



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**OCTUBRE 2019 – MARZO 2020**

**PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL**

**TEMA:**

**SERVICIO DE FLORERIA EN LA CIUDAD DE RICAURTE**

**EGRESADA**

**GILDA KATIUSKA YEPEZ GUZMAN**

**TUTOR**

**ECON. DIANA CAROLINA ESCOBAR MAYORGA**

**AÑO 2020**

## INDICE

Resumen.....	5
INTRODUCCION .....	6
CAPITULO 1 .....	7
1.1 Descripción de la idea de negocio.....	7
1.2 Fundamentación teórica de la idea de negocio .....	8
1.3 Estudio de mercado .....	13
1.3.01 Encuestas aplicadas a los habitantes de la Parroquia Ricaurte.....	15
1.3.02 Análisis general de los resultados obtenidos mediante la aplicación de las encuestas en la parroquia Ricaurte .....	31
CAPITULO II. DISEÑO ORGANIZACIONAL DEL EMPRENDIMIENTO.....	31
2.1 Descripción del emprendimiento .....	31
2.2 Fundamentación gerencial del emprendimiento .....	33
2.2.01 Misión.....	34
2.2.02 Visión .....	34
2.2.03 Valores corporativos.....	34
2.3 Estructura organizacional y funcional.....	36
2.3.1. Estructura organizacional .....	36
2.3.2. Estructura funcional.....	36
CAPITULO III. MODELO DEL NEGOCIO.....	38
3.1 Segmento del mercado .....	39
3.2 Productos y servicios como propuesta de valor .....	39
3.3 Canales de comercialización .....	40
3.4 Relación con los clientes.....	41
3.5 Fuentes de ingreso.....	41

3.6 Activos para el funcionamiento del negocio .....	42
3.6 Actividades del negocio .....	42
3.7 Red de socios.....	43
3.8 Estructura de costos.....	44
<b>CAPITULO IV. ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD DEL EMPRENDIMIENTO .....</b>	<b>45</b>
4.1 Factibilidad técnica .....	45
4.2 Factibilidad Financiera.....	48
4.3 Factibilidad operativa.....	61
4.4 Factibilidad Ambiental.....	65
4.5 Factibilidad Social.....	65
Conclusiones .....	66
Recomendaciones.....	67
Bibliografía .....	68
Anexos .....	69

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Datos para la muestra -----	14
Tabla 2	Pregunta 1 ¿Compra usted arreglos florales? -----	15
Tabla 3	Pregunta 2 ¿Considera usted a las flores como un excelente detalle para obsequiar a una persona especial? -----	16
Tabla 4	Pregunta 3 ¿Cuántos arreglos florales compra en el año? -----	17
Tabla 5	Pregunta 4 ¿Con que frecuencia te gustaría adquirir un arreglo floral u obsequio para alguien especial?-----	18
Tabla 6	Pregunta 5 ¿Para qué ocasiones regala usted arreglos florales?-----	19
Tabla 7	Pregunta 6 ¿Cómo prefieres tu arreglo floral? -----	20
Tabla 8	Pregunta 7 ¿Con que artículos extras te gustaría que este acompañado tu arreglo floral? -----	21
Tabla 9	Pregunta 8 ¿Qué es lo que más valora en el momento de la compra de sus arreglos florales?-----	22
Tabla 10	Pregunta 9 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un arreglo floral u obsequio especial? -----	23
Tabla 11	Pregunta 10 ¿Le gustaría elegir los colores y los tipos de flores que se usaran en el arreglo floral?-----	25
Tabla 12	Pregunta 11 ¿Qué tamaño de arreglo floral prefiere?-----	26
Tabla 13	Pregunta 12 ¿Qué servicio adicional te gustaría que ofreciera la florería? -----	27
Tabla 14	Pregunta 13 ¿Usted utiliza frecuentemente las redes sociales y páginas web? -----	28
Tabla 15	Pregunta 14 ¿Te gustaría reservar arreglos florales mediante la página web de la florería?-----	29
Tabla 16	Pregunta 15 ¿Te gustaría que se implemente una florería en tu localidad?-----	30
Tabla 17	Matriz FODA -----	35
Tabla 18	Estructura Funcional -----	36
Tabla 19	Modelo de negocio-Matriz Canvas -----	38
Tabla 20	Activos para el funcionamiento del negocio-----	42
Tabla 21	Estructura de costos -----	44
Tabla 22	Materia prima -----	48
Tabla 23	Inversión inicial -----	48
Tabla 24	Remuneraciones-----	50
Tabla 25	Beneficios sociales Mensual-----	51
Tabla 26	Depreciación de activos fijos -----	51
Tabla 27	Financiamiento de la inversión-----	52
Tabla 28	Amortización-----	52
Tabla 29	Ventas pronosticadas anual -----	54
Tabla 30	Costos de producción anualmente -----	55
Tabla 31	Ventas pronosticadas anualmente en dólares -----	56
Tabla 32	Gastos administrativos -----	58

Tabla 33 Amortización de gastos e inversión -----	58
Tabla 34 Flujo de caja-----	59
Tabla 35 VAN - TIR -----	60
Tabla 36 Periodo de recuperación de la inversión-----	60
Tabla 37 Relación beneficio-costos -----	61

## ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN

Ilustración 1. Fórmula para calcular la muestra-----	14
Ilustración 2. Calculo de la muestra-----	14
Ilustración 3 Compra arreglos florales-----	16
Ilustración 4. Las flores son un buen detalle -----	17
Ilustración 5. Cuantos arreglos florales compra en el año -----	18
Ilustración 6. Frecuencia para adquirir un arreglo floral u obsequio especial -----	19
Ilustración 7. Ocasiones para regalar arreglos florales -----	20
Ilustración 8. Como prefieres el arreglo floral -----	21
Ilustración 9. Artículos para acompañar el arreglo floral -----	22
Ilustración 10. Que es lo que más valora al comprar sus arreglos florales -----	23
Ilustración 11. Valor a pagar por un arreglo floral u obsequio especial-----	24
Ilustración 12. Elegir los colores y los tipos de flores que se usaran en el arreglo floral-----	25
Ilustración 13. Tamaño del arreglo-----	26
Ilustración 14. Servicio adicional que ofrecerá la florería -----	27
Ilustración 15. Frecuencia del uso de las redes sociales y páginas web-----	28
Ilustración 16. Reservar arreglo mediante la página web-----	29
Ilustración 17. Le gustaría que se implemente una florería en tu localidad -----	30
Ilustración 18. Logotipo -----	33
Ilustración 19 Estructura Organizacional -----	36
Ilustración 20. Proveedores de Materia prima -----	43
Ilustración 21. Proveedores de internet-----	44
Ilustración 22. Institución financiera-----	44
Ilustración 23. Localización del emprendimiento -----	46
Ilustración 24. Calle principal-----	47
Ilustración 25. Estructura del local -----	47
Ilustración 26. Proceso de adquisición de materia prima -----	62
Ilustración 27. Proceso de atención al cliente dentro del local-----	63
Ilustración 28. Proceso de atención al cliente mediante llamadas telefónicas -----	64

## **Resumen**

El presente proyecto de emprendimiento tratará de la implementación de un servicio de florería en la ciudad de Ricaurte, el cual parte de la necesidad que tienen las personas de este sector, debido a que no cuentan con un establecimiento que ofrezca este servicio, les toca salir de la ciudad para adquirir arreglos florales para los diferentes tipos de eventos como: cumpleaños, san Valentín, aniversarios, bodas, funerales entre otros. Esta les facilitará a las personas de la parroquia Ricaurte y sus recintos aledaños a que adquieran estos arreglos u obsequios especiales de una forma más rápida, debido a que ya contarían con este servicio dentro de su localidad, además este negocio tendrá una página web de fácil interacción que les permitirá elegir sus arreglos florales u obsequios especiales con el servicio adicional de atención personalizada y entrega a domicilio para que los clientes se sientan satisfechos con la atención brindada.

**Palabras claves:** arreglos florales, obsequios especiales, florería, flores, comercialización.

## INTRODUCCION

El emprendimiento planteado se fundamenta en la implementación de un servicio de florería que estará ubicada en la provincia de los Ríos cantón Urdaneta Parroquia Ricaurte, esta florería se dedicará a la elaboración y comercialización de arreglos florales para todo tipo de evento y obsequios personalizados para fechas especiales con los mejores precios del mercado y de excelente calidad, además se ofrecerá el servicio de entrega a domicilio de los distintos arreglos para de esta manera brindar una mejor atención a sus clientes.

Para conocer la aceptación del proyecto se realizaron encuestas a una población de 356 personas de la parroquia Ricaurte, dando como resultado que es viable la implementación de una florería, ya que al no existir ningún establecimiento que brinde este servicio en esta parroquia es un mercado no explotado por lo que será un servicio novedoso y tendrá una gran demanda lo cual es beneficioso para la florería.

Por medio del método de CANVAS se logró establecer el modelo de negocios que se va a implementar en la florería determinando su propuesta de valor, el segmento de clientes que serán personas con un rango de edad de 15-55 años, canales de comercialización que será la tienda física y la página web, cuáles serán sus actividades claves para su funcionamiento, los recursos que usará al implementar este servicio, los costos en los que incursionará y cuáles serán sus fuentes de ingreso y además de las respectivas factibilidades que dieron positivo para que este servicio de florería se pueda implementar.

## CAPITULO 1

### **1.1 Descripción de la idea de negocio.**

La idea de emprendimiento que se ha planteado se fundamenta en incorporar un servicio de florería que estará ubicada en la provincia de los Ríos cantón Urdaneta Parroquia Ricaurte, esta florería se dedicará a la elaboración y comercialización de arreglos florales para todo tipo de eventos y obsequios personalizados para fechas especiales con los mejores precios del mercado y de excelente calidad, además se ofrecerá el servicio de entrega a domicilio de los distintos arreglos para de esta manera brindar una mejor atención a sus clientes.

Esta idea de emprendimiento surgió por la necesidad que tienen las personas de la Parroquia Ricaurte y sus recintos aledaños de adquirir arreglos florales para eventos y presentes para ocasiones especiales, ya que cuando las personas de este cantón desea adquirir un arreglo floral para un determinado evento o un obsequio para una fecha en especial como regalo para sus seres queridos no lo encuentran ya que no existe ningún lugar en el que ofrezcan este servicio y por tal motivo estas personas tienen que salir del cantón para poder adquirirlo, lo cual les genera riesgos así como también más costos.

La florería ofrecerá diversos arreglos florales personalizados que serán destinados a decorar los distintos eventos como cumpleaños, bautizos, bodas, reinados e incluso para funerales. Además, la florería ofertará hermosos obsequios hechos a base de flores, chocolates y

globos también serán personalizados según la ocasión especial y de acorde a la persona a la cual van a ser obsequiados como presente, ya sean en fechas importantes como cumpleaños, san Valentín, día de la madre, día del padre, entre otras.

La florería contará con una página web en la cual las personas podrán adquirir el tipo de arreglo floral que les agrade sin necesidad de ir al establecimiento, ya que al momento de ingresar a la página web de la florería estas personas podrán escoger y reservar su arreglo floral u obsequio, realizar el pedido, facilitar sus datos y la dirección a la cual desean que se les haga llegar su arreglo y realizar la debida transferencia o depósito bancario para que la florería empiece a diseñar dicho arreglo floral u obsequio y una vez que ya esté listo el pedido, realice el correspondiente envío hacia el lugar indicado, de esta manera se brindará a las personas la facilidad de adquirir sus arreglos a un menor costo y con el valor agregado del servicio de entrega a domicilio ya que de este modo las personas no perderán tanto tiempo.

