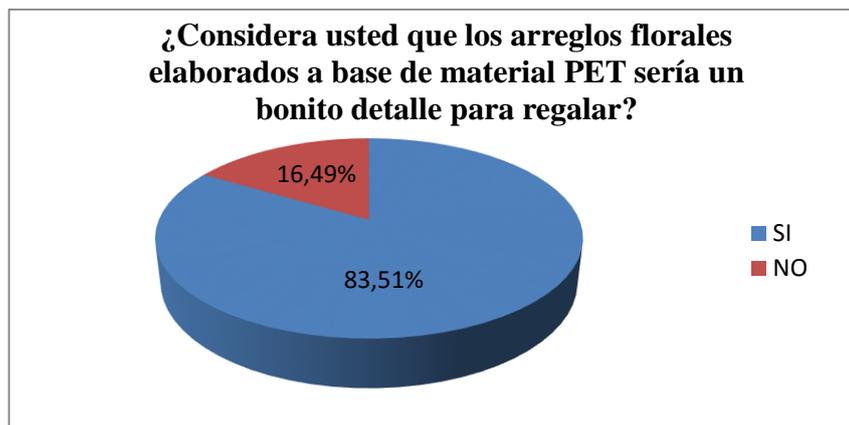


Figura 16 Pregunta 6

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La figura 16 indica el porcentaje de las personas que consideran que los arreglos florales elaborados a base de material PET sería un bonito detalle para regalar, con un mayor porcentaje del 83,51% establecemos que la población si compraría para obsequiarlo y un menor porcentaje del 16,49% no lo considera un bonito detalle ya que no conoce el producto.

7.- ¿Está usted de acuerdo con los productos el precio el diseño y la calidad que ofrece la competencia?

Tabla 21

Pregunta 7

Indicador	Total encuestas	%
SI	92	24,47%
NO	284	75,53%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine



Figura 17 Pregunta 7

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La figura 17 con un mayor porcentaje del 75,53 % establecemos que la población no se encuentra conforme con los productos y servicios que ofrece la competencia y un menor porcentaje del 24,47% si está conforme, lo que significa que el producto al ser innovador el proyecto podrá mantenerse en el mercado.

8.- ¿Si su respuesta es NO cuál es el indicador que le causa insatisfacción?

Tabla 22

Pregunta 8

Indicador	Total encuestas	%
Calidad	91	24,20%
Precio	61	16,22%
Diseño	224	59,57%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

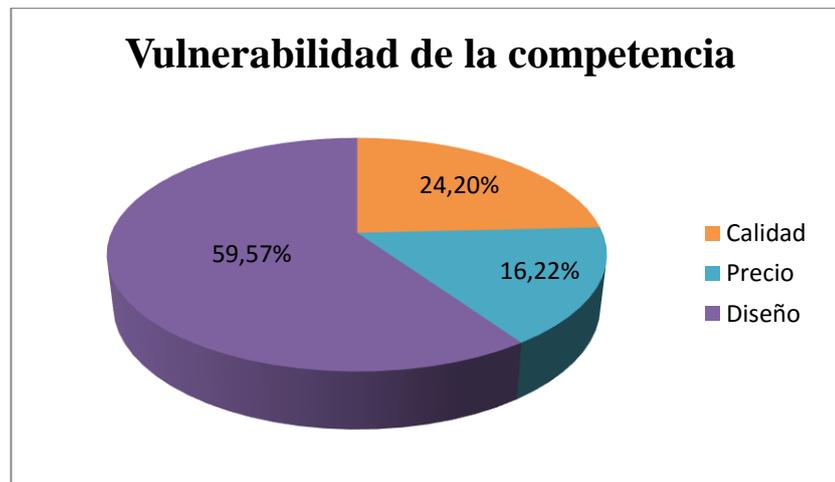


Figura 18 Pregunta 8

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La figura 18 muestra el porcentaje de que define la preferencia de compra en las personas, y se comprueba con un mayor porcentaje del 59,57 % establecemos que al momento de realizar una compra la población la define de acuerdo al diseño del producto y un menor porcentaje del 24,20% define su compra de acuerdo a la calidad.

9.- ¿En qué lugar le gustaría encontrar este producto?

Tabla 23

Pregunta 9

Indicador	Total encuestas	%
Florerías	209	55,59%
Supermercados	56	14,89%
Centros comerciales	111	29,52%
Total	376	100,00%

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

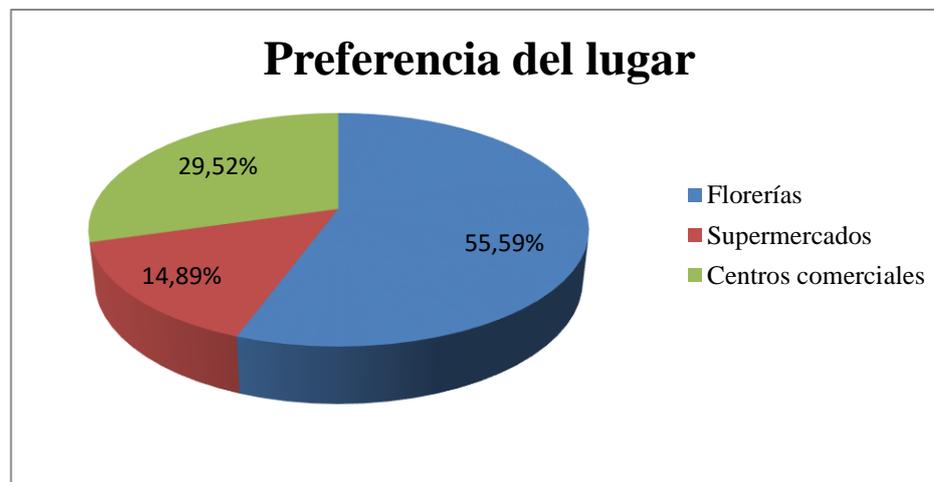


Figura 19 Pregunta 9

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La figura 19 indica el porcentaje de cuál sería el lugar donde a las personas les gustaría encontrar este producto, con un mayor porcentaje del 55,59% establecemos que la población quisiera encontrar el producto en florerías y un menor porcentaje del 14,89% quisiera que este producto se encuentre a la venta en supermercados.

10.- ¿De acuerdo al tamaño, el diseño y el precio que arreglo floral le gustaría adquirir?

Tabla 24

Pregunta 10

Indicador	Precio	Total encuestas	%
Pequeño	\$ 12,00	45	11,97%
Mediano	\$ 18,00	266	70,74%
Grande	\$ 25,00	65	17,29%
Total		376	100,00%

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

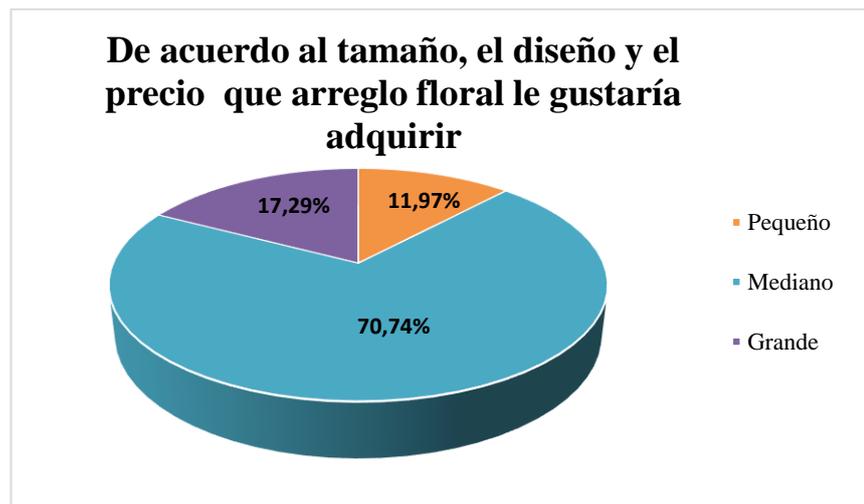


Figura 20 Pregunta 10

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La figura 20 con un mayor porcentaje del 70,74% establecemos que la población le gustaría adquirir un producto mediano y un menor porcentaje del 11,97% le gustaría adquirir un producto pequeño.

3.03 Demanda

Según (Nunes, 2012), determinó que:

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que los compradores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes además tienen la capacidad de pago para realizar una transacción a un precio determinado.(pág. 135)

3.03.01 Demanda histórica

El presente proyectos dedicado a la producción y comercialización de arreglos florales a base de material PET no tiene datos históricos por lo cual se procede al cálculo de la demanda actual con los datos generados de las encuestas realizadas.

3.03.02 Demanda actual

Para calcular la demanda con los datos de la encuesta realizada se tomará como referencia tres aspectos que son: aceptación, frecuencia y precio de manera que se establece la demanda actual de un producto determinado.

Población: 17.416 habitantes de la parroquias de San Antonio de Pichincha la cual se tomó para determinar la muestra.

Tamaño de la muestra: 376 encuestas.

Aceptación: es la aceptación del proyecto.

Cálculo:

Para el presente cálculo se toma como referencia los porcentajes más altos de las encuestas de ciertas preguntas las cuales son el tamaño de la población, aceptación del proyecto, frecuencia de consumo y precio.

Tabla 25

Cálculo demanda actual

FACTORES	Valores
Población:	17.416
Tamaño de la muestra:	376
Aceptación del producto:	81,91%
Frecuencia:	38,13%
Precio:	\$ 18,00

Fuente: Encuesta.

Autor: Bosmediano Catherine

Población: 17.416

Tamaño de la muestra: 376

Aceptación del producto = $17.416 \times 0,8191 = 14265,45$

Frecuencia: $14265,45 \times 0,3813 = 5.439,41 \times 1 \text{ año} = 5.439$

Precio = $5.439 \times 18,00 \text{ dólares} = \$ 97.909,46$

Análisis:

La demanda actual del producto es de \$ 97.909,46 dólares, lo que representa para el presente proyecto una oportunidad de establecerse en el mercado ya que el constante crecimiento de la zona determina una mayor aceptación del producto.

3.03.03 Demanda proyectada

Permite establecer la aceptación del producto mediante el paso del tiempo para que un proyecto sea rentable se toma como referencia 5 años de proyección.

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) la tasa de crecimiento poblacional es del 1,5% anual.

Tabla 26

Demanda Proyectada

AÑOS	DEMANDA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO 1,52	DEMANDA PROYECTADA
2016	\$ 97.909,46	1,0152	\$ 99.397,68
2017	\$ 99.397,68	1,0152	\$ 100.908,53
2018	\$100.908,53	1,0152	\$ 102.442,34
2019	\$102.442,34	1,0152	\$ 103.999,46
2020	\$103.999,46	1,0152	\$ 105.580,25
2021	\$105.580,25	1,0152	\$ 107.185,07

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

3.04 Oferta

Para determinar el cálculo de la oferta es necesario tomar como referencia el porcentaje de aceptación de la competencia es decir el número de encuestas a favor.

3.04.01 Oferta histórica

El presente proyecto no posee datos para determinar la oferta histórica por lo que se procede a establecer la oferta actual mediante las encuestas realizadas en la parroquia de San Antonio de Pichincha.

3.04.02 Oferta Actual

Para determinar la oferta actual se toma como referencia el porcentaje de aceptación de la competencia conjuntamente con la demanda proyectada para el 2016 y de esa manera poder determinar la oferta actual.

Calculo:

Tabla 27

Oferta Actual

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	ACEPTACIÓN DE LA COMPETENCIA (24,47%)	OFERTA ACTUAL
2016	\$ 99.397,68	0,2447	\$ 24.322,61

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La oferta actual es de \$ 24.322,61 para el año 2016.

3.04.03 Oferta proyectada

La oferta proyectada se establece para efectuar un análisis del crecimiento de la competencia en el futuro.

Tabla 28

Oferta Proyectada

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	ACEPTACIÓN DE LA COMPETENCIA (24,47%)	OFERTA PROYECTADA
2016	\$ 99.397,68	0,2447	\$ 24.322,61
2017	\$ 100.908,53	0,2447	\$ 24.692,32
2018	\$ 102.442,34	0,2447	\$ 25.067,64
2019	\$ 103.999,46	0,2447	\$ 25.448,67
2020	\$ 105.580,25	0,2447	\$ 25.835,49
2021	\$ 107.185,07	0,2447	\$ 26.228,19

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

3.05 Balance Oferta- Demanda

Este balance permite establecer cuál será la oferta insatisfecha en un sector económico y de este modo hacer proyecciones para determinar cuál será el mercado libre de competencia y las posibilidades que tiene el proyecto para posesionarse en el mercado indicado.

3.05.01 Balance Actual

Tabla 29

Balance Actual

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANADA INSATISFECHA
2016	\$ 99.397,68	\$ 24.322,61	\$ 75.075,07

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La demanda insatisfecha del proyecto es de \$ 75.075,07 lo cual es una oportunidad para establecerse en el mercado.

Tabla 30

Cálculo de la demanda insatisfecha

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANADA INSATISFECHA
2016	\$ 100.908,53	\$ 24.692,32	\$ 76.216,21
2017	\$ 102.442,34	\$ 25.067,64	\$ 77.374,70
2018	\$ 103.999,46	\$ 25.448,67	\$ 78.550,79
2019	\$ 105.580,25	\$ 25.835,49	\$ 79.744,76
2020	\$ 107.185,07	\$ 26.228,19	\$ 80.956,89

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

El presente proyecto es viable de acuerdo a la tabla 25 ya que determina una demanda insatisfecha \$ 80.956,89 lo que nos indica que el mercado existente no está cubriendo a las necesidades de las personas, por lo cual determina que el presente proyecto tiene una oportunidad significativa para subsistir en el mercado al que pretende ingresar.

CAPITULO IV

4. Estudio técnico del proyecto

(Rosales, 2008), determinó que:

Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar. El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración. (pág.4)

El estudio técnico permite plantear y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes y servicios que se requieren, por lo cual admite verificar la factibilidad técnica de cada uno de los procesos de producción, determinando el tamaño óptimo y la localización óptima de la planta.

En el proyecto se requerirá de:

- ✓ Mano de Obra.
- ✓ Materia Prima.
- ✓ Equipo Necesario.

- ✓ Inversión Requerida.
- ✓ Tamaño y Localización del proyecto.
- ✓ Organización de la Empresa.
- ✓ Costos de Inversión y Operación.

4.01 Tamaño del proyecto

(Mejía, 2011), determinó que:

“El tamaño del proyecto, expresa la cantidad de producto o servicio, por unidad de tiempo, por esto lo podemos definir en función de su capacidad de producción de bienes o prestación de servicios, durante un período de tiempo determinado.”

(pág.123)

Para la implementación del proyecto la empresa tendrá un tamaño que responda a los requerimientos actuales del mercado, el mismo en el cual se distribuirán los diferentes componentes del proyecto para lo cual se considerarán aspectos de diseño que permitan una optimización del espacio físico, y su funcionalidad.

4.01.01 Mobiliario y equipo

El mobiliario y equipo que se requiere para realizar los arreglos florales a base de material PET son los siguientes:

Tabla 31

Maquinaria y Equipo

DETALLE	CANTIDAD
Compresor	1
Pistola para silicona	1
Barras de silicona (caja de 24 u.)	2
Pistola de lacado	1
Botellas desechables (paca de 500 u.)	2
Tijeras punta redonda	3
Tijeras de corte en zigzag	2
Tijeras de hojas rectas	3
Pincel de abanico	2
Pincel de punta redonda	2
Brocha palatina de 2 pulgadas	1
Pintura acrílica 120ml.(caja 6 colores)	3
Barniz brillo en spray	2
Barniz glitter en spray	3
ESPONJA OASIS (plancha 1mx1m)	4
Palillos Redondos 25cm. (paquete 50 u)	3

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 32

Equipo de oficina

DETALLE	CANTIDAD
Teléfono	2
Calculadora	1

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 33**Equipos de Computación**

DETALLE	CANTIDAD
PC de escritorio	1
Impresora	1

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 34**Muebles y Enseres**

DETALLE	CANTIDAD
Escritorio	1
Archivador	1
Estantería	2
Mesa de trabajo	1
Sillas	2

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Para llevar a cabo el proyecto es necesario todo lo mencionado anteriormente, ya que al mantener un Mobiliario y Equipo adecuado ayudará a tener un buen ritmo de producción con eficiencia y calidad.

4.01.02 Mano de obra

Según (Anaya, 2009), concluyó que:

Es la fuerza laboral física y mental que se encuentra en contacto directo con la fabricación de un determinado producto que tiene que producir la empresa.

(pág. 36)

Tabla 35

Cuadro de personal

NUMERO	CARGO	SUELDO MENSUAL
1	Jefe de operaciones	370,00
1	Operadores	366,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Lo mencionado anteriormente corresponde al personal necesario para las operaciones dentro de la empresa, los cuales serán parte del proceso de la elaboración de arreglos florales, esta mano de obra no requiere necesariamente de estudios superiores, por lo que se pueden adquirir fácilmente.

4.02 Variables de viabilidad

Tabla 36

Disponibilidad de Recurso

CONCEPTO	PORCENTAJE	VALOR
Capital Propio	75%	\$ 3.235,14
Financiamiento	25%	\$ 1.078,13
TOTAL	100%	\$ 4.313,51

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

El 25% se lo financiara mediante un crédito en la Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre"

Requisitos para realizar el Crédito:

MONTOS.

Máximo: \$ 20.000

Mínimo: \$ 300

PLAZO.

Máximo: 60 meses

Mínimo: 2 meses

INTERES:

14% ANUAL



Figura 21 Logo de la Cooperativa

Fuente: Cooperativa de Ahorro y crédito 29 de Octubre

Requisitos Generales:

- Entregar la solicitud de crédito, debidamente diligenciada y Firmada por el solicitante o el representante legal.
- Copia de la cédula y de la última papeleta de votación
- Planilla reciente de servicios públicos (luz, agua o teléfono)

Figura 22 Requisitos generales para créditos

Fuente: Cooperativa de Ahorro y crédito 29 de Octubre

4.03 Variables de optimización.

Con la optimización de planta se pretende perfeccionar lo siguiente:

- ✓ Mejorar el servicio al Cliente.
- ✓ Optimizar el tiempo de producción.
- ✓ Ubicación de sitios de trabajo acorde a la necesidad.
- ✓ Aprovechar el espacio físico.

4.03.01 Distribución de planta

Planta de Producción y ventas:

- ✓ Recepción.
- ✓ Área administrativa.
- ✓ Área de producción.
- ✓ Bodega-Materia Prima.
- ✓ Bodega-Productos Terminados.
- ✓ Área de ventas.
- ✓ Área de Exhibición.
- ✓ Cafetería.
- ✓ Baño

4.03.02 Matriz S.L.P

(Baca Urbina, 2010), concluyó que:

“El método S.L.P, utiliza una técnica poco cuantitativa a proponer distribuciones con base en la conveniencia de cercanía entre los departamentos”.

(pág.97)

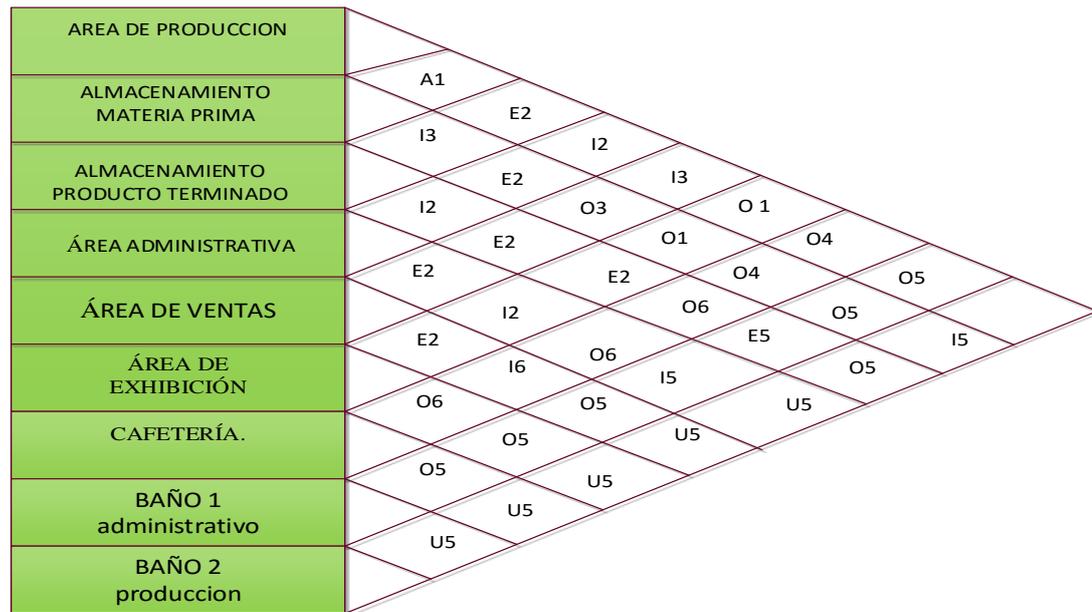


Figura 23 Matriz SLP

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 37

Grados y razones de cercanía

GRADO DE CERCANIA		RAZONES DE CERCANIA	
A	Absolutamente Cerca	1	Por Flujo De Procesos
E	Especialmente Cerca	2	Por Gestión Administrativa
I	Importantemente Cerca	3	Por Conveniencia
O	Ordinario	4	Por Seguridad
U	Indiferente	5	Por Higiene
X	Indeseable	6	Por Ruido
XX	Muy Indeseable	7	Por Contacto Físico

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

4.04 Capacidad máxima de producción del proyecto

Tabla 38

Actividades del proceso de producción

CONCEPTO	PROCESO
Operación 1	Separar los materiales de acuerdo a su importancia.
Operación 2	Seleccionar la materia prima.
Operación 3	Lavar la materia prima (botellas)
Operación 4	Secar la materia prima.
Operación 5	Control de calidad de la materia prima en proceso.
Operación 6	Cortar la parte superior e inferior de las botellas.
Operación 7	Diseñar las flores.
Operación 8	Recortar el diseño.
Operación 9	Pintar y decorar.
Operación 10	Dejar secar.
Operación 11	Unir todas las partes y ensamblar con la silicona.
Operación 12	Armar el arreglo floral.
Operación 13	Verificar que las piezas del arreglo floral estén seguras.
Operación 14	Aplicar la esencia a las flores de acuerdo al gusto de cliente.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

4.05 Localización del proyecto

La empresa dedicada a la producción y comercialización de arreglos florales a base de material PET, se encuentra ubicada en la Provincia de Pichincha, Cantón

Quito, Parroquia San Antonio de Pichincha, a un tiempo aproximado de 20 minutos del redondel El Condado, su punto de venta estará ubicado en el sector de la Mitad de Mundo, al Noroccidente del Distrito metropolitano de Quito.

4.05.01 Factores generales de la localización

Los factores generales de localización nos ayudaran a determinar cuál es el lugar más conveniente para ubicar nuestra empresa.

Tabla 39

Factores de Localización

FACTORES	PESO ASIGNADO
Cercanía del mercado	15%
Costo de arriendo	5%
Vías de Acceso	15%
Cercanía al cliente	15%
Servicios básicos	10%
Servicios de transporte	10%
Proveedores	15%
Competencia	5%
Permisos Legales	10%
TOTAL	100%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

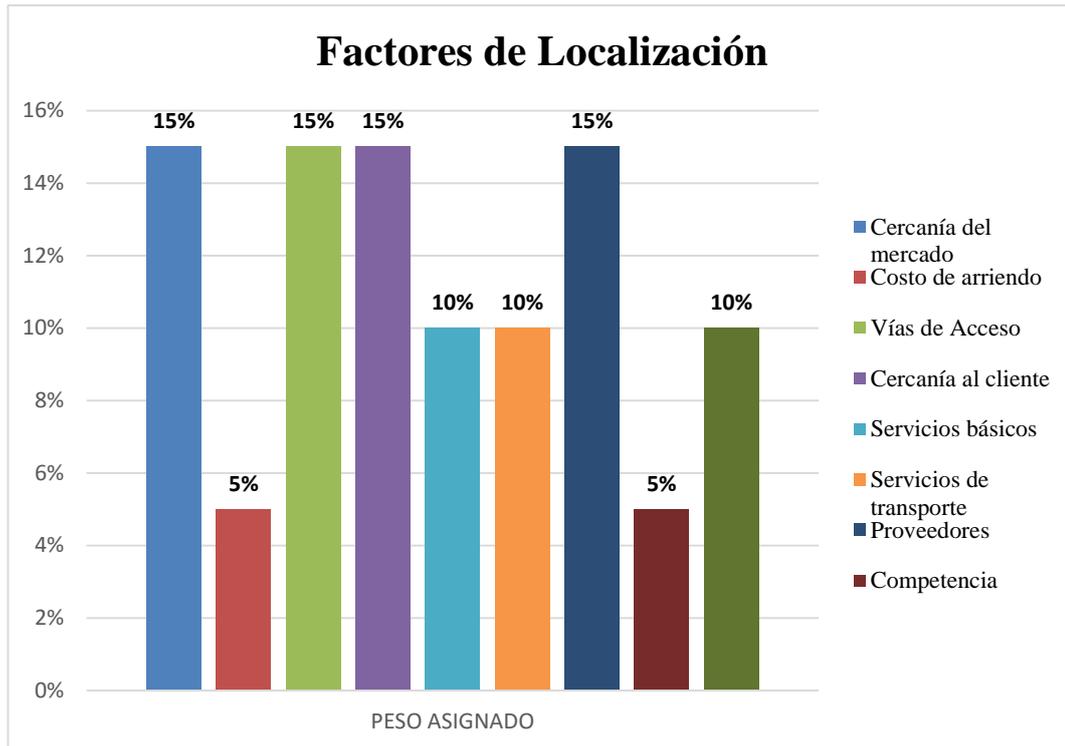


Figura 24 Factores de Localización

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

Los factores de localización fijados anteriormente son necesarios para realizar la matriz de localización óptima y determinar donde es más factible implementar la microempresa

Tabla 40
Matriz De Localización Óptima

FACTORES	Sector de la Mitad del Mundo		Sector de Pomasqui			Sector del Condado	
	PESO POND EROD O	CALIFI CACIÓN	CALIFICA CIÓN PONDERA DA	CALI FICA CIÓN	CALIFIC ACIÓN PONDER ADA	CALIFIC ACIÓN	CALIFICAC IÓN PONDERAD A
Cercanía del mercado	0,15	7	1,05	6	0,9	7	1,05
Costo de arriendo	0,05	8	0,4	7	0,35	8	0,4
Vías de Acceso	0,15	7	1,05	7	1,05	7	1,05
Cercanía al cliente	0,15	7	1,05	6	0,9	7	1,05
Servicios básicos	0,1	9	0,9	9	0,9	9	0,9
Servicios de transporte	0,1	9	0,9	6	0,6	9	0,9
Proveedores	0,15	8	1,2	7	1,05	8	1,2
Competencia	0,05	6	0,3	5	0,25	6	0,3
Permisos Legales	0,1	9	0,9	9	0,9	8	0,8
TOTAL	1,00		7,75		6,9		7,65

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La matriz de localización óptima se realiza en tres sectores escogidos para el presente estudio, considerando algunos factores relevantes, como costo de arriendo, cercanía al mercado, competencia entre otros. Obteniendo una mayor ponderación de 7.75 en el sector de la Mitad del Mundo, determinando que es el lugar más aceptable para la ubicación del presente proyecto.

4.05.02 Macro localización

(Olave, 2014), concluyó que:

“Consiste en decidir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio, tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto.”(pág.54)

El presente proyecto estará ubicado en la parroquia de San Antonio de Pichincha norte del Distrito Metropolitano de Quito, tomando en cuenta la cercanía con el cliente como factor principal y el crecimiento del sector cubriendo la demanda que se está generando en la zona.