## **1.2 Fundamentación teórica de la idea de negocio**

La idea de este negocio surge por la necesidad que tiene los habitantes de la parroquia Ricaurte en conseguir un arreglo floral para obsequiar a sus seres queridos en ocasiones especiales. “La necesidad es la sensación de una carencia que, a su vez está unida al deseo por hacerla desaparecer. El deseo por satisfacer las necesidades se traduce en demanda de productos que el consumidor adquiere.” (Serrano, 2016) Es por tal motivo que ha surgido la necesidad de

implementar una florería que ofrezca diversos arreglos florares para las distintas ocasiones que se presentan.

En la actualidad obsequiar un arreglo floral es considerado un gran detalle que nunca pasa de moda, es una forma de expresar los sentimientos y emociones hacia otra persona, es por tal motivo que la florería ofrecerá este servicio a los habitantes de la parroquia Ricaurte con el valor agregado de entregarle el arreglo a domicilio. “Un proceso de entrega a domicilio elaborado correctamente permitirá aumentar la satisfacción del cliente y por consiguiente generará un aumento en la adquisición de servicios o productos.” (Castillo, 2016)

La florería ofrecerá varios servicios que son de gran necesidad para la población de Ricaurte y sus recintos aledaños, ya que en la población mencionada no existe ningún establecimiento que pueda cubrir la necesidad que tienen las personas de adquirir ya sea un arreglo floral cuando alguien cercano fallece, sus familiares tienen que salir del pueblo para poder adquirir este servicio, esto se vuelve tedioso ya que aparte de lidiar con el dolor de perder a un ser querido también tienen que organizar su funeral, es por ello que al implementar la florería ahorraremos tiempo a las personas. “El tiempo es finito. Disponemos tan solo de un número determinado de horas para hacer lo que tenemos que hacer y lo que deseamos hacer.” Mancini (2015)

La florería contará con una página web en la cual puedes realizar el pedido de los distintos arreglos florales sin la necesidad de visitar el establecimiento. Según García (2015) si te encuentras lejos de tus seres queridos, a veces es difícil mostrarle cuanto los amas y aprecias. Se podrá enviar cartas y postales por correo. Las florerías en línea pueden ser la respuesta a todos tus problemas cuando quieras regalar a distancia. En vez de tener que contactarte con florerías locales de lugares lejanos, con las florerías en líneas tienes la flexibilidad de poder mandar flores a casi cualquier lugar simplemente facilitando tu información de pago y eligiendo un hermoso arreglo floral para esa persona especial.

A menudo cuando se aproxima el cumpleaños, aniversario, o alguna fecha especial para alguien cercano, nos preguntamos que podemos obsequiarle a esa persona tan querida para nosotros, es difícil encontrar el regalo adecuado para dicha ocasión es por tal motivo que la florería ofrecerá diversos arreglos que encajen perfecto con la ocasión, además que al regalar flores se está demostrando los sentimiento hacia esa persona y esto hace que este tipo de obsequios florales sean más preciados, significativos y emotivos que cualquier otro tipo de regalo.

En la actualidad las flores tienen usos y significados distintos de acuerdo a la cultura de cada país. Según Alcolea (2018) El significado y uso de las flores es diferente en cada cultura. Por ejemplo, en algunos países latinoamericanos, como Perú, las flores amarillas se envían para mostrar reconocimiento por un buen trabajo, mientras que en España este color se asocia en

ocasiones a la mala suerte, sobre todo en el mundo artístico. Para entender el lenguaje de las flores hay que remontarse a la Antigua Grecia. Desde entonces se definieron los significados y usos de las flores. De esta manera, y desde hace siglos, en la mayoría de países occidentales se relacionan ciertos colores y flores con determinados símbolos: el color blanco transmite pureza, inocencia; el rojo representa la pasión, el amor y la ambición; el rosa la candidez y la dulzura; el amarillo puede transmitir amor platónico, triunfo y riqueza.

Los colores de las flores tienen significado diferentes, que son utilizados por las personas cuando necesitan demostrar sus sentimientos. Según Gonzales, Imperial y Manzo (2015) los colores denominados fríos suelen producir sensación de alejamiento, descendente, menos visible, más oscura (tonos azules, verdes, morados); mientras que los denominados colores cálidos producen sensación de acercamiento, ascendentes, más luminosos, (tonos rojos, naranjas, fuego). Por este motivo hay que saber elegir el color ideal de las flores para obsequiar en el momento adecuado.

Al obsequiar un hermoso arreglo floral se expresan sentimientos y emociones hacia alguien en especial ya que las flores cuentan con un lenguaje propio y con cada una de ellas se puede transmitir un mensaje diferente. Según Lococo (2016) Los seres humanos regalaban rosas desde tiempos ancestrales en señal de afecto. Sin embargo, antes de que los cirujanos descubrieran la semejanza que escondía el corazón con parecido procedimiento que los Pitagóricos emplearon para hallar la estrella de cinco puntas en la manzana, la rosa, de los

mortales al órgano femenino sin necesidad de tanta ciencia, asunto debido al cual los griegos asociaron a Afrodita su flor y los amantes se regalan rosas en señal de su amor, auténtico motivo este, que condujera a su rechazo en el incipiente cristianismo dada su sensualidad evocadora, solo recuperada en época Carolingia.

El amor que los seres humanos sienten hacia una flor viene desde épocas antiguas ya que las flores han sido una vía para transmitir sentimientos de muchas clases. Según Ramos (2015) Aquí se entiende, por fin, porque es tan antiguo el culto del hombre a la flor. Hace 4500 años los egipcios pensaban que sin las flores la sonrisa humana no era completa. Los babilonios colgaron sus célebres jardines lejos de las manos profanas, tal vez convencidos, como algún poeta posterior, de que no es posible dañar el pétalo de una flor sin que se desplome una estrella. Las flores han sido apreciadas desde la antigüedad por su significado y esto se ha transmitido de generación en generación hasta la actualidad.

Hoy en día regalamos flores para mostrar cariño y afecto, para transmitir condolencias, también para demostrar a alguien nuestra alegría por una buena noticia, etcétera. Pero para poder regalar flores hay que considerar aspectos fundamentales como por ejemplo que representa cada flor, que es lo que se desea expresar y cuál es la flor preferida de la persona a la cual se la vamos a obsequiar. “Es importante saber que tanto el color de las flores como su tipología tiene un significado concreto, de modo que su elección tiene un importante papel en la imagen que el

evento quiere transmitir” Rueda (2015, pág. 95) es importante tener en cuenta el significado de las flores para poder elegir la adecuada según lo que se desea transmitir.

Los arreglos florales y obsequios especiales que ofertará la florería serán diseños creativos para captar mejor la atención de los clientes y tener mayor acogida por los mismos. Según Tracy (2016, pág. 6) La creatividad es una herramienta que proporciona la naturaleza para asegurar la supervivencia del hombre, y para hacer frente a los problemas y desafíos inevitables de la vida cotidiana. La única diferencia es que algunas personas utilizan una gran cantidad de su creatividad innata, y algunas personas usan muy poca.

### **1.3 Estudio de mercado**

Para realizar esta idea de emprendimiento y obtener datos concretos de que será factible o no la implementación de la florería, se aplicó la metodología descriptiva, para esto se utilizó un instrumento para levantar información como son las encuestas, las mismas que fueron aplicadas a la población de la parroquia Ricaurte, ya que es en este lugar donde se implementará la idea de negocio. Esta Parroquia cuenta con una población total de 20.672 habitantes los cuales se tomarán como referencia para calcular la muestra con la cual se realizarán las encuestas.

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

*Ilustración 1. Fórmula para calcular la muestra*

Para calcular la muestra se consideró la siguiente formula:

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Tabla 1

*Datos para la muestra*

<b>Datos</b>	
n =	Es muestra (?)
N =	Población (20672)
p =	Probabilidad a favor (50%)
q =	Probabilidad en contra (50%)
z =	Nivel de confianza 95%
e =	Error de muestra (5%)

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + z^2 + p * q} \quad n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 20672}{0.05^2(20672 - 1) + 1.96^2 + 0.5 * 0.5} = 355.99$$

$$n = 356 \text{ habitantes}$$

*Ilustración 2. Calculo de la muestra*

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Una vez aplicadas las encuestas se obtuvo la siguiente información.

### 1.3.01 Encuestas aplicadas a los habitantes de la Parroquia Ricaurte.

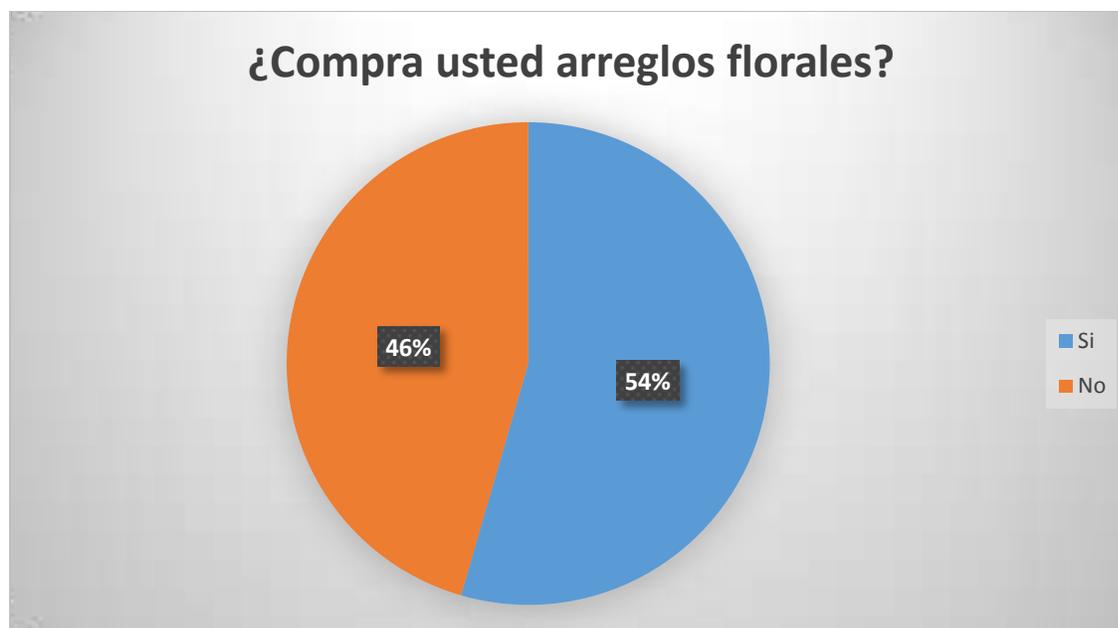
#### 1. ¿Compra usted arreglos florales?

Tabla 2

*Pregunta 1 ¿Compra usted arreglos florales?*

DETALLE	FRECUENCIA	%
Si	194	54.49
No	162	45.51
TOTAL	356	100

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



*Ilustración 3 Compra arreglos florales*  
Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### **Discusión:**

De las 356 personas encuestadas el 54% manifestó que si compra arreglos florales mientras que el 46% manifestó que no los compran.