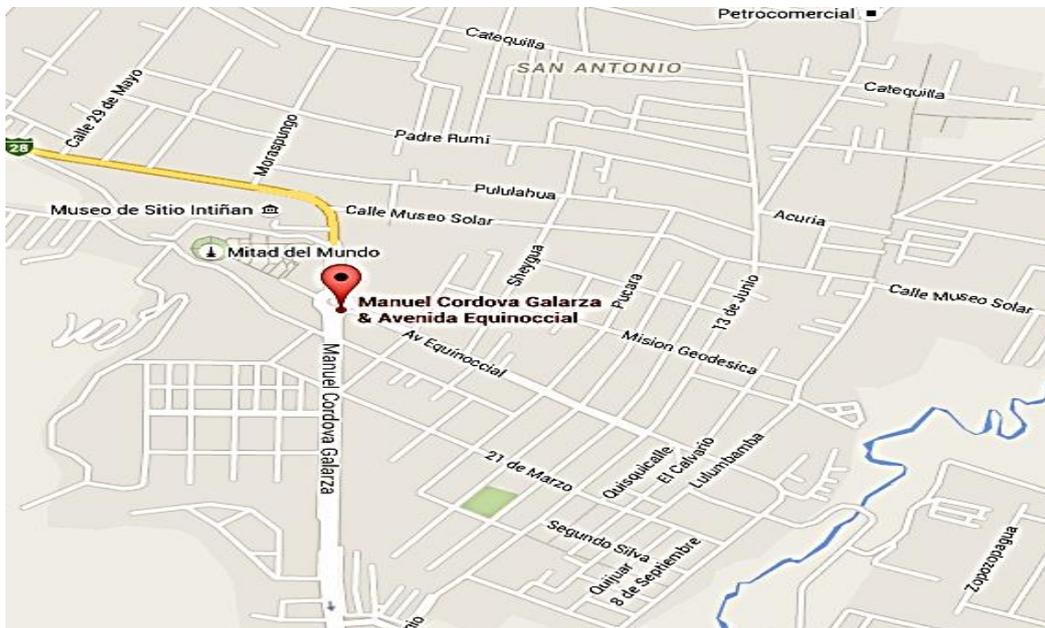


Figura 25 Macro localización
Fuente: Google Maps
Elaborado por: Google Maps

4.05.03 Micro localización

Este estudio tiene como objetivo determinar la micro localización como el área específica donde se ubicará la empresa, tomando en cuenta su ubicación geográfica exacta acorde a la nomenclatura vigente.



Figura 26 Micro localización
Fuente: Google Maps
Elaborado por: Google Maps

La empresa dedicada a la producción y comercialización de arreglos florales a base de material PET, se encuentra ubicada en la Parroquia San Antonio de Pichincha, en la Av. Equinoccial y Calle 13 de junio Lote 86 en dicho lugar se pueden encontrar lo que son los factores cualitativos y cuantitativos como son: disponibilidad de transporte para los clientes, mano de obra, servicios básicos y otros.

4.06 Ingeniería del proyecto

(González, 2009), determinó que:

“Se entiende por ingeniería de proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto.”(pág.127)

4.06.01 Descripción de las instalaciones del proyecto

El gráfico muestra un esquema de cómo está distribuida la planta con sus respectivas dimensiones tomando en cuenta la cercanía de cada una de ellas para desarrollar las actividades de una forma correcta, ya que la producción de un producto requiere de varios procesos que deben ser cumplidos para que no generen cuellos de botella y de esa manera aumentar el rendimiento de la misma.

Recepción

Condiciones:

Área de 5 m, con suficiente ventilación y energía eléctrica.

Función:

En esta área se recibirá y se informará al público del servicio y producto que se ofrecerá, también se realizará la recepción de la documentación de proveedores.

Área administrativa

Condiciones:

Área de 5 m², con suficiente ventilación y energía eléctrica para la instalación de los equipos pertinentes.

Función:

El área administrativa se encargará de la recepción de facturas tanto de las ventas realizadas como de los proveedores, realizar pagos, administrar el dinero, y distribuirlo de la mejor manera de acuerdo a las necesidades que surjan dentro de la empresa.

Área de producción

Condiciones:

Área de 7 m², adecuada con suficiente espacio, ventilación y energía eléctrica para la instalación de maquinaria y equipo necesario para llevar a cabo el proceso de producción.

Función:

En esta área se realizarán las actividades del diseño de las flores, el corte, la decoración y el armado del arreglo floral.

Bodega-Materia Prima

Condiciones:

Área de 5 m², con suficiente espacio para la recepción de los materiales requeridos para la producción.

Función:

Esta área nos servirá para guardar todos los materiales que se adquieran mediante los proveedores correspondientes.

Bodega-Productos Terminados

Condiciones:

Área de 4 m², contara con el espacio adecuado, la ventilación suficiente y la energía eléctrica apropiada.

Función:

Esta área servirá para almacenar los productos que se encuentran listos para la venta.

Área de ventas

Condiciones:

Área de 5 m² los cuales contarán con espacio suficiente, ventilación y energía eléctrica necesaria.

Función:

Es la encargada de realizar las operaciones de ventas, fijar los precios, la distribución y la realización de marketing necesario para atraer clientes.

Área de Exhibición

Condiciones:

Área de 7 m², la cual contará con el espacio adecuado, ventilación, energía eléctrica y estanterías para la exhibición del producto.

Función:

Esta área es donde se exhibirán los diferentes arreglos florales para que los clientes puedan apreciar los diseños realizados.

Cafetería

Condiciones:

Área de 3.5 m² con energía eléctrica necesaria, ventilación e iluminación necesaria.

Función:

En esta área las personas que integran la empresa podrán hacer uso de esta área, tendrán a su disposición café, aromáticas, entre otros.

Baño

Condiciones:

Área de 2 m², con agua, iluminación y ventilación pertinente.

Función:

El baño es para uso exclusivo del personal y de los clientes.

4.06.02 Plano del negocio

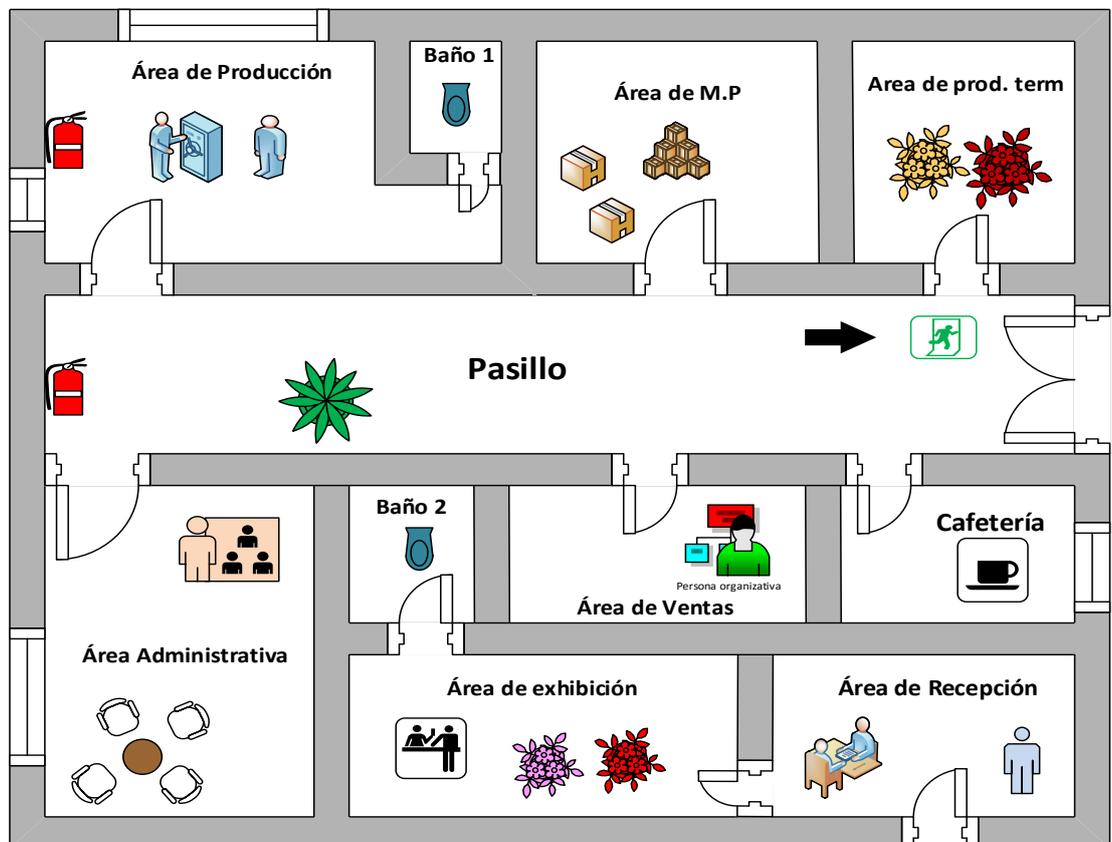


Figura 27 Plano del negocio

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

4.07 Flujo gramas del proceso de producción

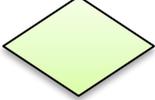
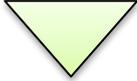
El proceso productivo es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de los insumos y se identifica como la transformación de una serie de insumos y convertirlos en productos terminado.

4.07.01 Simbología

Tabla 41

Simbología ANSI

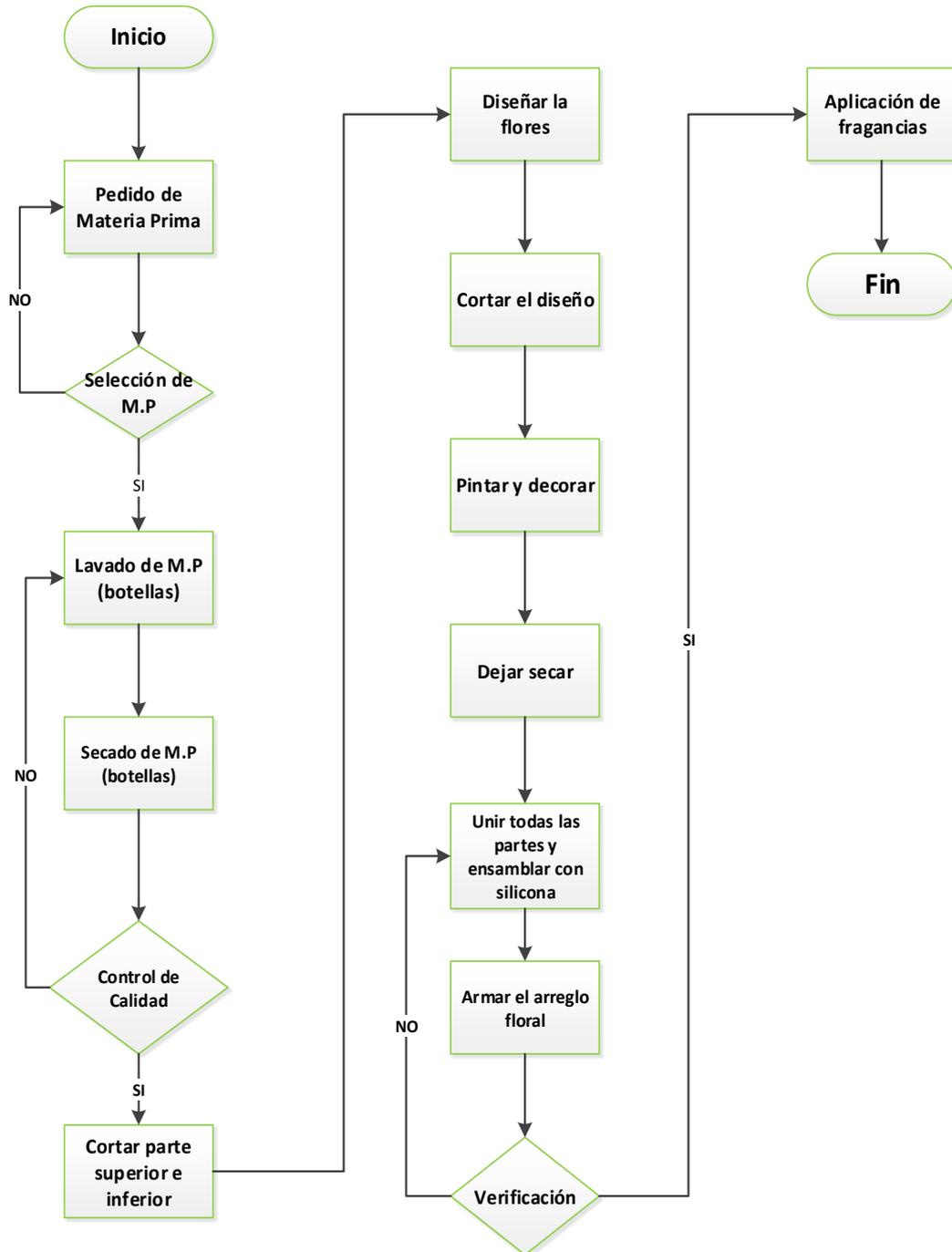
SIMBOLO	REPRESENTA
	Inicio o término.- Indica el principio o el fin del flujo. Puede ser acción o lugar; además se usa para indicar una unidad administrativa o persona que recibe o proporciona información.
	Actividad.- Describen las funciones que desempeñan las personas involucradas en los procesos.
	Documento.- Representa cualquier documento que entre, se utilice, se genere o salga del proceso.

SIMBOLO	REPRESENTA
	<p>Datos.- Indica la salida y entrada de datos.</p>
	<p>Decisión o alternativa.- Indica un punto dentro del flujo donde se debe tomar una decisión</p>
	<p>Archivo.- Indica que se guarde un documento en forma temporal o permanente.</p>
	<p>Líneas de flujo.-conectan los símbolos señalando el orden en que se deben realizar las distintas operaciones.</p>
	<p>Conector.-representa la continuidad del diagrama dentro de la misma página.</p>
	<p>Conector de página.- Representa una conexión o enlace con otra hoja diferente, en la que continua el diagrama de flujo.</p>

Fuente: ANSI

Elaborado por: Bosmediano Catherine

4.07.02 Flujo grama del proceso de fabricación de arreglos florales a base de material PET.



*Figura 28 Flujo grama del proceso de fabricación
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Bosmediano Catherine*

4.07.03 Descripción de las actividades

La descripción de las actividades comprende una metodología explicativa para realizar los diagramas de flujo, a través de la cual se puede explicar específicamente cada una de las actividades que se llevarán a cabo en el proceso objeto de estudio.

Tabla 42

Descripción de las actividades

CONCEPTO	PROCESO
Operación 1	Separar los materiales de acuerdo a su importancia.
Operación 2	Seleccionar la materia prima.
Operación 3	Lavar la materia prima (botellas)
Operación 4	Secar la materia prima.
Operación 5	Control de calidad de la materia prima en proceso.
Operación 6	Cortar la parte superior e inferior de las botellas.
Operación 7	Diseñar las flores.
Operación 8	Recortar el diseño.
Operación 9	Pintar y decorar.
Operación 10	Dejar secar.
Operación 10	Unir todas las partes y ensamblar con la silicona.
Operación 11	Armar el arreglo floral.
Operación 12	Verificar que las piezas del arreglo floral estén seguras.
Operación 13	Aplicar la esencia a las flores de acuerdo al gusto de cliente.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

4.08 Determinación de mobiliario y equipo

El mobiliario y Equipo a utilizarse es el siguiente:

Tabla 43

Maquinaria y Equipo

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Compresor	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Pistola para silicona	1	\$ 9,00	\$ 9,00
Barras de silicona (caja de 24 u.)	2	\$ 3,80	\$ 7,60
Pistola de lacado	1	\$ 18,00	\$ 18,00
Botellas desechables (paca de 1000 u.)	3	\$ 8,00	\$ 24,00
Tijeras punta redonda	3	\$ 1,50	\$ 4,50
Tijeras de corte en zigzag	2	\$ 2,20	\$ 4,40
Tijeras de hojas rectas	3	\$ 1,60	\$ 4,80
Pincel de abanico	2	\$ 1,20	\$ 2,40
Pincel de punta redonda	2	\$ 0,80	\$ 1,60
Brocha paletina de 2 pulgadas	1	\$ 3,80	\$ 3,80
Pintura acrílica 120ml.(caja 6 colores)	3	\$ 5,60	\$ 16,80
Barniz brillo en spray	2	\$ 3,20	\$ 6,40
Barniz glitter en spray	3	\$ 3,80	\$ 11,40
ESPONJA OASIS (plancha 6mx6m)	3	\$ 3,20	\$ 9,60
PALILLOS REDONDOS 25cm. (paquete 50 u)	3	\$ 1,20	\$ 3,60
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO		\$ 135,80	\$ 203,50

EQUIPOS DE OFICINA

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Teléfonos de escritorio	2	10,00	20,00
Calculadoras	1	3,00	3,00
TOTAL	3	13,00	23,00

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadora	1	460,00	460,00
Impresora	1	180,00	180,00
TOTAL	2	640,00	640,00

MUEBLES Y ENSERES

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio	1	50,00	50,00
Archivador	1	40,00	40,00
Estantería	2	30,00	60,00
mesa de trabajo	1	50,00	50,00
Sillas	2	5,00	10,00
TOTAL	7	175,00	210,00

Fuente: Investigación propia

Autor: Bosmediano Catherine

El mobiliario y equipo detallado anteriormente es lo que se utilizara la microempresa "FLORIPLAST" para llevar a cabo la producción.

4.08.01 Cuantificación de variables

Tabla 44 Adquisición De Mobiliario Y Equipo

DETALLE	PROVEEDOR
Compresor	
Pistola para silicona	
Barras de silicona	
Pistola de lacado	
Botellas desechables	
Tijeras punta redonda	
Tijeras de corte en zigzag	Proveedor local
Tijeras de hojas rectas	
Pincel de abanico	
Pincel de punta redonda	
Brocha paletina de 2 pulgadas	
Pintura acrílica	
Barniz brillo en spray	
Barniz glitter en spray	
Esponja oasis	
Palillos redondos	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Todo el mobiliario y equipo mencionado anteriormente se adquirirá mediante un proveedor Local.

CAPÍTULO V

5. Estudio financiero

El estudio financiero consiste en identificar los diferentes ingresos y egresos de una manera ordenada y sistemática y de esa manera medir mediante cuadros analíticos si el presente estudio es rentable o no.

5.01 Ingresos operacionales y no operacionales

5.01.01 Ingresos operacionales

Son los ingresos percibidos de acuerdo al giro del negocio estos ingresos deben ser calculados de manera anual para poder realizar las proyecciones establecidas.

El presente proyecto utiliza como referencia la capacidad instalada, de la siguiente tabla de producción elaborada por diversas investigaciones a artesanos y en base a la experiencia del investigador.

5.01.01.02 Tiempo del Proceso de Producción

Tabla 45

Producción del Arreglo Floral Pequeño

Descripción del Proceso	Tiempo unitario	Tiempo total
Lavar la materia prima (5 botellas)	0:00:40	0:03:33
Secar la materia prima (5 botellas)	0:00:38	0:03:17
Diseñar las flores.	0:01:00	0:05:00
Recortar el diseño.	0:01:00	0:05:00
Pintar y decorar.	0:02:00	0:10:00
Dejar secar.	0:03:00	0:03:00
Unir las piezas y armar el arreglo floral	0:06:10	0:06:10
Total	0:14:28	0:36:00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo a las actividades que se realizarán en el proceso de producción se estima un tiempo de 0:36:00 minutos por cada arreglo floral pequeño

Tabla 46

Producción del Arreglo Floral Mediano

Descripción del Proceso	Tiempo unitario	Tiempo total
Lavar la materia prima (11 botellas)	0:00:40	0:07:00
Secar la materia prima (11 botellas)	0:00:38	0:06:42
Diseñar las flores.	0:07:00	0:07:00
Recortar el diseño.	0:08:00	0:08:00
Pintar y decorar.	0:09:00	0:09:00
Dejar secar.	0:03:00	0:03:00
Unir las piezas y armar el arreglo floral	0:06:18	0:06:18
Total	0:34:36	0:47:00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo a las actividades que se realizarán en el proceso de producción se estima un tiempo de 0:47:00 minutos por cada arreglo floral mediano.

Tabla 47

Producción del Arreglo Floral Grande

Descripción del Proceso	Tiempo unitario	Tiempo total
Lavar la materia prima (22 botellas)	0:00:40	0:14:00
Secar la materia prima (22 botellas)	0:00:38	0:13:24
Diseñar las flores.	0:09:00	0:09:00
Recortar el diseño.	0:12:00	0:12:00
Pintar y decorar.	0:15:00	0:15:00
Dejar secar.	0:04:36	0:04:36
Unir las piezas y armar el arreglo floral	0:08:00	0:08:00
Total	0:49:54	1:16:00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo a las actividades que se realizarán en el proceso de producción se estima un tiempo de 1:16:00 minutos por cada arreglo floral grande.

5.01.01.03 Capacidad de Producción

Tabla 48

Capacidad de Producción

Detalle	Tiempo de producción unitario (minutos)	Tiempo de producción diario (minutos)	Producción diaria unitaria	Número de días laborados a la semana	Producción semanal	Número de semanas al año	Total Producción Anual
Arreglos Florales P	36	480	13	5	67	52	3.467
Arreglos Florales M	47	480	10	5	51	52	2.655
Arreglos Florales G	76	480	6	5	32	52	1.642

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

5.01.01.04 Costo de Producción de Arreglo Floral Pequeño

Para determinar los ingresos operacionales se considera tres aspectos:

Materia Prima, Mano de Obra Directa y Costos Indirectos de Fabricación, por lo que se realiza los siguientes cálculos para determinar el precio de venta al público por cada arreglo floral.

Tabla 49

Materia Prima Directa

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	TOTAL
Botellas	5	0,03	0,15
TOTAL			0,15

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 50

Mano De Obra Directa

Actividad	Costo Unitario	TOTAL
Operario 1	1,01	1,01
TOTAL	1,01	1,01

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 51

Costos Indirectos de Fabricación

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	TOTAL
Tijeras de hojas rectas-punta redonda	1	1,50	1,50
Pincel abanico	1	1,20	1,20
pincel punta redonda	1	0,80	0,80
Palillos redondos 25 cm	1	0,60	0,60
Silicona	2	0,15	0,30
caja de pintura acrílica 6 colores	1	1,80	1,80
Oasis	1	0,33	0,33
TOTAL		6,38	6,53

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 52

PVP de Arreglo Floral Pequeño

DETALLE	VALOR
Materia Prima Directa	0,15
Mano de Obra Directa	1,01
Costo Indirecto Fabricación	6,53
Costo de Producción	7,69
Margen de Utilidad	56%
PVP	12,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

El precio de venta establecido está determinado de acuerdo al cálculo de la Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costo Indirecto de Fabricación

considerando un Margen de Utilidad del 56% el Precio de Venta al Público es de \$ 12,00.

5.01.01.05 Costo de Producción de Arreglo Floral Mediano

Tabla 53

Materia Prima Directa

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	TOTAL
Botellas	11	0,03	0,33
TOTAL			0,33

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 54

Mano De Obra Directa

Actividad	Costo Unitario	TOTAL
Operario 1	1,01	1,01
TOTAL	1,01	1,01

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 55

Costos Indirectos de Fabricación

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	TOTAL
Tijeras de hojas rectas-punta redonda	1	1,50	1,50
Pincel abanico	2	1,20	2,40
pincel punta redonda	1	0,80	0,80
Palillos redondos 25 cm	1	0,85	0,85
Silicona	3	0,15	0,45
caja de pintura acrílica 6 colores	2	1,80	3,60
Oasis	1	0,60	0,60
TOTAL		6,90	10,20

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 56

PVP de Arreglo Floral Mediano

DETALLE	VALOR
Materia Prima Directa	0,33
Mano de Obra Directa	1,01
Costo Indirecto Fabricación	10,20
Costo de Producción	11,54
Margen de Utilidad	56%
PVP	18,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

El precio de venta establecido está determinado de acuerdo al cálculo de la Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costo Indirecto de Fabricación considerando un Margen de Utilidad del 56% el Precio de Venta al Público es de \$ 18,00.

5.01.01.06 Costo de Producción de Arreglo Floral Grande

Tabla 57

Materia Prima Directa

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	TOTAL
Botellas	22	0,03	0,66
TOTAL			0,66

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 58

Mano de Obra Directa

Actividad	Costo Unitario	TOTAL
Operario 1	1,01	1,01
TOTAL	1,01	1,01

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 59

Costos Indirectos de Fabricación

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	TOTAL
Tijeras de hojas rectas-punta redonda	2	1,50	3,00
Pincel abanico	2	1,20	2,40
pincel punta redonda	1	0,80	0,80
Palillos redondos 25 cm	1	0,85	0,85
Silicona	7	0,15	1,05
caja de pintura acrílica 6 colores	3	1,80	5,40
Oasis	1	0,85	0,85
TOTAL		7,15	14,35

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 60

PVP de Arreglo Floral Grande

DETALLE	VALOR
Materia Prima Directa	0,66
Mano de Obra Directa	1,01
Costo Indirecto Fabricación	14,35
Costo de Producción	16,02
Margen de Utilidad	56%
PVP	25,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

El precio de venta establecido está determinado de acuerdo al cálculo de la Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costo Indirecto de Fabricación considerando un Margen de Utilidad del 56% el Precio de Venta al Público es de \$ 25,00.

Tabla 61

Proyección de los Ingresos

Años	Ingresos Anuales	Tasa de crecimiento (2,93%)	Total ingresos
2016	45.907,75	2,93%	45.907,75
2017	47.252,85	2,93%	48.637,36
2018	48.637,36	2,93%	50.062,43
2019	50.062,43	2,93%	51.529,26
2020	51.529,26	2,93%	53.039,07

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

5.01.01.05 Ingresos Operacionales Proyectados

El actual proyecto no cuenta con ingresos no operacionales, debido a que el estudio no está en marcha, es decir no genera ningún rubro establecido en un periodo de tiempo determinado.

5.02 Costos

“Los costos son los diferentes gastos en que se incurre para la fabricación de un bien o prestación de un servicio tomando en cuenta los costos directos e indirectos y de esa manera de establecer los diferentes precios de venta.” (Rivero, 2012)

5.02.01 Costos directos

En el presente proyecto se identifica como costos directos la materia prima directa y la mano de obra directa porque es indispensable para la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Tabla 62

Materia Prima Directa para Arreglo Floral Pequeño

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	TOTAL
Botellas	22	0,03	0,66
TOTAL			0,66

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 63

Materia Prima Directa para Arreglo Floral Mediano

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	TOTAL
Botellas	11	0,03	0,33
TOTAL			0,33

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 64

Materia Prima Directa para Arreglo Floral Grande

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	TOTAL
Botellas	22	0,03	0,66
TOTAL			0,66

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

Para la producción de los arreglos florales se va a utilizar como Materia Prima Directa las botellas, lo que variará la cantidad de dichas botellas de acuerdo al tamaño del arreglo floral.

Tabla 65

Mano De Obra Directa

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Aporte al IESS 12,15%	Valor Total
Operario 1	1	366,00	30,50	30,50	-	44,47	471,47
TOTAL	1	366,00	30,50	30,50	-	44,47	471,47

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo a la tabla 62 nos indica el rol de pagos de la Mano de Obra Directa la cual es la encargada de la producción de los arreglos florales en donde se ha considerado en cálculo del décimo tercero, décimo cuarto y el aporte al IESS

12,15%, no se realiza el cálculo de vacaciones y de los fondos de reserva ya que estos se toman en cuenta al cumplir un año laborando en la empresa.