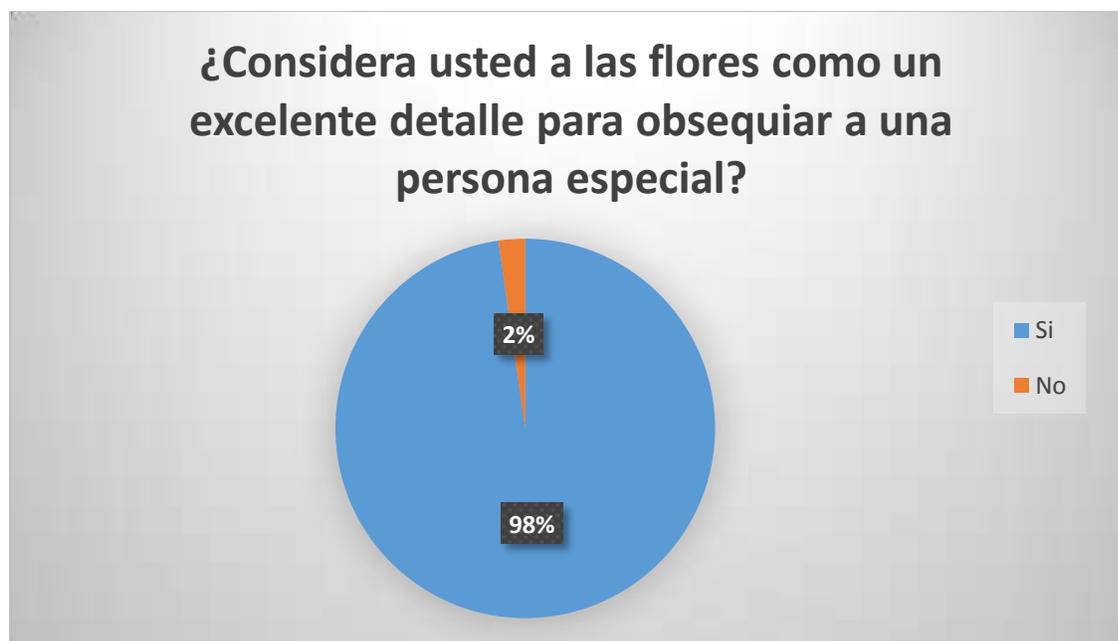
2. ¿Considera usted a las flores como un excelente detalle para obsequiar a una persona especial?

Tabla 3

*Pregunta 2 ¿Considera usted a las flores como un excelente detalle para obsequiar a una persona especial?*

DETALLE	FRECUENCIA	%
Si	348	97.75
No	8	2.25
TOTAL	356	100

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



*Ilustración 4. Las flores son un buen detalle*  
Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### **Discusión:**

El 98% de la población encuestada manifestó que las flores si son un excelente detalle para obsequiar a una persona especial, mientras que el 2% manifestó que no son un excelente detalle.

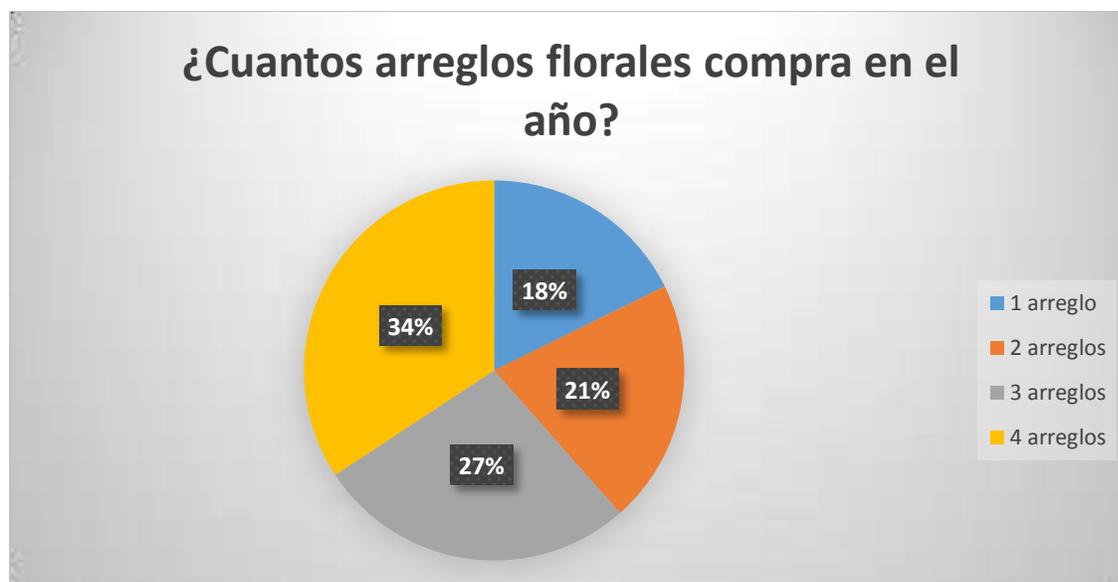
### 3. ¿Cuántos arreglos florales compra en el año?

Tabla 4

*Pregunta 3 ¿Cuantos arreglos florales compra en el año?*

DETALLE	FRECUENCIA	%
1 arreglo	63	17.70
2 arreglos	74	20.79
3 arreglos	97	27.24
4 arreglos	122	34.27
TOTAL	356	100

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



*Ilustración 5. Cuántos arreglos florales compra en el año*  
Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### **Discusión:**

El 18% de la población encuestada manifestó que compran anualmente 1 arreglo floral, mientras que el 21% manifestó que compran 2 arreglos anualmente, el 27% compra 3 arreglos anualmente y el 34% restante compra 4 arreglos anualmente.

4.¿Con que frecuencia te gustaría adquirir un arreglo floral u obsequio para alguien especial?

*Tabla 5*

*Pregunta 4 ¿Con que frecuencia te gustaría adquirir un arreglo floral u obsequio para alguien especial?*

DETALLE	FRECUENCIA	%
Semanalmente	116	32.58
Mensualmente	107	30.06
Semestralmente	91	25.56
Anualmente	42	11.80
TOTAL	356	100

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



*Ilustración 6. Frecuencia para adquirir un arreglo floral u obsequio especial*  
Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### **Discusión:**

El 33% de la población encuestada manifestó que le gustaría adquirir un arreglo floral u obsequio para alguien especial semanalmente, mientras que el 30% manifestó que le gustaría adquirir un arreglo floral u obsequio mensualmente, el 25% manifestó que le gustaría adquirir un arreglo floral u obsequio semestralmente y el 12% restante manifestó que le gustaría hacerlo anualmente.

#### 5. ¿Para qué ocasiones regala usted arreglos florales?

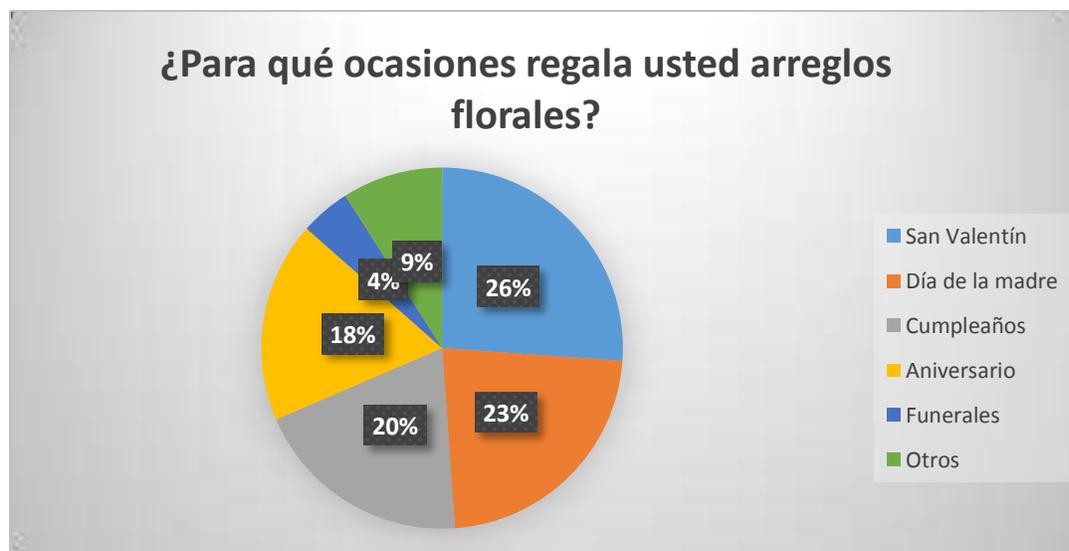
Tabla 6

*Pregunta 5 ¿Para qué ocasiones regala usted arreglos florales?*

DETALLE	FRECUENCIA	%
San Valentín	93	26.12
Día de la madre	81	22.75
Cumpleaños	70	19.66
Aniversario	64	17.98
Funerales	16	4.50

Otros	32	8.99
<b>TOTAL</b>	<b>356</b>	<b>100</b>

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



*Ilustración 7. Ocasiones para regalar arreglos florales*

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### **Discusión:**

El 26% de la población encuestada manifestó que regala arreglos florales para el día de san Valentín, 23% manifestó que regala el día de la madre, 20% regala arreglos florales en cumpleaños, 18% manifestó que regala arreglos en aniversarios, 4% regala arreglo en los funerales, mientras el 9% restante manifestó que regala arreglos florales en otras ocasiones.

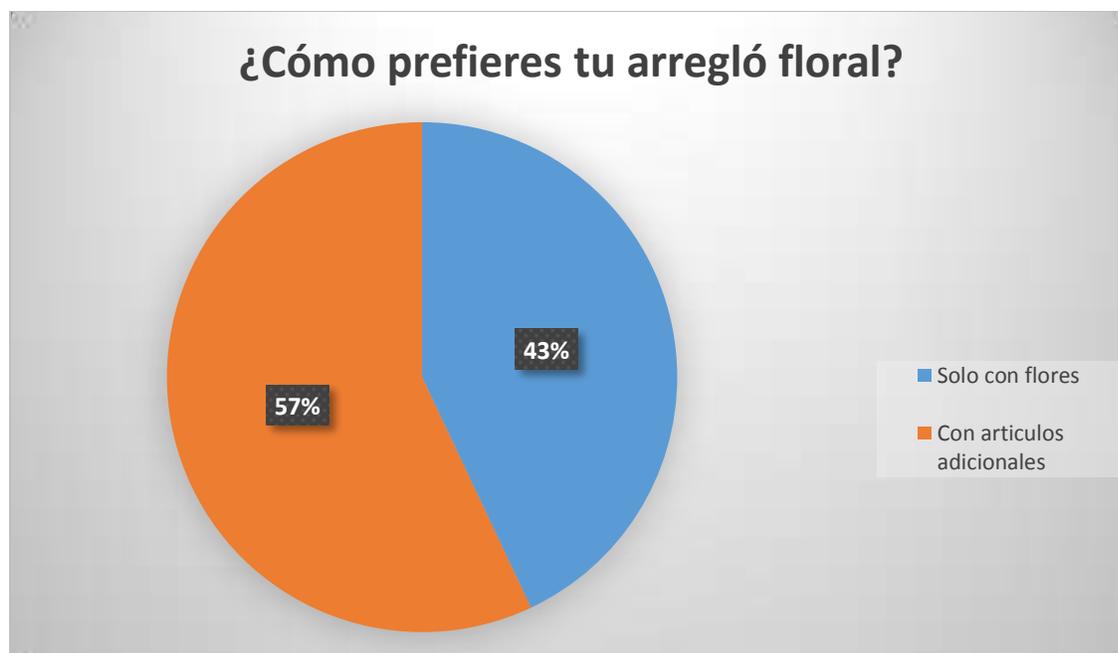
#### 6. ¿Cómo prefieres tu arreglo floral?

*Tabla 7*

*Pregunta 6 ¿Cómo prefieres tu arreglo floral?*

DETALLE	FRECUENCIA	%
Solo con flores	153	42.98
Con artículos adicionales	203	57.02
<b>TOTAL</b>	<b>356</b>	<b>100</b>

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



*Ilustración 8. Como prefieres el arreglo floral*  
Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### **Discusión:**

El 43% de la población encuestada manifestó que prefiere los arreglos florales solo con flores, mientras el 57% manifestó que los prefiere acompañados con artículos adicionales.