5.02.02 Costos Indirectos

Según (Domínguez, 2012), determino que:

Costos indirectos como aquellos que no son identificables con un solo objetivo de coste, esto se debe a que estos costes están asociados a varios objetivos de coste al estar causados conjuntamente por estos objetivos de coste. Los costes indirectos son por lo tanto compartidos por varios objetivos de coste. (pág.128)

Los Costos Indirectos de Fabricación que utilizará el presente proyecto para concluir con la producción de arreglos florales son los siguientes:

Tabla 66

Costos Indirectos de Fabricación para Arreglo Floral Pequeño

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	TOTAL
Tijeras de hojas rectas-punta redonda	1	1,50	1,50
Pincel abanico	1	1,20	1,20
pincel punta redonda	1	0,80	0,80
Palillos redondos 25 cm	1	0,60	0,60
Silicona	2	0,15	0,30
caja de pintura acrílica 6 colores	1	1,80	1,80
Oasis	1	0,33	0,33
TOTAL		6,38	6,53

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 67

Costos Indirectos de Fabricación para Arreglo Floral Mediano

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	TOTAL
Tijeras de hojas rectas-punta redonda	1	1,50	1,50
Pincel abanico	2	1,20	2,40
pincel punta redonda	1	0,80	0,80
Palillos redondos 25 cm	1	0,85	0,85
Silicona	3	0,15	0,45
caja de pintura acrílica 6 colores	2	1,80	3,60
Oasis	1	0,60	0,60
TOTAL		6,90	10,20

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 68

Costos Indirectos de Fabricación para Arreglo Floral Grande

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	TOTAL
Tijeras de hojas rectas-punta redonda	2	1,50	3,00
Pincel abanico	2	1,20	2,40
pincel punta redonda	1	0,80	0,80
Palillos redondos 25 cm	1	0,85	0,85
Silicona	7	0,15	1,05
caja de pintura acrílica 6 colores	3	1,80	5,40
Oasis	1	0,85	0,85
TOTAL		7,15	14,35

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo a las tablas de los Costos Indirectos de Fabricación se determina el valor para poder producir los arreglos florales en los cuales se obtiene tres precios: \$6,53 por el pequeño, \$10,20 por el mediano y \$14,35 por el grande, valores que varían de acuerdo al tamaño.

5.02.03 Gastos Administrativos

Según (Nuñez, 2016), concluyó lo siguiente:

“Son aquellos que tienen que ver directamente con la administración general del negocio y no con sus actividades operativas. Contienen los salarios del Gerente General, secretarías, contadores, etc.” (pág. 123)

Tabla 69

Gastos Administrativos

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Aporte al IEES 12,15%	Valor Total
Gerente	1	370,00	30,83	30,50	-	44,96	476,29
TOTAL	1	370,00	30,83	30,50	-	44,96	476,29

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo a la tabla 66 se ha tomado en cuenta como Gastos Administrativos el salario de la persona la cual se encargara del área administrativa, en donde se ha estimado el cálculo del décimo tercero, décimo cuarto y el aporte al IEES 12,15%, no se efectúa el cálculo de vacaciones y de los fondos de reserva ya que estos se toman en cuenta cuando el trabajador ha cumplido un año laborando en la empresa.

También se considera como otros Gastos Administrativos a los suministros de oficina, servicios básicos y arriendo.

Tabla 70

Otros Gastos Administrativos

Detalle	Costo Mensual	Costo Anual
Suministros de Oficina	\$ 13,00	\$ 156,00
Servicios Básicos	\$ 46,00	\$ 552,00
Arriendos	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Total	\$ 209,00	\$ 2.508,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

El presente proyecto tiene como Otros Gastos Administrativos un valor mensual de \$ 209,00 y un valor anual de \$ 2.508,00.

5.02.04 Gatos de Venta

Según (Mendéz, 2011), afirmó que:

“Estos rubros son los diferentes costos que incurren en la comercialización de los bienes y servicios, es decir la manera en que se va a dar a conocer los productos del presente estudio.” (pág. 136)

Tabla 71

Otros Costos de Ventas

Descripción	Cantidad	Total mensual	Total anual
Dípticos	75	\$ 15,00	\$ 180,00
Tarjetería	100	\$ 12,00	\$ 144,00
Total		\$ 27,00	\$ 324,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

Se determina que en el presente proyecto se obtiene un valor mensual de \$ 27,00 y un valor anual de \$ 324,00

5.02.05 Gastos Financieros

Según (Olivo, 2012), determinó que:

Es el monto de financiamiento que se va a buscar para cubrir las diferentes necesidades de la empresa, estos préstamos los otorgan las diferentes entidades como son: Bancos, Cooperativa y Mutualistas a una determinada tasa de interés con un determinado de tiempo.(pág. 94)

Tabla 72

Costos Financieros

Detalle	Valor
Entidad	Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre
Tipo de Crédito	Microcrédito
Monto de Financiamiento	\$ 1.078,38
Tasa de interesa	14%
Periodo	2 años

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

Para el presente proyecto la empresa “Floriplast” realizara su el financiamiento de \$ 1.078,38 en la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre.

5.02.06 Costos Fijos y Costos Variables

Según (Marcillo, 2010), afirmó lo siguiente:

“Los costos variables cambian en total en proporción directa con los cambios en volumen de producción total y por lo contrario los costos fijos permanecen sin cambios durante un periodo de tiempo.” (pág. 102)

Tabla 73

Costos Fijos y Variables

N°	Detalle	Costos Fijos	Costos Variables
1	Costo de distribución		X
2	Materiales directos		X
3	Mano de Obra directa		X
4	Costo de administración	X	
5	Costo financiero	X	
6	Amortización	X	
7	Depreciación	X	
8	Impuestos y patentes	X	
9	Materiales indirectos	X	
10	Mano de obra indirecta	X	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 74
Proyección Costos Fijos y Variables

Detalle	Costos Fijos y Variables				
	1	2	3	4	5
Costos Totales (CF+CV)	10.222,75	10.367,92	10.515,14	10.664,46	10.815,89
COSTOS FIJOS	8.313,79	8.431,85	8.551,58	8.673,01	8.796,17
Gasto					
Administrativo	5.715,46	5.796,62	5.878,93	5.962,41	6.047,08
Servicios Básicos	552,00	559,84	567,79	575,85	584,03
Arriendos	1.800,00	1.825,56	1.851,48	1.877,77	1.904,44
Depreciaciones	246,33	246,33	246,33	246,33	246,33
Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costo Financiero	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
COSTOS VARIABLES	1.908,96	1.936,07	1.963,56	1.991,44	2.019,72
Materia Prima directa	1.056,00	1.071,00	1.086,20	1.101,63	1.117,27
Publicidad	324,00	328,60	333,27	338,00	342,80
Costos Indirectos de Fabricación	372,96	378,26	383,63	389,07	394,60
Suministros de Oficina	156,00	158,22	160,46	162,74	165,05

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

Los Costos Fijos para el primer año de vida útil del proyecto es de \$ 8.313,79 y los Costos Variables es de \$ 1.908,96 dando una diferencia de \$ 6.404,83

5.03 Inversión del Proyecto

En la inversión del proyecto se toma en cuenta el efectivo que será necesario para los costos y gastos que serán utilizados para el proyecto.

5.03.01 Inversión Fija

Según (Arteaga, 2013) determino lo siguiente:

“La inversión fija se basa en cotizaciones y/o proformas de los bienes y servicios a utilizarse en la ejecución del proyecto. Forma parte de la infraestructura operativa del negocio, es decir la base para iniciar la producción para el mercado seleccionado.” (pág.152)

5.03.01.01 Activos Fijos

Según (Mendéz, 2011), mencionó que:

“Los activos fijos son los que no varían durante el desarrollo de la empresa, es decir aquellos que pertenecen en el negocio mediante la producción o prestación de un servicio.” (pág. 157)

Tabla 75

Maquinaria

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Compresor	1	70,00	70,00
Pistola de Silicona	1	9,00	9,00
Pistola de lacado	1	18,00	18,00
TOTAL	1	97,00	97,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 76

Equipos de Oficina

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor
		Unitario	Total
Teléfonos de escritorio	2	10,00	20,00
Calculadoras	1	3,00	3,00
TOTAL	3	13,00	23,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 77

Equipos de Computación

Descripción	Cantidad	Valor	Valor
		Unitario	Total
Computadora	1	460,00	460,00
Impresora	1	180,00	180,00
TOTAL	2	640,00	640,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 78

Muebles y Enseres

Descripción	Cantidad	Valor	Valor
		Unitario	Total
Escritorio	1	50,00	50,00
Archivador	1	40,00	40,00
Estantería	2	30,00	60,00
Mesa de trabajo	1	50,00	50,00
Sillas	2	5,00	10,00
TOTAL	7	175,00	210,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 79**Total Activos Fijos**

Descripción	Valor
Maquinaria	\$ 97,00
Muebles y Enseres	\$ 210,00
Equipos de Oficina	\$ 23,00
Equipos de Computación	\$ 640,00
TOTAL	\$ 970,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

El presente proyecto tiene un total de Activo Fijos de \$ 970,00 en los que constan valores de maquinaria, muebles y enseres, equipos de oficina y equipos de computación los que son necesarios para la continuidad del proyecto.

5.03.01.02 Activos Nominales (Diferidos)

Según (Fabara, 2006), mencionó lo siguiente:

“Activos Nominales son todos los activos intangibles de la empresa, que están perfectamente definidos en las leyes impositivas de un país.” (pág. 79)

Para el estudio del presente proyecto se considera como activos nominales el estudio de factibilidad y constitución de la empresa.

5.03.02 Capital de Trabajo

Según (Gerencie, 2010), determinó que:

“Básicamente el capital del trabajo se lo considera como aquellos elementos que requiere la empresa para poder operar, es lo que comúnmente conocemos como activo corriente.”

Tabla 80

Total Activos Fijos Nominales

Descripción	1 Mes	2 Mes	TOTAL
Arriendo	150,00	150,00	300,00
Sueldos Personal	947,76	947,76	1.895,51
Servicios Básicos	46,00	46,00	92,00
Materia Prima Directa	528,00	528,00	1.056,00
TOTAL			3.343,51

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

Para el proyecto se tomará en cuenta dos meses de trabajo cuyo valor se encuentra en \$ 3.343,51 los cuales servirán para cubrir los gastos de operación que se realizará en un inicio.

5.03.03 Amortización de los Financiamientos (tabla de amortización)

Para el presente proyecto se obtiene la tabla de amortización por el método de cuotas fijas con una tasa de interés del 14% con un periodo de 2 años.

Tabla 351

Tasa de Interés

Inversión	100%	4.313,51	
Capital Propio	75%	3.235,14	
Financiamiento	25%	1.078,38	
Plazo		24	MESES
Interés		14%	0,58%
Pagos	MENSUAL		

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 82

Tabla de Amortización

Periodo	Saldo	Interés	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0	1.078,38	0,00	0,00	0,00	1.078,38
1	1.078,38	6,29	48,28	41,99	1.036,39
2	1.036,39	6,05	48,28	42,24	994,15
3	994,15	5,80	48,28	42,48	951,67
4	951,67	5,55	48,28	42,73	908,94
5	908,94	5,30	48,28	42,98	865,96
6	865,96	5,05	48,28	43,23	822,73
7	822,73	4,80	48,28	43,48	779,25
8	779,25	4,55	48,28	43,74	735,51
9	735,51	4,29	48,28	43,99	691,52
10	691,52	4,03	48,28	44,25	647,27
11	647,27	3,78	48,28	44,51	602,76
12	602,76	3,52	48,28	44,77	558,00
13	558,00	3,25	48,28	45,03	512,97
14	512,97	2,99	48,28	45,29	467,68
15	467,68	2,73	48,28	45,55	422,13
16	422,13	2,46	48,28	45,82	376,31
17	376,31	2,20	48,28	46,09	330,22
18	330,22	1,93	48,28	46,36	283,87
19	283,87	1,66	48,28	46,63	237,24
20	237,24	1,38	48,28	46,90	190,34
21	190,34	1,11	48,28	47,17	143,17
22	143,17	0,84	48,28	47,45	95,73
23	95,73	0,56	48,28	47,72	48,00
24	48,00	0,28	48,28	48,00	0,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo a la Tabla de Amortización tenemos 24 cuotas fijas de \$ 48,28 y un valor de cero en el saldo insoluto después de haber transcurrido los dos años.

5.03.04 Depreciaciones (tabla de depreciación)

Según (Astudillo, 2014), afirmó que:

La depreciación de los activos fijos se realizara de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable, de igual manera los bienes de la empresa debido al uso, el paso del tiempo. (pág. 136)

Para la depreciación de los activos el presente proyecto considera 5 años de vida útil los cuales están reflejados en la siguiente tabla, con su respectivo valor y años depreciados.

Tabla 83

Depreciaciones de Activos

Descripción	Año 0	Vida	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		Útil					
Equipo y Maquinaria	97,00	10	9,70	9,70	9,70	9,70	9,70
Muebles y Enseres	210,00	10	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00
Equipos de Oficina	23,00	10	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30
Equipos de Computación	640,00	3	213,33	213,33	213,33	213,33	213,33
TOTAL	970,00		246,33	246,33	246,33	246,33	246,33

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

5.03.05 Estado de Situación Inicial

Según (Anaya, 2009), concluyo que:

“El estado de situación inicial también llamado Balance General es un informe que refleja la situación financiera de un ente económico en los que consta de activos, pasivos y capital o patrimonio.”(pág. 233)

Tabla 84

Estado de Situación Inicial

Empresa “FLORIPLAST” Estado de Situación Inicial			
ACTIVOS		PASIVOS	
CORRIENTES		CORRIENTES	
Efectivo	3.343,51	Créditos Bancarios	1.078,38
NO CORRIENTES		NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS		PASIVOS FIJOS	
Equipo y Maquinaria	97,00	Créditos Bancarios L/P	-
Muebles y Enseres	210,00		
Equipos de Oficina	23,00	PATRIMONIO	
Equipos de Computación	640,00	Capital	3.235,14
ACTIVOS DIFERIDOS			
Gastos Constitución	-		
TOTAL ACTIVOS		TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	
	4.313,51		4.313,51
_____ GERENTE GENERAL		_____ CONTADOR	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo al detalle que refleja el Estado de Situación Inicial el proyecto cuenta con un total de Activos, Pasivos y Patrimonio de \$ 4.313,51 determinando que esa es la solidez con la que cuenta la empresa.

5.03.06 Estado de Resultado Projectado (5años)

“El estado de resultados es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.”(Vaquiro, 2014),

Tabla 85 Estado de Resultados Projectado

Empresa “FLORIPLAST”					
Estado de Resultados Projectado					
Descripción	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
VENTAS	45.907,75	47.252,85	48.637,36	50.062,43	51.529,26
(-) Costo de Producción	29.428,05	30.290,29	31.177,80	32.091,30	33.031,58
(=) Utilidad Bruta en Ventas	16.479,71	16.962,56	17.459,57	17.971,13	18.497,68
(-) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	14.127,42	14.328,03	14.531,49	14.737,84	14.947,11
Gastos de Ventas	324,00	328,60	333,27	338,00	342,80
Gastos Financieras	59,00	21,38	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Operacional	1.969,28	2.284,55	2.594,81	2.895,30	3.207,77
(+) Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad A.P.E.I.	1.969,28	2.284,55	2.594,81	2.895,30	3.207,77
(-) 15 % Participación Laboral	295,39	342,68	389,22	434,29	481,17
(=) Utilidad Antes de I.R.	1.673,89	1.941,87	2.205,59	2.461,00	2.726,61
(-) Impuesto a la Renta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Neta	1.673,89	1.941,87	2.205,59	2.461,00	2.726,61
(+) Depreciaciones	246,33	246,33	246,33	246,33	246,33
(+) Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EXCEDENTE					
(=) OPERACIONAL	1.920,22	2.188,20	2.451,92	2.707,33	2.972,94

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherin

Análisis:

De acuerdo al detalle que se muestra en el Estado de Resultados el proyecto cuenta con una Utilidad Neta de \$ 1.673,89 para el primer año determinando que eso es la economía con la que cuenta la empresa.

5.03.07 Flujo de Caja

“El Flujo de Caja es un documento o informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido la empresa por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez.”

Tabla 86 Flujo de Caja Proyectado

Descripción	Año Base	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
VENTAS		45.907,75	47.252,85	48.637,36	50.062,43	51.529,26
(-) Costo de Producción		29.428,05	30.290,29	31.177,80	32.091,30	33.031,58
(=) Utilidad Bruta en Ventas		16.479,71	16.962,56	17.459,57	17.971,13	18.497,68
(-) Gastos Operacionales						
Gastos Administrativos		14.127,42	14.328,03	14.531,49	14.737,84	14.947,11
Gastos de Ventas		324	328,6	333,27	338	342,8
Gastos Financieras		59	21,38	0	0	0
(=) Utilidad Operacional		1.969,28	2.284,55	2.594,81	2.895,30	3.207,77
(+) Otros Ingresos		0	0	0	0	0
(-) Otros Egresos		0	0	0	0	0
(=) Utilidad A.P.E.I.		1.969,28	2.284,55	2.594,81	2.895,30	3.207,77
(-) 15 % Participación Laboral		295,39	342,68	389,22	434,29	481,17
(=) Utilidad Antes de I.R.		1.673,89	1.941,87	2.205,59	2.461,00	2.726,61
(-) Impuesto a la Renta		0	0	0	0	0
(=) Utilidad Neta		1.673,89	1.941,87	2.205,59	2.461,00	2.726,61
(+) Depreciaciones		246,33	246,33	246,33	246,33	246,33
(+) Amortizaciones		0	0	0	0	0
(=) EXCEDENTE OPERACIONAL		1.920,22	2.188,20	2.451,92	2.707,33	2.972,94
(-) Inversión Inicial	4.313,51					
(+) Préstamo	1.078,38					
(=) Flujo de Caja del periodo	3.235,14	1.920,22	2.188,20	2.451,92	2.707,33	2.972,94

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 87

Flujos de Efectivo

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	-4.313,51			-640		378,33
Excedente Operacional		1.920,22	2.188,20	2.451,92	2.707,33	2.972,94
FLUJOS DE EFECTIVO	-4.313,51	1.920,22	2.188,20	1.811,92	2.707,33	3.351,27

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

Los resultados de los flujos de efectivo dieron como resultado un \$ 1.920,22 en el primer año 2016 dando un valor positivo para la empresa a pesar de tener gastos, impuestos, amortizaciones y depreciaciones.

5.04 Evaluación

(Baca Urbina, 2010), afirmó que:

“Evaluación de Proyectos son actividades encaminadas a la toma de decisiones acerca de poder invertir en un proyecto esto también depende al criterio de cada persona que evalúa.”(pág. 149)

5.04.01 Tasa de descuento

Según (Arteaga, 2013), concluyo lo siguiente:

“La tasa de descuento es factor financiero que se utiliza en general, para determinar el valor del dinero en el tiempo y en particular para calcular el valor actual neto de un capital futuro.”(pág. 65)

Tabla 88

Calculo de la TMAR

$$\text{TMAR} = i + f + (i \times f)$$

i = inflación

f = costo de oportunidad

Inflación = 1,42%
Costo de Oportunidad= 7,75%

$$\text{TMAR} = 0,0142 + 0,0775 + (0,0142 \times 0,08)$$

$$\text{TMAR} = 0,0917 + 0,001101$$

$$\text{TMAR} = 0,092801$$

$$\text{TMAR} = \mathbf{9,28\%}$$

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La Tasa de Descuento o TMAR para el presente proyecto es del 9,28% tomando en cuenta la inflación del 1,42% y el costo de oportunidad de 7,75% para obtener como resultado la TMAR.

5.04.02 VAN

Según (Arteaga, 2013), determinó que:

“El Valor Actual Neto muestra los beneficios netos generados por el proyecto durante su vida útil después de cubrir la inversión inicial y obteniendo la ganancia requerida de la inversión.”(pág. 71)

Para determinar el VAN para el presente proyecto se toma en cuenta los valores cinco años del flujo neto de efectivo.

Tabla 89

Cálculo del Valor Actual Neto

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	-4.313,51			-640		378,33
Excedente Operacional		1.920,22	2.188,20	2.451,92	2.707,33	2.972,94
FLUJOS DE EFECTIVO	-4.313,51	1.920,22	2.188,20	1.811,92	2.707,33	3.351,27

VAN =	- P	+	$\frac{FNE 1}{(1+i)^1}$	+	$\frac{FNE 2}{(1+i)^2}$	+	$\frac{FNE 3}{(1+i)^3}$	+	$\frac{FNE 4}{(1+i)^4}$	+	$\frac{FNE 5}{(1+i)^5}$
--------------	------------	----------	---	----------	---	----------	---	----------	---	----------	---

$$VAN = -4.313,51 + \frac{1.920,22}{1,0928005} + \frac{2.188,20}{1,19421293} + \frac{1.811,92}{1,30503649} + \frac{2.707,33}{1,42614453} + \frac{3.351,27}{1,55849145}$$

$$VAN = -4.313,51 + 1.757,16 + 1.832,34 + 1.388,41 + 1.898,36 + 2.150,33$$

$$VAN = -4.313,51 + 9.026,59$$

$$VAN = 4.713,08$$

$$VAN = 4.713,08$$

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo al cálculo del VAN se obtuvo un resultado positivo de \$ 4.713,08 por lo cual se determina que el proyecto es viable ya que considerando los flujos de efectivo y restando la inversión inicial dio un valor positivo.

5.04.03 TIR

Según (Arteaga, 2013), afirmó lo siguiente:

“La TIR constituye la tasa de interés a la cual se debe descontar los flujos de efectivos generados por el proyecto a través de su vida económica para que estos se igualen con la inversión.”(pág. 97)

Tabla 90

Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

INVERSIÓN	-4.313,51
Año 1	1.920,22
Año 2	2.188,20
Año 3	1.811,92
Año 4	2.707,33
Año 5	3.351,27
TIR	42,04%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo al estudio financiero se determinó que la TIR es de 42,04% por lo cual es positivo para el proyecto porque la tasa interna de retorno es mayor a la tasa de descuento que reflejo un 9,28%.

5.04.04 PRI (Periodo de recuperación de la inversión)

Según (Vaquiro, 2014), determinó que:

“El Periodo de Recuperación de la Inversión consiste en medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo.”

Para realizar el cálculo del PRI se debe tomar en cuenta los valores de la inversión y de los Flujos Netos de Efectivo, de tal manera que se determine cuál será el tiempo de recuperación de la inversión.

Tabla 91

Cálculo del Periodo de recuperación de la inversión

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE	
				Actualizado	Acumulado
0	-4.313,51	-4.313,51	1,00	-4.313,51	-4.313,51
1	1.920,22	-2.393,29	0,92	1.757,16	-2.556,36
2	2.188,20	-205,09	0,84	1.832,34	-724,02
3	1.811,92	1.606,83	0,77	1.388,41	664,39
4	2.707,33	4.314,16	0,70	1.898,36	2.562,75
5	3.351,27	7.665,44	0,64	2.150,33	4.713,08

PERIODO DE RECUPERACIÓN A			PERIODO DE RECUPERACIÓN A		
VALORES CORRIENTE			VALORES ACTUALIZADOS		
	Ingresos	Inversión a Recuperar		Ingresos	Inversión Recuperar
AÑO 2	1.811,92	-205,09	AÑO 2	1.388,41	-724,02
1 mes	150,99	-54,10	1 mes	115,70	-608,32
2 mes	150,99	96,90	2 mes	115,70	-492,62
3 mes	150,99	247,89	3 mes	115,70	-376,92
4 mes	150,99	398,88	4 mes	115,70	-261,22
5 mes	150,99	549,88	5 mes	115,70	-145,52
6 mes	150,99	700,87	6 mes	115,70	-29,82
7 mes	150,99	851,86	7 mes	115,70	85,88
8 mes	150,99	1.002,86	8 mes	115,70	201,58
9 mes	150,99	1.153,85	9 mes	115,70	317,29
10 mes	150,99	1.304,84	10 mes	115,70	432,99
11 mes	150,99	1.455,84	11 mes	115,70	548,69
12 mes	150,99	1.606,83	12 mes	115,70	664,39
PERIODO DE RECUPERACIÓN: 2 AÑO y 1 MES				PRVC	

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 2 AÑOS y 6 MESES **PRVA**

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo al cálculo del PRI se determina que el tiempo en que se va a recuperar la inversión es de dos años y seis meses, lo que indica que el proyecto es rentable.

5.04.05 RBC (Relación costo beneficio)

Según (Vaquiro, 2014), afirmó lo siguiente:

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del Estado de Resultado para determinar cuáles son los beneficios que se sacrifica en el proyecto, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados.(pág. 96)

La Relación Costo Beneficio es uno de los factores importante que se debe calcular ya que con eso se determina cuanto se gana por cada dólar invertido.

Tabla 92

Relación Costo Beneficio

PERIODOS	INGRESOS		COSTOS	
	INGRESOS	ACTUALIZADOS	COSTOS	ACTUALIZADOS
1	45907,75	42009,27	29428,05	26929,02
2	47252,85	47252,85	30290,29	30290,29
3	48637,36	48637,36	31177,80	31177,80
4	50062,43	50062,43	32091,30	32091,30
5	51529,26	51529,26	33031,58	33031,58
	TOTAL	239491,18	TOTAL	153519,99

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

$$\text{RBC} = 1,56$$

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

De acuerdo al cálculo de RBC se determina que por cada dólar invertido se obtiene 0,56 de ganancia.

5.04.06 Punto de equilibrio

Según (Gerencie, 2010), mencionó que:

El Punto de Equilibrio es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto

supone que la empresa en su punto de equilibrio tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero pero tampoco pierde).

Tabla 93

Costos Fijos

$$P.E = \frac{CF}{P - CVu}$$

Costos Fijos	Valor
Gastos Administrativos	14.127,42
Gastos Financieros	80,38
Gastos de Ventas	324,00
Total Costos Fijos	14.531,81

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Tabla 94

Punto de Equilibrio Arreglo Floral Pequeño

Producto	Precio	CVu	MC	% Mercado	Costos Fijos
Arreglo Floral Pequeño	12,00	7,69	4,31	12%	1.743,82
Arreglo Floral Mediano	18,00	11,54	6,46	71%	10.317,59
Arreglo Floral Grande	25,00	16,02	8,98	17%	2.470,40
Total					14.531,81

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

$$P.E = \frac{CF}{P - CVu}$$

$$P.E = \frac{CF}{MC} = \frac{1.743,82}{4,31} = 404,60 \text{ Unidades}$$

PRODUCTO	Cantidad	% Mercado	Producción	Costo	COSTO
Arreglo Floral Pequeño	404,60	12%	48,55	7,69	373,35
		12%	48,55	7,69	373,35

PRODUCTO	%		PVP	PE INGRESO
	Cantidad	Mercado		
Arreglo Floral Pequeño	404,60	12%	12,00	582,60
		12%	48,55	582,60

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Gráfico Punto de Equilibrio Arreglo Floral Pequeño

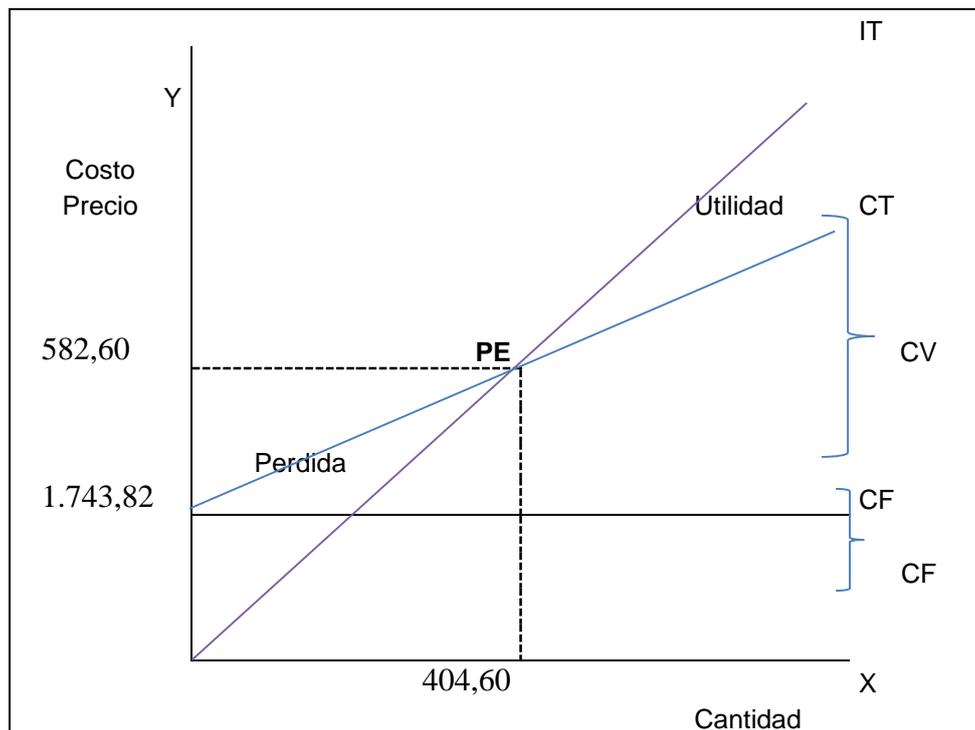


Figura 29 Punto de Equilibrio Pequeño

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La microempresa "FLORIPLAST" debe producir 404,60 arreglos florales entre pequeños para llegar al Punto de Equilibrio es decir que no obtenga ganancias ni pérdidas.