### 7. ¿Con que artículos extras te gustaría que este acompañado tu arreglo floral?

Tabla 8

*Pregunta 7 ¿Con que artículos extras te gustaría que este acompañado tu arreglo floral?*

DETALLE	FRECUENCIA	%
Globos	108	30.34
Chocolates	125	35.11
Peluches	89	25.00

Otros	34	9.55
TOTAL	356	100

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



*Ilustración 9. Artículos para acompañar el arreglo floral*  
Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### **Discusión:**

El 30% de la población encuestada manifestó que les gustaría que sus arreglos florales acompañados con globos, el 35% manifestó que le gustaría que sus arreglos florales sean acompañados por chocolates, el 25% les gustaría que sean acompañados por peluches, mientras que el 10% restante les gustaría que sean acompañados por otros artículos.

8. ¿Qué es lo que más valora en el momento de la compra de sus arreglos florales?

Tabla 9

*Pregunta 8 ¿Qué es lo que más valora en el momento de la compra de sus arreglos florales?*

DETALLE	FRECUENCIA	%
Precio	96	26.97
Tamaño	78	21.91

Atención al cliente	102	28.65
Otros	80	22.47
TOTAL	356	100

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



*Ilustración 10. Que es lo que más valora al comprar sus arreglos florales*  
Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### Discusión:

El 27% de la población encuestada manifestó que lo que más valora al comprar sus arreglos florales es el precio, el 22% valora más el tamaño del arreglo, el 29% manifestó que los que más valora al comprar un arreglo es la atención al cliente y el 22% restante manifestó que valora otras opciones

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un arreglo floral u obsequio especial?

Tabla 10

*Pregunta 9 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un arreglo floral u obsequio especial?*

DETALLE	FRECUENCIA	%
---------	------------	---

5-20 dólares	187	52.53
21-35 dólares	113	31.74
36-50 dólares	56	15.73
TOTAL	356	100

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



*Ilustración 11. Valor a pagar por un arreglo floral u obsequio especial*

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### **Discusión:**

El 52% de la población encuestada manifestó que estaría dispuesta a pagar entre \$5 a \$20 dólares por un arreglo floral u obsequio, el 32% manifestó que estarían dispuesto a pagar entre 21- a 35 dólares, mientras que el 16% restante manifestó que estarían dispuesto a pagar entre 36- a 50 dólares.

10. ¿Le gustaría elegir los colores y los tipos de flores que se usaran en el arreglo floral?

Tabla 11

*Pregunta 10 ¿Le gustaría elegir los colores y los tipos de flores que se usaran en el arreglo floral?*

DETALLE	FRECUENCIA	%
Si	297	83.43
No	59	16.57
TOTAL	356	100

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



*Ilustración 12. Elegir los colores y los tipos de flores que se usaran en el arreglo floral*

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### **Discusión:**

El 83% de la población encuestada manifestó que si le gustaría elegir los colores y las flores para su arreglo floral, mientras que el 17% manifestó que no le gustaría.

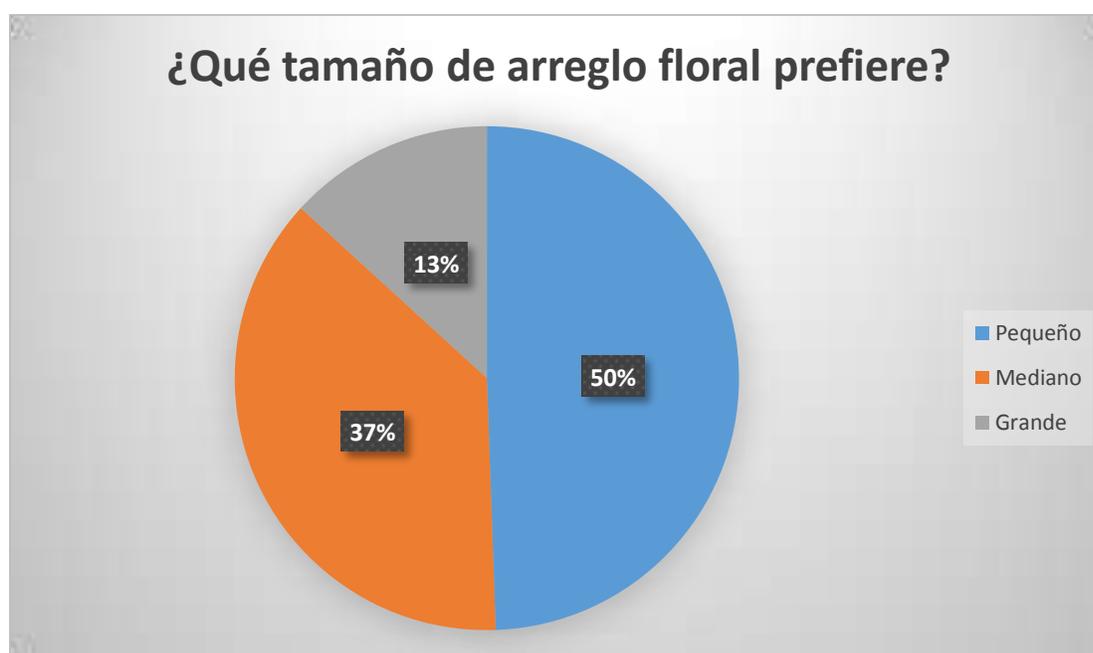
11. ¿Qué tamaño de arreglo floral prefiere?

Tabla 12

*Pregunta 11 ¿Qué tamaño de arreglo floral prefiere?*

DETALLE	FRECUENCIA	%
Pequeño	176	49.44
Mediano	133	37.36
Grande	47	13.20
TOTAL	356	100

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



*Ilustración 13. Tamaño del arreglo*

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### **Discusión:**

El 50% de la población encuestada manifestó que prefiere los arreglos florales pequeños, el 37% manifestó que prefiere los arreglos florales medianos, mientras que el 13% de la población prefiere los arreglos florales grandes.

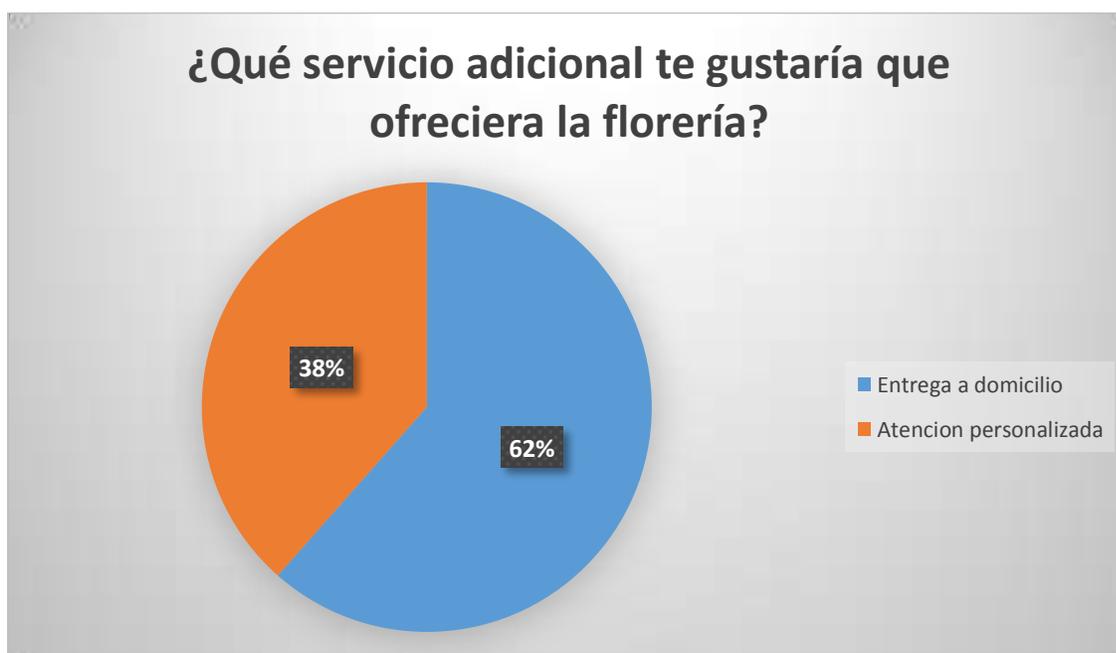
12. ¿Qué servicio adicional te gustaría que ofreciera la florería?

Tabla 13

*Pregunta 12 ¿Qué servicio adicional te gustaría que ofreciera la florería?*

DETALLE	FRECUENCIA	%
Entrega a domicilio	219	61.52
Atención personalizada	137	38.48
TOTAL	356	100

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



*Ilustración 14. Servicio adicional que ofrecerá la florería*

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### **Discusión:**

El 62% de la población encuestada manifestó que le gustaría que la florería ofreciera el servicio de entrega a domicilio, mientras que el 38% manifestó que le gustaría que la florería ofreciera atención personalizada.

13. ¿Con qué frecuencia utiliza usted las redes sociales y páginas web?

Tabla 14

*Pregunta 13 ¿Usted utiliza frecuentemente las redes sociales y páginas web?*

DETALLE	FRECUENCIA	%
Siempre	196	55.06
Casi siempre	94	26.40
A veces	43	12.08
Nunca	23	6.46
TOTAL	356	100

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



*Ilustración 15. Frecuencia del uso de las redes sociales y páginas web*

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### **Discusión:**

El 55% de la población encuestada manifestó que siempre utiliza las redes sociales, el 26% manifestó que casi siempre usa las redes sociales, mientras que el 12% manifestó que a veces usa las redes sociales y el 7% restante manifestó que nunca usa las redes sociales.

## 14. ¿Te gustaría reservar arreglos florales mediante la página web de la florería?

Tabla 15

Pregunta 14 ¿Te gustaría reservar arreglos florales mediante la página web de la florería?

DETALLE	FRECUENCIA	%
Si	253	71.07
NO	103	28.93
TOTAL	356	100

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



Ilustración 16. Reservar arreglo mediante la página web

**n:**

El 71% de la población encuestada manifestó que si le gustaría reservar los arreglos florales mediante la página web de la florería, mientras que el 29% manifestó que no le gustaría reservar los arreglos florales mediante la página web.

15 ¿Te gustaría que se implemente una florería en tu localidad?

Tabla 16

*Pregunta 15 ¿Te gustaría que se implemente una florería en tu localidad?*

DETALLE	FRECUENCIA	%
Si	338	94.94
No	18	5.06
TOTAL	356	100

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán



*Ilustración 17. Le gustaría que se implemente una florería en tu localidad*

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### **Discusión:**

El 95% de la población encuestada manifestó que si le gustaría que se implemente una florería en su localidad, mientras que el 5% restante de la población encuestada no le gustaría que se implemente una florería.

### **1.3.02 Análisis general de los resultados obtenidos mediante la aplicación de las encuestas en la parroquia Ricaurte**

En el presente estudio de mercado que se realizó en la parroquia Ricaurte a una muestra total de 356 habitantes de 15 a 55 años de edad se obtuvo como resultado que el presente emprendimiento es aceptable, ya que la mayor parte de la población denota interés de adquirir arreglos florales u obsequios especiales para determinadas ocasiones como pueden ser: cumpleaños, día de la madre, San Valentín, aniversarios, funerales, que son en las fechas en las que más se los adquieren. Además, de la población encuestada el 52% manifestó que estaría dispuesta a pagar por dichos arreglos entre \$5 y \$20 dólares americanos, pero esto dependerá del tamaño y los artículos extras como pueden ser: globos, chocolates, peluches, entre otros. El 62% de la población le gustaría que la florería brinde servicios adicionales como es la entrega a domicilio de los distintos arreglos, los cuales podrán ser adquiridos mediante la página web de la florería.

## **CAPITULO II. DISEÑO ORGANIZACIONAL DEL EMPRENDIMIENTO**

### **2.1 Descripción del emprendimiento**

La florería se dedicará a la elaboración y comercialización de distinguidos arreglos florales para decorar los diversos eventos que se presentan así como (bodas , comuniones, bautizos, baby shower, cumpleaños, reinados, reuniones de trabajos, quinceañeras, graduaciones, entre otras celebraciones, también ofertara arreglos florales para despedir a un ser querido que acaba de fallecer como son las coronas o cruces ), además también ofrecerá todo tipo de

obsequios personalizados para ocasiones más especiales ya que estas serán obsequiadas a la persona que se desea felicitar ya sea esto, ( por cumpleaños, san Valentín, día de la madre, día del padre, aniversarios).