Tabla 95

Punto de Equilibrio Arreglo Floral Mediano

Producto	Precio	CVu	MC	% Mercado	Costos Fijos
Arreglo Floral Mediano	18,00	11,54	6,46	71%	10.317,59
Total					10.317,59

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

$$P.E = \frac{CF}{P - CVu}$$

$$P.E = \frac{CF}{MC} = \frac{10.317,59}{6,46} = 1.597,15 \text{ Unidades}$$

PRODUCTO	% Mercado		Producción	Costo	COSTO
	Cantidad				
Arreglo Floral Mediano	1.597,15	71%	1.133,98	11,54	13.080,09
		71%	1.133,98	11,54	13.080,09

PRODUCTO	% Mercado		Producción	PVP	PE INGRESO
	Cantidad				
Arreglo Floral Mediano	1.597,15	71%	1.133,98	18,00	20.411,58
		71%	1.133,98	18,00	20.411,58

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Gráfico Punto de Equilibrio Arreglo Mediano

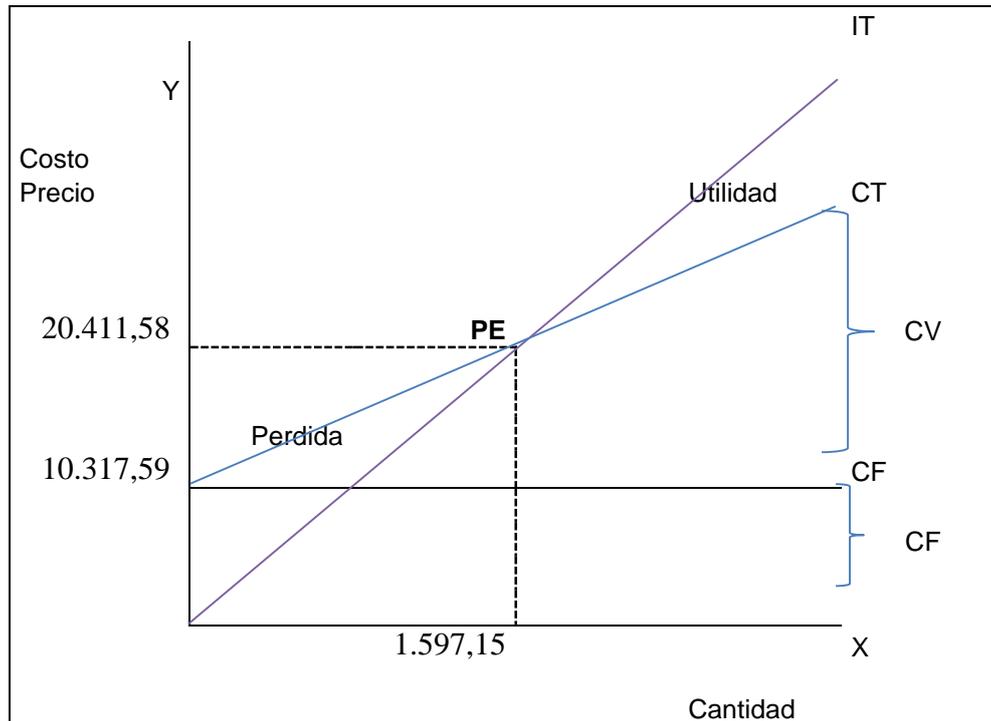


Figura 30 Punto de Equilibrio Mediano
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La microempresa "FLORIPLAST" debe producir 1.597,15 florales medianos para llegar al Punto de Equilibrio es decir que no obtenga ganancias ni pérdidas.

Tabla 96

APOYAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE ARREGLOS FLORALES A BASE DE MATERIAL PET UBICADA EN LA MITAD DEL MUNDO AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Punto de Equilibrio Arreglo Floral Grande

Producto	Precio	CVu	MC	% Mercado	Costos Fijos
Arreglo Floral Grande	25,00	16,02	8,98	17%	2.470,40
Total					2.470,40

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

$$P.E = \frac{CF}{P - CVu}$$

$$P.E = \frac{CF}{MC} = \frac{2.470,40}{8,98} = 275,10 \text{ Unidades}$$

PRODUCTO	Cantidad	%		Producción	Costo	COSTO
		Mercado				
Arreglo Floral Grande	275,10	17%		46,77	16,02	749,21
		17%		46,77	16,02	749,21

PRODUCTO	Cantidad	%		Producción	PVP	PE INGRESO
		Mercado				
Arreglo Floral Grande	275,10	17%		46,77	25,00	1.169,25
		17%		46,77	25,00	1.169,25

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Gráfico Punto de Equilibrio Arreglo Floral Grande

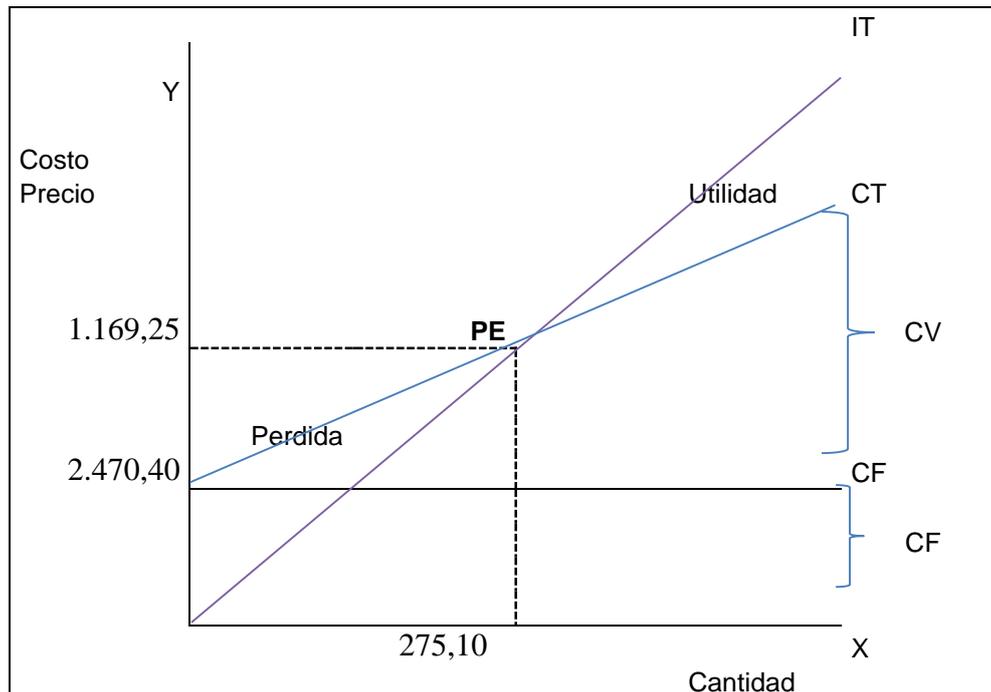


Figura 31 Punto de Equilibrio Mediano

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Bosmediano Catherine

Análisis:

La microempresa "FLORIPLAST" debe producir 275,10 arreglos florales grandes para llegar al Punto de Equilibrio es decir que no obtenga ganancias ni pérdidas.

5.04.07 Análisis de Índices Financieros

Rentabilidad Financiera

$$\text{R.O.E} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{R.O.E} = \frac{1.673,89}{3.235,14}$$

$$\text{R.O.E} = 0,52$$

$$\text{R.O.E} = 51,74\%$$

Análisis:

De acuerdo al cálculo del ROE puede observar que la rentabilidad sobre el patrimonio es de 51,74.

Rentabilidad sobre Activo

$$\text{R.O.A} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{R.O.A} = \frac{1.673,89}{4.313,51}$$

R.O.A = 0,39

R.O.A = 38,81%

Análisis:

De acuerdo al cálculo del ROA se obtuvo un valor del 38,81% lo que significa que dicho porcentaje es lo que utiliza la empresa del total de sus activos para la generación de utilidades

CAPÍTULO VI

6.01 Impacto Ambiental

Al realizar este proyecto se determina que tiene un mínimo impacto ambiental ya que en la producción de arreglos florales elaborados a base de material PET se procederá a reciclar y reutilizar las botellas plásticas desechables las cuales serán la materia prima que va a utilizar la microempresa "FLORIPLAST", dichas botellas desechables están compuestas de Polietileno y Tereftalato por ende es un producto inerte, totalmente reciclable, que al momento de ser reutilizado no tiene ningún efecto contaminante.

Uno de los objetivos que posee el proyecto es ayudar a cuidar y preservar el medio ambiente, motivo por el cual la empresa "FLORIPLAST" tiene como eslogan "Reciclando, reutilizando y armando"

6.02 Impacto Económico

La microempresa "FLORIPLAST" dedicada a la producción y comercialización de arreglos florales elaborados a base de material PET, ubicada en el sector Noroccidente del Distrito Metropolitano de Quito, generara un impacto económico ya que con el proyecto lo que pretende es apoyar al cambio de la matriz productiva que se está desarrollando en el Ecuador, esto se va a lograr con la reutilización de la materia prima transformándolo en un producto terminado el cual es elaborado artesanalmente y por manos ecuatorianas.

Este proyecto no solo aporta al bienestar económico de las personas que laboran en la microempresa "FLORIPLAST" sino también a sus proveedores ya que por el hecho de encontrarse en un sector que tiene un gran desarrollo en el campo del reciclaje por lo cual sus habitantes se verán incrementar sus recursos económicos asegurando las entregas de materia prima para "Floriplast".

Por lo tanto dicho impacto económico se verá reflejado en todos aquellos habitantes que al mismo tiempo de colaborar con el cuidado del medio ambiente, recibirán su remuneración al momento de vender a la empresa las botellas desechables recicladas, las que servirán para llevar a cabo la producción de los arreglos florales, mejorando sus ingresos.

6.03 Impacto Productivo

El impacto productivo en el proyecto es un factor positivo, puesto que el gobierno ha creado nuevas estrategias para el crecimiento del sector artesanal, ha desarrollado un apoyo técnico y económico el cual ayuda a aumentar la producción, y brinda los conocimientos necesarios para poder emprender.

La microempresa "FLORIPLAST", perdurará y crecerá convirtiéndose en una fuente de alta producción generando nuevas fuentes de empleo, lo que contribuye directamente al desarrollo del país.

6.04 Impacto Social

El proyecto como primera parte disminuirá la tasa de desempleo, ya que mediante las nuevas fuentes de trabajo existirán menos personas desempleadas.

En la comunidad se dará apertura a talleres de concientización para que las personas al mismo tiempo de cuidar el medio ambiente también dediquen su tiempo libre al reciclaje y así de una u otra manera adquieran un dinero extra.

Para todos los que conforman la microempresa "FLORIPLAST", se organizarán programas de capacitación para el personal, al igual que se incentive la creatividad de cada trabajador para que sean los que generen y creen nuevos diseños,

los cuales podrán ser comercializados en el sector donde se implante la microempresa.

CAPÍTULO VII

7. Conclusiones y Recomendaciones

7.01 Conclusiones

Teniendo en consideración todos y cada uno de los aspectos relacionados con la importancia en la elaboración de un proyecto de Factibilidad, podemos concluir lo siguiente:

- Con la implantación de la microempresa se incentivará a la producción nacional y al desarrollo del sector artesanal, logrando conseguir un impacto social beneficioso para toda la cadena de producción y comercialización.
- El presente proyecto es totalmente factible, según los estudios realizados en el mismo, basados en el estudio de mercado que consta básicamente en la determinación y cuantificación de la demanda y al oferta, el análisis de los precios y el estudio de comercialización, los cuales fueron necesarios para

poder verificar la posibilidad real de penetración de la microempresa
“FLORIPLAST” en el mercado objetivo.

- La capacidad y el tamaño de la planta ayudan a determinar el volumen de producción para satisfacer la demanda que se presente.
- La rentabilidad de la inversión será el indicador confiable para la viabilidad del proyecto, en donde se debe considerar los criterios de evaluación financiera como el Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) y Relación Costo-Beneficio.
- Se dice que un proyecto es rentable cuando el $VAN > 0$ y la $TIR > TMAR$, situación que se ha dado en este proyecto, teniendo como finalidad ejercer el mismo logrando obtener una rentabilidad.
- De acuerdo a la evaluación financiera del proyecto, se demuestra los indicadores:
- El VAN determina una rentabilidad de \$ 4.713,08 y la TIR un porcentaje estimado de 42,04% y el PIR demuestra que en 2 años se recuperará la inversión.

7.02 Recomendaciones

- Al culminar el trabajo estimamos conveniente realizar las siguientes recomendaciones:
- Realizar un análisis de mercado con todos sus principios y características a corto plazo, enfocado en la creación de la microempresa y con el objetivo de saber cuál es la demanda y cuál es la oferta.
- Ejecutar procesos productivos eficientes y a un mínimo costo.
- Efectuar una mejora continua en el diseño del producto, adaptándose a las herramientas que ofrece la tecnología, como son nuevos diseños y modelos de los productos e incentivando al personal para una mejor producción.