La florería ofrecerá a los habitantes de la parroquia Ricaurte los mejores arreglos florales con hermosas flores frescas y de excelente calidad, del mismo modo los obsequios especiales estarán diseñados con flores, globos y chocolates, esta florería contará con servicios adicionales para una mejor satisfacción a sus clientes, ya que realizara envíos a domicilio de los distintos arreglos florares u obsequios especiales que el cliente adquiriera, el cliente tendrá la facilidad de realizar sus pedidos por medio de la página web de la florería o por medio de llamadas telefónicas de este modo no perderá tanto tiempo en ir al establecimiento a realizar su compra, además la florería brindara una atención personalizada a cada uno de sus clientes de acorde a las necesidades que tengan para esto contará con un personal capacitado que brinde asesoría a los clientes para que elijan el mejor arreglo de acuerdo a la ocasión.

### **2.1.01 Imagen corporativa**

#### **Razón social**

“Rosalía florist”

## Logotipo



*Ilustración 18. Logotipo*  
Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

## Eslogan

*Detalles únicos que acompañan grandes momentos*

### 2.2 Fundamentación gerencial del emprendimiento

La florería es un negocio muy importante dentro de la población ya que esta será de gran ayuda por que facilitará a sus habitantes distinguidos arreglos florales para los diferentes eventos que se presentan, así las personas de la Parroquia Ricaurte ya no tendrán que salir del cantón para poder adquirir un arreglo floral u obsequio especial para ese ser querido.

La florería es muy rentable debido a que las flores son bien demandadas en el transcurso del año para decorar los diversos eventos que se celebran como cumpleaños, bautizos, aniversarios, graduaciones, entre otros, las personas las adquieren no solo como un arreglo floral sino como un detalle para alguien especial, incluso para acompañar otros regalos como por ejemplo peluches y chocolates, además las flores son muy demandadas en fechas especiales como: san Valentín, día de la madre, día del padre, día de los difuntos, en estas fechas es donde se obtiene mayor venta debido a que todos desean adquirir un arreglo floral para obsequiar a sus seres queridos.

### **2.2.01 Misión**

Ofrecer un excelente servicio a los habitantes de la parroquia Ricaurte, brindándole la mejor atención, calidad y puntualidad, de tal forma que el cliente se sienta satisfecho con nuestro servicio.

### **2.2.02 Visión**

Ser una empresa reconocida a nivel provincial que logre satisfacer las necesidades de nuestros clientes, siendo su mejor opción en fechas especiales.

### **2.2.03 Valores corporativos**

- Responsabilidad
- Respeto

- Puntualidad
- Honestidad
- Creatividad

#### 2.2.04 matriz F.O.D.A

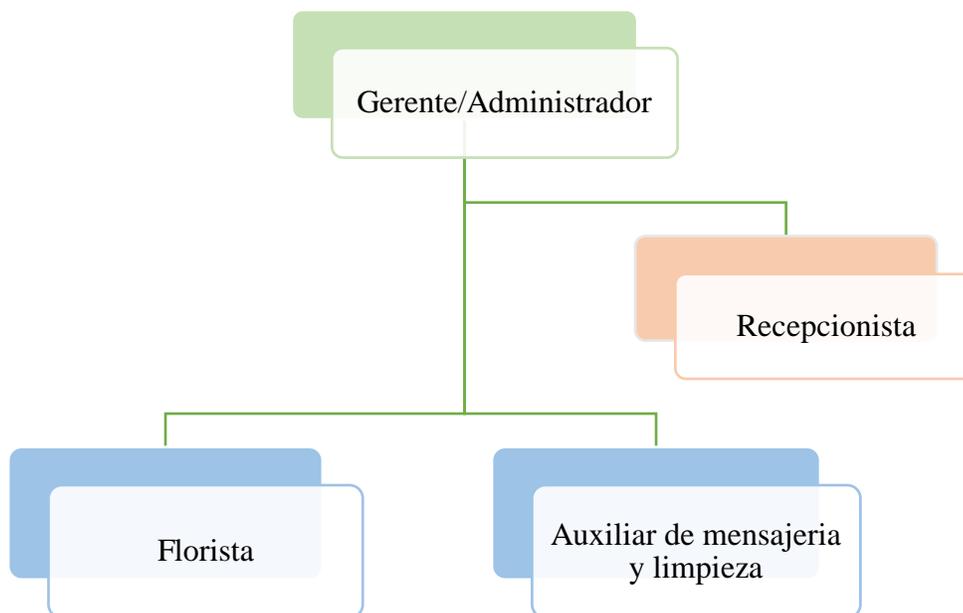
Tabla 17  
Matriz FODA

MATRIZ FODA	
ANALISIS INTERNO	ANALISIS EXTERNO
<p style="text-align: center;"><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ofrecer arreglos de calidad y a un precio accesible</li> <li>• Ofrecer arreglos personalizados a los clientes</li> <li>• Personal capacitado para atender y asesorar a los clientes</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación estratégica del negocio</li> <li>• Aprovechar el mercado ya que no existen competidores</li> <li>• Contar con convenios con instituciones que realizan eventos.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No estar posicionada dentro del mercado</li> <li>• Probabilidad de que las flores se marchiten</li> <li>• No contar con un local propio</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingreso de competidores</li> <li>• Incumplimiento por parte de los proveedores</li> <li>• Desconfianza por parte de los clientes</li> <li>• Variación y aumentos de precios</li> </ul>

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

## 2.3 Estructura organizacional y funcional

### 2.3.1. Estructura organizacional



*Ilustración 19 Estructura Organizacional*  
Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### 2.3.2. Estructura funcional

Tabla 18  
*Estructura Funcional*

Ocupación	Actividades	Requerimientos	Sueldo
Gerente/ Administrador	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Administrar el negocio</li> <li>-Planificar, dirigir y controlar las operaciones de la florería</li> <li>-Lograr los niveles de ventas y rentabilidad operativa establecidas</li> <li>-Realizar adquisiciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Título de tercer nivel en área administrativa</li> <li>-Mínimo 6 meses de experiencia en cargos similares.</li> </ul>	<b>\$500,00</b>

Recepcionista	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Atender a los clientes</li> <li>-Administrar la página web</li> <li>-Receptar los pedidos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Formación en Secretariado Ejecutivo.</li> <li>-Mínimo 6 meses de experiencia en cargos similares.</li> </ul>	<b>\$400,00</b>
Florista	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Diseñar y personalizar los diferentes arreglos florales y obsequios especiales</li> <li>-Asesorar a los clientes en el momento de la compra</li> <li>-Limpieza de materiales y flores, preparar las bases</li> <li>-Recepción de la materia prima</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Mínimo 6 meses de experiencia como florista</li> <li>-Conocimiento en arte y técnica de diseño de arreglos florales</li> <li>-Excelente Actitud de servicio</li> <li>-Experiencia en ventas</li> </ul>	<b>\$400,00</b>
Auxiliar de mensajería y limpieza	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Entrega de los arreglos florales y obsequios especiales</li> <li>-Recoger flores o insumos en lugares indicados</li> <li>-Limpiar y ordenar la florería.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Experiencia en mensajería y limpieza</li> <li>-Licencia para conducir</li> </ul>	<b>\$400,00</b>

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

## CAPITULO III. MODELO DEL NEGOCIO

Tabla 19

*Modelo de negocio-Matriz Canvas*

<p><b><u>Socios claves</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Proveedores</li> <li>-Florista</li> <li>-Entidad financiera</li> </ul>	<p><b><u>Actividades claves</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Diseñar y comercializar los arreglos</li> <li>-Organizar los arreglos</li> <li>-Mantener un stock virtual actualizado</li> <li>-Evaluar la satisfacción del cliente</li> </ul>	<p><b><u>Propuesta de valor</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Distinguidos arreglos florales</li> <li>-Hermosos obsequios especiales</li> <li>-Entrega a domicilio</li> <li>-Catálogo de 50 modelos de diferentes arreglos</li> </ul>	<p><b><u>Relación con el cliente</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Atención personalizada</li> <li>-Asesoramiento en la compra</li> </ul>	<p><b><u>Segmentos de clientes</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Hombres y mujeres de entre 15 y 55 años</li> <li>-Personas con sueldo medio y medio alto</li> <li>-Personas que estén organizando algún evento</li> <li>-Personas que quieran obsequiar un detalle a un ser querido</li> </ul>
<p><b><u>Estructura de costos</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Alquiler del local</li> <li>-Sueldo del personal</li> <li>-Pago de servicios básicos</li> <li>-Compra de bienes muebles</li> </ul>		<p><b><u>Fuentes de ingreso</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Ventas diarias de arreglos florales y obsequios especiales</li> </ul>		

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### **3.1 Segmento del mercado**

Para poder conocer el mercado objetivo al cual nos vamos a dirigir la florería realizó un estudio de mercado para poder segmentar a su clientes Según Caldas, Reyes & Heras (2017) la segmentación de mercado consiste en dividir el mercado en grupos de compradores con características similares; cada uno de estos grupos se denomina segmento de mercado. De este modo, la empresa podrá profundizar, de forma más adecuada, en el conocimiento de cada grupo, con el objeto de adaptarse a los distintos requerimientos de cada segmento.

La florería estará enfocada en personas de entre 15 y 55 años que vivan en la parroquia Ricaurte y lugares cercanos, que tengan un ingreso medio y medio alto ya que los arreglos que se ofertarán tendrán un precio accesible, que varía según su tamaño, para las personas que estén organizando algún evento y requieran adquirir arreglos para decorar el lugar, para personas que deseen obsequiar un arreglo o detalle como presente a algún ser querido, o incluso para despedir a alguien cercano en su funeral.

### **3.2 Productos y servicios como propuesta de valor**

La florería se especializará en diseñar y comercializar distinguidos arreglos florales para decorar los diversos eventos que se presentan, también ofertará hermosos obsequios especiales

que servirán para regalar como presente a un ser querido en alguna fecha importante, los arreglos estarán diseñados con flores frescas y de excelente calidad al mejor precio del mercado y con el valor agregado que se brindará el servicio de entrega a domicilio de los arreglos, además de que la florería contará con una página web en la que ofertará 50 modelos de arreglos en la cual los clientes pueden elegir y realizar las compras vía online o mediante llamadas telefónicas, y se les procederá con el respectivo envío, de esta forma los clientes se ahorrarán tiempo al no tener que ir al local a comprar. “El valor que tu empresa debe ser capaz de proporcionar a cada cliente de forma individualizada permite muchas combinaciones bajo una gestión relacional.” (Reinares, 2017)

### **3.3 Canales de comercialización**

La florería utilizará varios canales de distribución para obtener un mayor acceso a la población. “Los canales de distribución son los diferentes caminos que tiene que pasar un producto para que pueda llegar al consumidor final.” (Laza, 2018) esta florería contará con un establecimiento ubicado en el centro de la parroquia Ricaurte del cantón Urdaneta donde atenderá a sus clientes personalmente, también utilizará el canal de distribución online como es la página web donde los clientes pueden acceder para elegir los arreglos florales u obsequios especiales y realizar la respectiva compra, otro canal de distribución que utilizará la empresa es mediante llamadas telefónicas y como último canal de distribución se usará los medios de transporte los cuales se encargan de llevar los arreglos al domicilio del cliente.

### **3.4 Relación con los clientes**

La florería se enfocará en tener una excelente relación con sus clientes, debido a que esto es muy importante para que el negocio sea rentable y mantenga fidelizados a sus clientes. Según (Jurado, 2016) La importancia de la relación con los clientes es fundamental; el conocimiento de estos y su satisfacción deben priorizar cualquier iniciativa que se vaya a desarrollar. En este sentido, la metodología de trabajo debe basarse en dicho conocimiento y contar con las herramientas adecuadas.

Es por esto que la florería brindará una adecuada atención a cada uno de sus clientes para que estos se sientan satisfechos y en confianza de ir a al negocio a realizar sus compras, es por esto que se ofrecerá un excelente servicio de atención personalizada para cada cliente dependiendo de la ocasión especial de cada uno, se les brindará asesoramiento por parte de las personas que laborarán en este establecimiento para que los clientes elijan el mejor arreglo floral u obsequio que regalarán a ese ser querido en esa fecha u ocasión especial.

### **3.5 Fuentes de ingreso**

Las fuentes de ingreso que tendrá la florería serán por las ventas diarias de los arreglos florales u obsequios especiales que ofrecerá a sus clientes ya que las ventas son la principal

fuentes de ingreso y estas son las que sustentarán de forma económica a la florería. Esta realizará ventas individuales de los arreglos florales u obsequios en el transcurso del año y en fechas especiales, además también venderá arreglos florales al por mayor cuando determinado cliente realice algún pedido para decorar algún evento en especial.

### 3.6 Activos para el funcionamiento del negocio

Tabla 20  
*Activos para el funcionamiento del negocio*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Computadora	2	350,00	700,00
Escritorio	2	120,00	240,00
Vitrinas	2	250,00	500,00
Teléfono	1	50,00	50,00
Sillas	3	100,00	300,00
Mesas de trabajo	2	100,00	200,00
Estanterías	4	100,00	400,00
Tijera para florista	3	5,00	15,00
Estilete grande	4	2,00	8,00
Lavacaras plásticas	4	5,00	20,00
Tacho de basura plástico	1	55,00	55,00
<b>Total de activos US \$</b>	<b>12</b>	<b>1.137,00</b>	<b>2.488,00</b>

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### 3.6 Actividades del negocio

- Diseñar y comercializar los distintos arreglos florales u obsequios especiales
- Organizar los arreglos por categoría para brindar mayor comodidad al cliente.
- Mantener un stock virtual actualizado en relación a los arreglos disponibles.
- Evaluar el nivel de satisfacción del cliente y mejorar cada día.

### 3.7 Red de socios

La florería contará con varios socios para poder operar de mejor manera el establecimiento. Estos socios serán los proveedores ya que son de vital importancia para el abastecimiento de la materia prima con el que laborará el negocio, ya que las flores son primordiales para la elaboración de los arreglos florales y los obsequios especiales que ofrecemos, si estos llegasen a faltar no se podrían elaborar los arreglos y se perdería muchas ventas, es por eso que se debe tener una excelente relación con ellos. Otro socio importante en la florería es el florista que diseñará los distintos arreglos y atenderá el negocio este debe ser muy creativo y tener un amplio conocimiento para poder brindar una adecuada asesoría a los clientes para que elijan el arreglo ideal que valla de acorde a la ocasión.

- a) **Proveedor de materia prima.-** Se considerará a la empresa FALCONFARMS DE ECUADOR como principal suministrador de materia prima.



*Ilustración 20. Proveedores de Materia prima*

- b) **Proveedor de internet.-** Se considerará a la empresa GRUPO TV CABLE para que proporcione el servicio de internet.



*Ilustración 21. Proveedores de internet*

- c) **Institución financiera.-** Para financiar la inversión inicial de la implementación de la florería, se considerará a BanEcuador para realizar un préstamo.



*Ilustración 22. Institución financiera*

### 3.8 Estructura de costos

*Tabla 21  
Estructura de costos*

<b>Costos fijos</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Alquiler	\$200,00	\$2.400,00
<b>Sueldos</b>		\$20.400,00
Gerente	\$500,00	
Recepcionista	\$400,00	
Florista	\$400,00	
Auxiliar de mensajería y limpieza	\$400,00	
Pago de internet	\$20,00	\$240,00

Marcas y patentes		\$500,00	
Publicidad	\$20,00		240,00
<b>Total costos fijos</b>		<b>\$2.495,00</b>	<b>\$24.980,00</b>
<b>Costos variables</b>			
Servicios básicos	\$30,00		\$360,00
Mantenimiento de equipo de oficina	\$10,00		\$120,00
Materia prima	\$730,10		\$36.964,80
<b>Total de costos variables</b>		<b>\$770,10</b>	<b>\$37.444,80</b>
<b>Total de costos</b>		<b>\$3.265,10</b>	<b>\$64.424,80</b>

---

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

## CAPITULO IV. ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD DEL EMPRENDIMIENTO

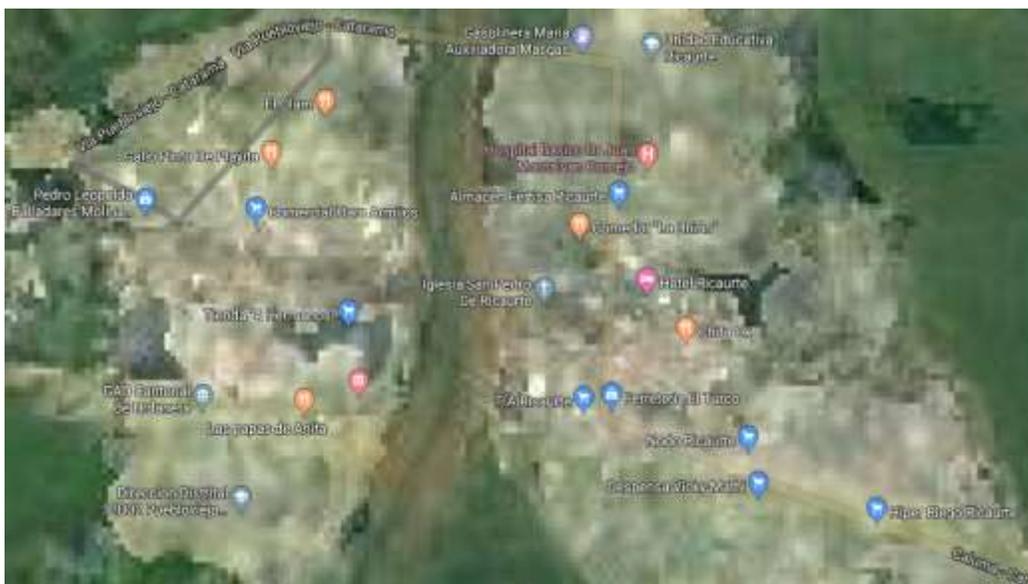
### 4.1 Factibilidad técnica

El negocio de la florería se ubicará en la avenida Pinargote la misma que se sitúa en el centro de la Parroquia Ricaurte, debido que esta zona es muy transitada y comercial, en el centro de la Parroquia Ricaurte se encuentran diversos negocios como son los comerciales de víveres de primera necesidad, diversos almacenes de electrodomésticos, almacenes de ropa, farmacias, centros de productos agrícolas, librerías, carnicerías, lubricadoras, peluquerías, entre otros. Por lo que esta población es comercialmente activa. En esta parroquia no existe un lugar donde vendan arreglos florales u obsequios especiales que puedan satisfacer la necesidad de los habitantes de los diversos Recintos del cantón Urdaneta es por esto que se va a implementar una florería que

satisfaga la demanda de la población, ya que es aquí donde acuden a realizar sus compra las personas de los diversos sectores como son:

- Pijullo
- Potosí
- Pompeya
- Guayacanes
- Las Cañitas
- Salampe
- Palmasola
- La Hojita
- Las Casitas
- Catarama

### Localización del emprendimiento



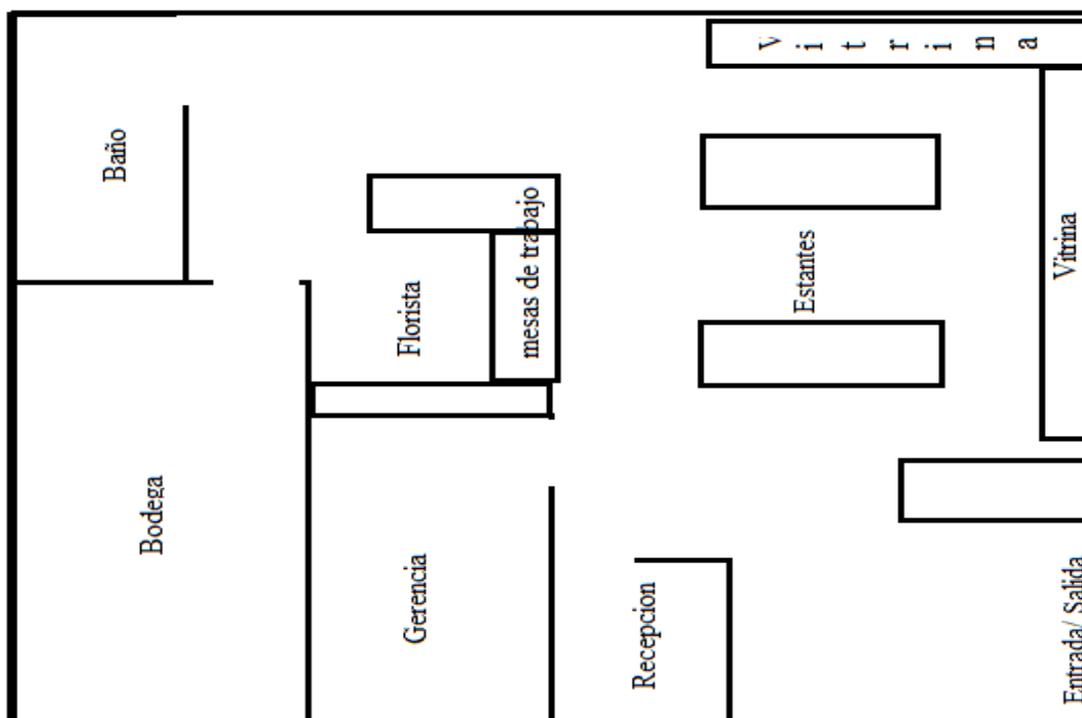
*Ilustración 23. Localización del emprendimiento*

## Calle principal



*Ilustración 24. Calle principal*

## Local



*Ilustración 25. Estructura del local*  
Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

## 4.2 Factibilidad Financiera

Tabla 22  
*Materia prima*

<b>MATERIA PRIMA</b>				
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD SEMANAL</b>		<b>VALOR</b>	<b>TOTAL</b>
Rosas	66	Cajas	\$ 3,50	\$ 231,00
Girasoles	21	Cajas	\$ 3,00	\$ 63,00
Lirios	12	Cajas	\$ 3,00	\$ 36,00
Alelí	2	Cajas	\$ 3,20	\$ 6,40
Astromelia	2	Cajas	\$ 3,00	\$ 6,00
Gypsophila	7	Cajas	\$ 3,15	\$ 22,05
Clavel	11	Cajas	\$ 3,10	\$ 34,10
Anturios	2	Cajas	\$ 3,00	\$ 6,00
Áster	16	Cajas	\$ 3,05	\$ 48,80
Gerberas	2	Cajas	\$ 3,25	\$ 6,50
Follaje	14	Cajas	\$ 2,50	\$ 35,00
Bases	10	Docenas	\$ 5,00	\$ 50,00
Bases en forma de corazón	5	Unidades	\$ 2,50	\$ 12,50
Bases redondas	8	Unidades	\$ 1,55	\$ 12,40
Oasis	60	Unidades	\$ 0,56	\$ 33,75
Globos metalizados	24	Unidades	\$ 0,63	\$ 15,00
Peluches	12	Unidades	\$ 2,50	\$ 30,00
Chocolate Ferrero	12	Cajas	\$ 6,80	\$ 81,60
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>286</b>		<b>\$ 53,29</b>	<b>\$ 730,10</b>