BIBLIOGRAFÍA

- Anaya, G. (2009). *Costos y Presupuestos*. Mexico: Editorial Jhons.
- Arteaga, M. (2013). *Evaluacion Financiera*. México: Publicaciones Arts.
- Astudillo, C. (Octubre de 2014). *blogspot.com*. Obtenido de *blogspot.com*:
<http://opina-tu-tambien.blogspot.com/2014/10/depreciacion-de-activos-fijos.html>
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Cordova, S. O. (2012). *Guia del Estudio de Mercado*. Chile-Santiago: Editorial Unad.
- Domínguez, J. (Febrero de 2012). *wiki eoi*. Obtenido de *wiki eoi*:
http://www.eoi.es/wiki/index.php/Costes_directos_e_indirectos_en_Finanzas
- Fabara, F. (2006). *Terminologia utilizada en Economia, Finanzas y otras Ciencias afines* (Primera Edicion ed.). Quito-Ecuador: Printed in Ecuador.
- Gerencie. (Junio de 2010). *Gerencie.com*. Obtenido de *Gerencie.com*:
<http://www.gerencie.com/concepto-o-definicion-de-activo-fijo.html>
- González, J. (2009). *PROPUESTA ESTRATÉGICA Y METODOLÓGICA PARA LA GESTIÓN EN EL TRABAJO* (Vol. 33). Costa Rica.
- Ibañez, L. (2013). *Aprender a destacar por encima de la competencia*. Quito-Ecuador: editorial Norma S.A.
- Maldonado, J. (2012). *Metodologia de la investigacion*. Quito -Ecuador: editor Ltda.polisters.

- Marcillo, F. (2010). *dspace.espol.edu.ec*. Obtenido de *dspace.espol.edu.ec*:
<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/8924/1/Clase01.pdf>
- Mejía, M. R. (2011). *El Proceso del Planamiento*. Quito: editorial Ser S.A.
- Méndez, J. (2011). *Como Administrar Tu Negocio*. Mexico: Editorial Noman's.
- Nunes, P. (2012). *Ciencias Economicas y Comerciales*. Quito-Ecuador, Ecuador.
- Nuñez, E. (Julio de 2016). *FundaPymes*. Obtenido de FundaPymes:
<http://www.fundapymes.com/cual-es-la-diferencia-entre-un-gasto-administrativo-y-un-gasto-financiero/>
- Olave, E. (2014). *Factores de Localizacion y Dimencion de la Empresa*. Panama.
- Olivo, L. (2012). *Gestión Administrativa* (Vol. Vólumen 1). Quito- Ecuador:
editorial Productions S.A.
- Rosales, A. (2008). *Estudio Tecnico*. Colombia.
- SEMPLADES. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Quito.
- SRI. (s.f.). Obtenido de SRI: <http://www.sri.gob.ec/>
- Vaquiroy, J. D. (2014). *Pymesfuturo.com*. Obtenido de
<http://www.pymesfuturo.com/pri.html>
- Villacis, E. (2012). *Estudio Cientifico*. Quito- Ecuador.

ANEXOS

Requisitos de inscripción de Personas Naturales

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
Guía Referencial del Registro Único de Contribuyentes (RUC)



CAPÍTULO II: GUÍA DE REQUISITOS

2.1. REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN DE PERSONAS NATURALES

Identificación del contribuyente	Requisitos	Ecuatorianos	Estrangeros Residentes	Estrangeros no Residentes
	Presentarán el original y entregarán una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.	SI	SI	---
Presentarán el original y entregarán una copia del pasaporte, con hoja de identificación y tipo de visa vigente.	---	---	SI	
Presentarán el original del certificado de votación del último proceso electoral dentro de los límites establecidos en el Reglamento a la Ley de Elecciones.	SI	---	---	

Verificación del domicilio y de los establecimientos	Requisitos
	Para la verificación del lugar donde realiza su actividad económica, el contribuyente deberá presentar el original y entregar una copia de cualquiera de los siguientes documentos: <ul style="list-style-type: none"> * Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro; o, * Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción a nombre del contribuyente; o, * Comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año en que se realiza la inscripción, o del inmediatamente anterior; o, * Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

Requisitos adicionales para personas naturales que cumplen actividades específicas

Refugiados :	Copia de la credencial que entrega el Ministerio de Relaciones Exteriores.
Artesanos :	Copia de la calificación artesanal emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o NICIP.
Contadores :*	Copia del título o carnet del colegio profesional respectivo; y, aquellos que trabajen en relación de dependencia deberán presentar adicionalmente un documento que lo certifique.
Diplomáticos:	Copia de la credencial de agente diplomático.
Transportistas:	Certificado de afiliación a las respectivas cooperativas.
Profesionales:*	Copia del título universitario o copia del carnet otorgado por el respectivo colegio profesional, o copia de la cédula de identidad en la que conste la profesión.
Actividades educativas:	Copia del Acuerdo ministerial para el funcionamiento de jardines de infantes, escuelas y colegios.
Agentes afianzados de aduanas:	Copia del documento expedido por la CAE en el cual se autoriza dicha actividad.
Menores emancipados:	Original del documento firmado por los padres o tutores, por el cual se autoriza la inscripción y se responsabilizan por el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Los padres o tutores deben presentar original y entregar una copia de la cédula de identidad.
Notarios y Registradores de la propiedad y mercantiles:	Copia del nombramiento otorgado por la Corte Suprema.
Miembros de Juntas Parroquiales:	Copia del nombramiento otorgado por el TSE.
Por inscripción tardía:	Copia del formulario 106 en el que conste el pago de la multa
Médicos:*	Copia del carnet o certificado de su respectivo colegio profesional.

*No es prioritario que el carnet profesional se encuentre vigente.

"Nuestra misión es proveer un servicio de calidad al contribuyente, ayudándolo para el cumplimiento de sus obligaciones"

Formulario para el pago de la Patente Municipal

Formulario para el pago de la Patente Municipal

Este impuesto debe ser pagado por todas las personas naturales o jurídicas que ejerzan alguna actividad comercial en Quito.



Dirección Metropolitana Tributaria
Administración General

DECLARACIÓN DE IMPUESTO DE PATENTE
 Personas Naturales NO obligadas a llevar contabilidad

Quito, [] de [] de 20[]

En cumplimiento a lo que determina el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización en sus artículos 546 al 551, la Ordenanza Metropolitana No. 157 sancionada el 23 de diciembre de 2011, que establecen, regulan y reglamentan la declaración y pago del Impuesto de Patente Municipal y la Ordenanza Metropolitana No. 181 sancionada el 23 de febrero de 2012, que regula el sentido de aplicación del cobro del Impuesto de Patente Municipal que establece la Ordenanza Metropolitana No. 135, sancionada el 17 de diciembre de 2004; inscribo y declaro:

Apellidos y Nombres completos del Contribuyente:		Cédula de Identidad	
Nombre Comercial		Número de RUC	
Dirección Principal		Número de Predio	Teléfono
Actividad Económica Principal		Fecha de inicio de actividad	
¿Posee establecimiento, local u oficina en la cual realiza su actividad económica?		Si <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>
Fecha de Nacimiento		Porcentaje de Discapacidad	No. Carnet

ARTESANOS CALIFICADOS

Acuerdo Ministerial No.:	Fecha de Resolución:
J.N.D Artesano No.:	Fecha de Calificación:

SUCURSALES (en el caso de poseer)

Dirección 1:	Actividad Económica:
Dirección 2:	Actividad Económica:
Dirección 3:	Actividad Económica:

Contribuyente Nombre: _____ Cédula: _____ Firma: _____	Funcionario Receptor de la Declaración Nombre: _____ Cédula: _____ Firma: _____
--	---

Fecha de Inscripción	NÚMERO DE REGISTRO DE COMERCIANTE	
[] / [] / []	[]	

IMPRIMIR

Puede ser descargado de la siguiente página web: www.quito.gob.ec :

Formulario para el LUAE.

SOLICITUD PARA OBTENER LA LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

QUITO

Formulario de solicitud para obtener la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas (LUAE). El formulario incluye secciones para datos personales, datos del establecimiento, datos del propietario, y datos del representante legal. También incluye una sección de autorizaciones administrativas y una sección de firmas.

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE) No. 0039166

EL MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO Y EL MINISTERIO DEL INTERIOR, CONFIEREN LA PRESENTE LICENCIA

Número Licencia	35306	Número Patente	521856
Razón Social	ORELLANA REYES ANA DEL ROCÍO	Número RUC	1709231342001
Nombre Comercial	ANA DEL ROCÍO ORELLANA REYES	Procedimiento	Ordinario - CATEGORÍA 2
Número Trámite	2013LUAE35624	Predio Local	348068
Dirección	PASAJE S40 OE-3214 CALLE JOSÉ GALLARDO (I)	Número ICUS	0
Actividad Económica	CTIU: ENSEÑANZA PRIMARIA GENERAL DE PRIMER NIVEL QUE TIENE COMO OBJETIVO DOTAR A LOS ESTUDIANTES DE CONOCIMIENTOS BÁSICOS EN MATERIAS DE LECTURA ESCRITURA MATEMÁTICAS Y OTRAS MATERIAS		
Actividad Económica Específica	ES UN ESTABLECIMIENTO EXISTENTE		

AUTORIZACIONES ADMINISTRATIVAS INCLUIDAS EN LA PRESENTE LUAE

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE BOMBEROS 59413
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

VIGENCIA HASTA: 2013

LA PRESENTE LICENCIA NO EXIME AL ESTABLECIMIENTO DE POSIBLES SANCIONES POR DESACATO A LAS ORDENANZAS METROPOLITANAS VIGENTES

La presente LUAE podrá ser extinguida por la Autoridad Administrativa Otorgante, cuando hubiere sido emitida sin cumplir con los requisitos establecidos en las normas administrativas o Reglas Técnicas que le hubieren sido aplicables.
El establecimiento queda sujeto a supervisiones periódicas de las condiciones de funcionamiento.
Este documento debe exhibirse obligatoriamente en un lugar visible.

Quito, 27 de Mayo del 2013

MDMQ
Lcda. MARÍA HERNÁNDEZ E. (QUITUMBE)

APOYAR AL DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE ARREGLOS FLORALES A BASE DE MATERIAL PET UBICADA EN LA MITAD DEL MUNDO AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016.

Logo de la Cooperativa



Requisitos Generales



Requisitos Generales:

- Entregar la solicitud de crédito, debidamente diligenciada y firmada por el solicitante o el representante legal.
- Copia de la cédula y de la última papeleta de votación
- Planilla reciente de servicios públicos (luz, agua o teléfono)

Financiamiento

Tasa de Interés

Inversión	100%	4.313,51		
Capital Propio	75%	3.235,14		
Financiamiento	25%	1.078,38		
Plazo		24	MESES	
Interés		14%	0,58%	
Pagos		MENSUAL		

Tabla de Amortización

Periodo	Saldo	Interés	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0	1.078,38	0,00	0,00	0,00	1.078,38
1	1.078,38	6,29	48,28	41,99	1.036,39
2	1.036,39	6,05	48,28	42,24	994,15
3	994,15	5,80	48,28	42,48	951,67
4	951,67	5,55	48,28	42,73	908,94
5	908,94	5,30	48,28	42,98	865,96
6	865,96	5,05	48,28	43,23	822,73
7	822,73	4,80	48,28	43,48	779,25
8	779,25	4,55	48,28	43,74	735,51
9	735,51	4,29	48,28	43,99	691,52
10	691,52	4,03	48,28	44,25	647,27
11	647,27	3,78	48,28	44,51	602,76
12	602,76	3,52	48,28	44,77	558,00
13	558,00	3,25	48,28	45,03	512,97
14	512,97	2,99	48,28	45,29	467,68
15	467,68	2,73	48,28	45,55	422,13
16	422,13	2,46	48,28	45,82	376,31
17	376,31	2,20	48,28	46,09	330,22
18	330,22	1,93	48,28	46,36	283,87
19	283,87	1,66	48,28	46,63	237,24
20	237,24	1,38	48,28	46,90	190,34
21	190,34	1,11	48,28	47,17	143,17
22	143,17	0,84	48,28	47,45	95,73
23	95,73	0,56	48,28	47,72	48,00
24	48,00	0,28	48,28	48,00	0,00

Logotipo



Tarjeta de presentación



Formato de la Encuesta



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

CORDILLERA

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y

FINANCIERA

ENCUESTA

Objetivo: la presente encuesta tiene como finalidad obtener información para determinar el margen de aceptabilidad que pueda tener el presente proyecto de elaboración y comercialización de arreglos florales a base de material PET, con fines académicos.

Instrucciones: marque con una **X** una opción de respuesta por cada pregunta.

Datos generales:

Género: M F

Edad: 18-28 29-39 40-en adelante

1.- ¿Adquiere usted arreglos florales?

Si

No

2.- ¿Con qué frecuencia adquiere usted arreglos florales?

Mensualmente

Trimestralmente

Semestralmente

Anualmente

3.- ¿Conoce usted Arreglos florales elaborados a base de material PET (botellas plásticas)?

Si

No

4.- ¿Estaría usted de acuerdo en la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de arreglos florales a base de material PET (botellas plásticas)?

Si

No

5.- ¿Preferiría usted comprar un arreglo floral elaborado a base de material PET que le garantice mayor duración que un arreglo de flores naturales?

Si

No

6.- ¿Considera usted que los arreglos florales elaborados a base de material PET sería un bonito detalle para regalar?

Si

No

7.- ¿Está usted de acuerdo con los productos el precio el diseño y la calidad que ofrece la competencia?

Si

No

8.- ¿si su respuesta es NO cuál es el indicador que le causa insatisfacción?

Calidad

Precio

Diseño

9.- ¿En qué lugar le gustaría encontrar este producto?

Florerías

Supermercados

Centros comerciales

10.- ¿De acuerdo al tamaño, el diseño y el precio que arreglo floral le gustaría adquirir?

TAMAÑO	PRECIO	RESPUESTA
Pequeño	\$ 12,00	
Mediano	\$ 18,00	
Grande	\$ 25,00	

¡Gracias por su colaboración..!