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Tabla 23  
*Inversión inicial*

<b>Inversión Inicial Del Proyecto</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Total</b>
<b>Infraestructura</b>			
Alquiler Del Local	1	200,00	200,00
Adecuación De La Infraestructura	1	400,00	400,00
<b>Subtotal</b>			<b>600,00</b>
<b>Equipos</b>			
Computador De Escritorio	2	350,00	700,00
Teléfono	1	50,00	50,00
<b>Subtotal</b>			<b>750,00</b>

<b>Materiales y Herramientas</b>			
Tijera Para Florista	3	5,00	15,00
Estilete Grande	3	2,00	6,00
<b>Subtotal</b>			<b>21,00</b>
<b>Muebles y Enseres</b>			
Escritorio	2	125,00	250,00
Sillas De Oficina	3	100,00	300,00
Vitrinas	2	250,00	500,00
Mesas De Trabajo	2	100,00	200,00
Estanterías	4	100,00	400,00
Lavacaros Plásticas	4	5,00	20,00
Tacho De Basura Plástico	1	55,00	55,00
<b>Subtotal</b>			<b>1.670,00</b>
<b>Suministros De Oficina</b>			
Grapadora	1	3,00	3,00
Perforadora	1	3,00	3,00
Resma De Papel A4	2	3,00	6,00
Esferográficos	1	3,00	3,00
Grapas	1	1,50	1,50
Lápiz HB	1	2,00	2,00
<b>Subtotal</b>			<b>18,50</b>
<b>Investigación y Desarrollo</b>			
Patente	1	500,00	500,00
<b>Subtotal</b>			<b>500,00</b>
<b>Gastos De Constitución</b>			
Constitución De La Compañía	1	800,00	800,00
<b>Subtotal</b>			<b>800,00</b>
<b>Capital De Trabajo</b>			
Materia Prima	1	730,10	730,10
<b>Subtotal</b>			
<b>Total Inversión Inicial</b>			<b>5.089,60</b>

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Tabla 24  
Remuneraciones

Ocupación	Cantidad	Sueldo	Beneficios Sociales	Total Mensual	Total Anual
Gerente/ Administrador	1	500,00	193,23	693,23	8.318,80
Recepcionista	1	400,00	161,25	561,25	6.735,04
Florista	1	400,00	161,25	561,25	6.735,04
Auxiliar de mensajería y limpieza	1	400,00	161,25	561,25	6.735,04
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>			<b>2.376,99</b>	<b>28.523,92</b>

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Tabla 25  
*Beneficios sociales Mensual*

Ocupación	Sueldo	Beneficios Sociales Mensual					Vacaciones	Total
		Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Fondos De Reserva	Aporte Patronal			
Gerente/Administrador	500,00	41,67	33,33	41,65	55,75	20,83	193,23	
Recepcionista	400,00	33,33	33,33	33,32	44,60	16,67	161,25	
Florista	400,00	33,33	33,33	33,32	44,60	16,67	161,25	
Auxiliar de mensajería y limpieza	400,00	33,33	33,33	33,32	44,60	16,67	161,25	

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Tabla 26  
*Depreciación de activos fijos*

Descripción	Valor	Valor Residual	Tiempo de Vida Útil	Depreciación				
				Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Computador de Escritorio	700,00	70,00	3	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00
Teléfono	50,00	5,00	3	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Tijera para florista	15,00	1,50	10	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35
Estilete grande	6,00	0,60	10	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54
Escritorio	250,00	25,00	10	22,50	22,50	22,50	22,50	22,50
Sillas de oficina	300,00	30,00	10	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00
Vitrinas	500,00	50,00	10	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00
Mesas de trabajo	200,00	20,00	10	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
Estanterías	400,00	40,00	10	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
Lavacaras plásticas	20,00	2,00	10	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80
Tacho de basura plástico	55,00	5,50	10	4,95	4,95	4,95	4,95	4,95
<b>TOTAL</b>		<b>242,10</b>		<b>375,39</b>	<b>375,39</b>	<b>375,39</b>	<b>375,39</b>	<b>375,39</b>

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Tabla 27

*Financiamiento de la inversión*

<b>FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION</b>		
Capital propio	40%	\$ 2.037,64
Financiamiento	60%	\$ 3.056,46
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 5.094,10</b>

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Tabla 28

*Amortización*

<b>Amortización en cuota fija</b>	
<b>Valor Inicial</b>	3.053,76
<b>Plazo</b>	5 años
<b>Gracia Total</b>	
<b>Gracia Parcial</b>	0
<b>Tasa de Interés Nominal</b>	11, %
<b>Periodo De Pago</b>	Mensual

<b>Periodo</b>	<b>Valor</b>	<b>Interés</b>	<b>Amortización</b>	<b>Cuota mensual</b>
1	3.053,76	28,63	38,15	66,78
2	3.015,61	28,27	38,51	66,78
3	2.977,11	27,91	38,87	66,78
4	2.938,24	27,55	39,23	66,78
5	2.899,01	27,18	39,60	66,78
6	2.859,41	26,81	39,97	66,78
7	2.819,44	26,43	40,35	66,78
8	2.779,09	26,05	40,72	66,78
9	2.738,37	25,67	41,11	66,78
10	2.697,26	25,29	41,49	66,78
11	2.655,77	24,90	41,88	66,78
12	2.613,89	24,51	42,27	66,78
13	2.571,62	24,11	42,67	66,78
14	2.528,95	23,71	43,07	66,78
15	2.485,88	23,31	43,47	66,78
16	2.442,41	22,90	43,88	66,78
17	2.398,53	22,49	44,29	66,78
18	2.354,24	22,07	44,71	66,78
19	2.309,53	21,65	45,13	66,78
20	2.264,41	21,23	45,55	66,78
21	2.218,86	20,80	45,98	66,78
22	2.172,88	20,37	46,41	66,78
23	2.126,48	19,94	46,84	66,78

24	2.079,63	19,50	47,28	66,78
25	2.032,35	19,05	47,72	66,78
26	1.984,63	18,61	48,17	66,78
27	1.936,46	18,15	48,62	66,78
28	1.887,83	17,70	49,08	66,78
29	1.838,76	17,24	49,54	66,78
30	1.789,22	16,77	50,00	66,78
31	1.739,21	16,31	50,47	66,78
32	1.688,74	15,83	50,95	66,78
33	1.637,79	15,35	51,42	66,78
34	1.586,37	14,87	51,91	66,78
35	1.534,47	14,39	52,39	66,78
36	1.482,07	13,89	52,88	66,78
37	1.429,19	13,40	53,38	66,78
38	1.375,81	12,90	53,88	66,78
39	1.321,93	12,39	54,38	66,78
40	1.267,55	11,88	54,89	66,78
41	1.212,65	11,37	55,41	66,78
42	1.157,25	10,85	55,93	66,78
43	1.101,32	10,32	56,45	66,78
44	1.044,86	9,80	56,98	66,78
45	987,88	9,26	57,52	66,78
46	930,37	8,72	58,06	66,78
47	872,31	8,18	58,60	66,78
48	813,71	7,63	59,15	66,78
49	754,56	7,07	59,70	66,78
50	694,86	6,51	60,26	66,78
51	634,60	5,95	60,83	66,78
52	573,77	5,38	61,40	66,78
53	512,37	4,80	61,97	66,78
54	450,40	4,22	62,56	66,78
55	387,84	3,64	63,14	66,78
56	324,70	3,04	63,73	66,78
57	260,97	2,45	64,33	66,78
58	196,63	1,84	64,93	66,78
59	131,70	1,23	65,54	66,78
60	66,16	0,62	66,16	66,78
		<b>952,89</b>	<b>3.053,76</b>	<b>4.006,65</b>

---

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Tabla 29  
*Ventas pronosticadas anual*

<b>Venta Anual</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>	<b>Año 2024</b>	<b>Año 2025</b>
Arreglo #1	384	461	553	664	796
Arreglo #2	288	346	415	498	597
Arreglo #3	384	461	553	664	796
Arreglo #4	336	403	484	581	697
Arreglo #5	288	346	415	498	597
Arreglo #6	144	173	207	249	299
Arreglo #7	336	403	484	581	697
Arreglo #8	240	288	346	415	498
Arreglo #9	192	230	276	332	398
Arreglo #10	192	230	276	332	398
Arreglo #11	96	115	138	166	199
Arreglo #12	240	288	346	415	498
Arreglo #13	144	173	207	249	299
Arreglo #14	96	115	138	166	199
Arreglo #15	144	173	207	249	299
Arreglo #16	96	115	138	166	199
Arreglo #17	96	115	138	166	199
Arreglo #18	96	115	138	166	199
Arreglo #19	192	230	276	332	398
Arreglo #20	144	173	207	249	299
Arreglo #21	96	115	138	166	199
Arreglo #22	48	58	69	83	100
Arreglo #23	144	173	207	249	299
Arreglo #24	144	173	207	249	299
Arreglo #25	48	58	69	83	100
Arreglo #26	48	58	69	83	100
Arreglo #27	144	173	207	249	299
Arreglo #28	48	58	69	83	100
Arreglo #29	96	115	138	166	199
Arreglo #30	48	58	69	83	100
Arreglo #31	96	115	138	166	199
Arreglo #32	144	173	207	249	299
Arreglo #33	96	115	138	166	199
Arreglo #34	144	173	207	249	299
Arreglo #35	144	173	207	249	299
Arreglo #36	144	173	207	249	299
Arreglo #37	96	115	138	166	199

Arreglo #38	96	115	138	166	199
Arreglo #39	96	115	138	166	199
Arreglo #40	96	115	138	166	199
Arreglo #41	48	58	69	83	100
Arreglo #42	48	58	69	83	100
Arreglo #43	96	115	138	166	199
Arreglo #44	48	58	69	83	100
Arreglo #45	48	58	69	83	100
Arreglo #46	96	115	138	166	199
Arreglo #47	48	58	69	83	100
Arreglo #48	48	58	69	83	100
Arreglo #49	48	58	69	83	100
Arreglo #50	48	58	69	83	100

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Tabla 30  
*Costos de producción anualmente*

<b>Costo de los arreglos en dólares</b>	<b>Costo por Unidad</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>	<b>Año 2024</b>	<b>Año 2025</b>
Arreglo #1	\$5,10	\$1.958,40	\$2.350,08	\$2.820,10	\$3.384,12	\$4.060,94
Arreglo #2	\$4,20	\$1.209,60	\$1.451,52	\$1.741,82	\$2.090,19	\$2.508,23
Arreglo #3	\$4,65	\$1.785,60	\$2.142,72	\$2.571,26	\$3.085,52	\$3.702,62
Arreglo #4	\$3,30	\$1.108,80	\$1.330,56	\$1.596,67	\$1.916,01	\$2.299,21
Arreglo #5	\$4,25	\$1.224,00	\$1.468,80	\$1.762,56	\$2.115,07	\$2.538,09
Arreglo #6	\$4,90	\$705,60	\$846,72	\$1.016,06	\$1.219,28	\$1.463,13
Arreglo #7	\$5,45	\$1.831,20	\$2.197,44	\$2.636,93	\$3.164,31	\$3.797,18
Arreglo #8	\$5,85	\$1.404,00	\$1.684,80	\$2.021,76	\$2.426,11	\$2.911,33
Arreglo #9	\$5,50	\$1.056,00	\$1.267,20	\$1.520,64	\$1.824,77	\$2.189,72
Arreglo #10	\$7,30	\$1.401,60	\$1.681,92	\$2.018,30	\$2.421,96	\$2.906,36
Arreglo #11	\$9,10	\$873,60	\$1.048,32	\$1.257,98	\$1.509,58	\$1.811,50
Arreglo #12	\$4,50	\$1.080,00	\$1.296,00	\$1.555,20	\$1.866,24	\$2.239,49
Arreglo #13	\$7,00	\$1.008,00	\$1.209,60	\$1.451,52	\$1.741,82	\$2.090,19
Arreglo #14	\$6,70	\$643,20	\$771,84	\$926,21	\$1.111,45	\$1.333,74
Arreglo #15	\$5,00	\$720,00	\$864,00	\$1.036,80	\$1.244,16	\$1.492,99
Arreglo #16	\$8,65	\$830,40	\$996,48	\$1.195,78	\$1.434,93	\$1.721,92
Arreglo #17	\$7,75	\$744,00	\$892,80	\$1.071,36	\$1.285,63	\$1.542,76
Arreglo #18	\$11,00	\$1.056,00	\$1.267,20	\$1.520,64	\$1.824,77	\$2.189,72
Arreglo #19	\$6,80	\$1.305,60	\$1.566,72	\$1.880,06	\$2.256,08	\$2.707,29
Arreglo #20	\$9,70	\$1.396,80	\$1.676,16	\$2.011,39	\$2.413,67	\$2.896,40

Arreglo #21	\$11,40	\$1.094,40	\$1.313,28	\$1.575,94	\$1.891,12	\$2.269,35
Arreglo #22	\$14,10	\$676,80	\$812,16	\$974,59	\$1.169,51	\$1.403,41
Arreglo #23	\$9,80	\$1.411,20	\$1.693,44	\$2.032,13	\$2.438,55	\$2.926,26
Arreglo #24	\$10,15	\$1.461,60	\$1.753,92	\$2.104,70	\$2.525,64	\$3.030,77
Arreglo #25	\$11,55	\$554,40	\$665,28	\$798,34	\$958,00	\$1.149,60
Arreglo #26	\$13,00	\$624,00	\$748,80	\$898,56	\$1.078,27	\$1.293,93
Arreglo #27	\$6,10	\$878,40	\$1.054,08	\$1.264,90	\$1.517,88	\$1.821,45
Arreglo #28	\$16,10	\$772,80	\$927,36	\$1.112,83	\$1.335,40	\$1.602,48
Arreglo #29	\$6,60	\$633,60	\$760,32	\$912,38	\$1.094,86	\$1.313,83
Arreglo #30	\$13,80	\$662,40	\$794,88	\$953,86	\$1.144,63	\$1.373,55
Arreglo #31	\$8,50	\$816,00	\$979,20	\$1.175,04	\$1.410,05	\$1.692,06
Arreglo #32	\$12,40	\$1.785,60	\$2.142,72	\$2.571,26	\$3.085,52	\$3.702,62
Arreglo #33	\$11,15	\$1.070,40	\$1.284,48	\$1.541,38	\$1.849,65	\$2.219,58
Arreglo #34	\$10,00	\$1.440,00	\$1.728,00	\$2.073,60	\$2.488,32	\$2.985,98
Arreglo #35	\$13,00	\$1.872,00	\$2.246,40	\$2.695,68	\$3.234,82	\$3.881,78
Arreglo #36	\$9,00	\$1.296,00	\$1.555,20	\$1.866,24	\$2.239,49	\$2.687,39
Arreglo #37	\$8,20	\$787,20	\$944,64	\$1.133,57	\$1.360,28	\$1.632,34
Arreglo #38	\$12,50	\$1.200,00	\$1.440,00	\$1.728,00	\$2.073,60	\$2.488,32
Arreglo #39	\$10,00	\$960,00	\$1.152,00	\$1.382,40	\$1.658,88	\$1.990,66
Arreglo #40	\$11,25	\$1.080,00	\$1.296,00	\$1.555,20	\$1.866,24	\$2.239,49
Arreglo #41	\$16,20	\$777,60	\$933,12	\$1.119,74	\$1.343,69	\$1.612,43
Arreglo #42	\$22,70	\$1.089,60	\$1.307,52	\$1.569,02	\$1.882,83	\$2.259,39
Arreglo #43	\$9,25	\$888,00	\$1.065,60	\$1.278,72	\$1.534,46	\$1.841,36
Arreglo #44	\$16,80	\$806,40	\$967,68	\$1.161,22	\$1.393,46	\$1.672,15
Arreglo #45	\$26,00	\$1.248,00	\$1.497,60	\$1.797,12	\$2.156,54	\$2.587,85
Arreglo #46	\$12,45	\$1.195,20	\$1.434,24	\$1.721,09	\$2.065,31	\$2.478,37
Arreglo #47	\$25,00	\$1.200,00	\$1.440,00	\$1.728,00	\$2.073,60	\$2.488,32
Arreglo #48	\$20,40	\$979,20	\$1.175,04	\$1.410,05	\$1.692,06	\$2.030,47
Arreglo #49	\$13,60	\$652,80	\$783,36	\$940,03	\$1.128,04	\$1.353,65
Arreglo #50	\$17,15	\$823,20	\$987,84	\$1.185,41	\$1.422,49	\$1.706,99
		<b>\$37.224,00</b>	<b>\$44.668,80</b>	<b>\$53.602,56</b>	<b>\$64.323,07</b>	<b>\$77.187,69</b>

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Tabla 31  
*Ventas pronosticadas anualmente en dólares*

<b>Venta pronosticada en dólares</b>	<b>Precio de venta</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>	<b>Año 2024</b>	<b>Año 2025</b>
Arreglo #1	\$8,50	\$3.264,00	\$3.916,80	\$4.700,16	\$5.640,19	\$6.768,23
Arreglo #2	\$6,50	\$1.872,00	\$2.246,40	\$2.695,68	\$3.234,82	\$3.881,78

Arreglo #3	\$7,50	\$2.880,00	\$3.456,00	\$4.147,20	\$4.976,64	\$5.971,97
Arreglo #4	\$5,00	\$1.680,00	\$2.016,00	\$2.419,20	\$2.903,04	\$3.483,65
Arreglo #5	\$7,50	\$2.160,00	\$2.592,00	\$3.110,40	\$3.732,48	\$4.478,98
Arreglo #6	\$9,00	\$1.296,00	\$1.555,20	\$1.866,24	\$2.239,49	\$2.687,39
Arreglo #7	\$10,00	\$3.360,00	\$4.032,00	\$4.838,40	\$5.806,08	\$6.967,30
Arreglo #8	\$11,00	\$2.640,00	\$3.168,00	\$3.801,60	\$4.561,92	\$5.474,30
Arreglo #9	\$10,00	\$1.920,00	\$2.304,00	\$2.764,80	\$3.317,76	\$3.981,31
Arreglo #10	\$13,00	\$2.496,00	\$2.995,20	\$3.594,24	\$4.313,09	\$5.175,71
Arreglo #11	\$15,50	\$1.488,00	\$1.785,60	\$2.142,72	\$2.571,26	\$3.085,52
Arreglo #12	\$8,00	\$1.920,00	\$2.304,00	\$2.764,80	\$3.317,76	\$3.981,31
Arreglo #13	\$13,00	\$1.872,00	\$2.246,40	\$2.695,68	\$3.234,82	\$3.881,78
Arreglo #14	\$14,00	\$1.344,00	\$1.612,80	\$1.935,36	\$2.322,43	\$2.786,92
Arreglo #15	\$10,00	\$1.440,00	\$1.728,00	\$2.073,60	\$2.488,32	\$2.985,98
Arreglo #16	\$14,50	\$1.392,00	\$1.670,40	\$2.004,48	\$2.405,38	\$2.886,45
Arreglo #17	\$15,00	\$1.440,00	\$1.728,00	\$2.073,60	\$2.488,32	\$2.985,98
Arreglo #18	\$18,00	\$1.728,00	\$2.073,60	\$2.488,32	\$2.985,98	\$3.583,18
Arreglo #19	\$11,00	\$2.112,00	\$2.534,40	\$3.041,28	\$3.649,54	\$4.379,44
Arreglo #20	\$20,00	\$2.880,00	\$3.456,00	\$4.147,20	\$4.976,64	\$5.971,97
Arreglo #21	\$23,00	\$2.208,00	\$2.649,60	\$3.179,52	\$3.815,42	\$4.578,51
Arreglo #22	\$24,00	\$1.152,00	\$1.382,40	\$1.658,88	\$1.990,66	\$2.388,79
Arreglo #23	\$20,00	\$2.880,00	\$3.456,00	\$4.147,20	\$4.976,64	\$5.971,97
Arreglo #24	\$22,00	\$3.168,00	\$3.801,60	\$4.561,92	\$5.474,30	\$6.569,16
Arreglo #25	\$23,00	\$1.104,00	\$1.324,80	\$1.589,76	\$1.907,71	\$2.289,25
Arreglo #26	\$25,00	\$1.200,00	\$1.440,00	\$1.728,00	\$2.073,60	\$2.488,32
Arreglo #27	\$12,00	\$1.728,00	\$2.073,60	\$2.488,32	\$2.985,98	\$3.583,18
Arreglo #28	\$27,00	\$1.296,00	\$1.555,20	\$1.866,24	\$2.239,49	\$2.687,39
Arreglo #29	\$12,00	\$1.152,00	\$1.382,40	\$1.658,88	\$1.990,66	\$2.388,79
Arreglo #30	\$25,00	\$1.200,00	\$1.440,00	\$1.728,00	\$2.073,60	\$2.488,32
Arreglo #31	\$14,00	\$1.344,00	\$1.612,80	\$1.935,36	\$2.322,43	\$2.786,92
Arreglo #32	\$18,50	\$2.664,00	\$3.196,80	\$3.836,16	\$4.603,39	\$5.524,07
Arreglo #33	\$17,00	\$1.632,00	\$1.958,40	\$2.350,08	\$2.820,10	\$3.384,12
Arreglo #34	\$18,00	\$2.592,00	\$3.110,40	\$3.732,48	\$4.478,98	\$5.374,77
Arreglo #35	\$20,00	\$2.880,00	\$3.456,00	\$4.147,20	\$4.976,64	\$5.971,97
Arreglo #36	\$14,50	\$2.088,00	\$2.505,60	\$3.006,72	\$3.608,06	\$4.329,68
Arreglo #37	\$13,50	\$1.296,00	\$1.555,20	\$1.866,24	\$2.239,49	\$2.687,39
Arreglo #38	\$19,00	\$1.824,00	\$2.188,80	\$2.626,56	\$3.151,87	\$3.782,25
Arreglo #39	\$17,50	\$1.680,00	\$2.016,00	\$2.419,20	\$2.903,04	\$3.483,65
Arreglo #40	\$20,00	\$1.920,00	\$2.304,00	\$2.764,80	\$3.317,76	\$3.981,31
Arreglo #41	\$27,00	\$1.296,00	\$1.555,20	\$1.866,24	\$2.239,49	\$2.687,39
Arreglo #42	\$32,00	\$1.536,00	\$1.843,20	\$2.211,84	\$2.654,21	\$3.185,05
Arreglo #43	\$16,50	\$1.584,00	\$1.900,80	\$2.280,96	\$2.737,15	\$3.284,58
Arreglo #44	\$29,00	\$1.392,00	\$1.670,40	\$2.004,48	\$2.405,38	\$2.886,45
Arreglo #45	\$42,00	\$2.016,00	\$2.419,20	\$2.903,04	\$3.483,65	\$4.180,38

Arreglo #46	\$22,00	\$2.112,00	\$2.534,40	\$3.041,28	\$3.649,54	\$4.379,44
Arreglo #47	\$38,00	\$1.824,00	\$2.188,80	\$2.626,56	\$3.151,87	\$3.782,25
Arreglo #48	\$32,00	\$1.536,00	\$1.843,20	\$2.211,84	\$2.654,21	\$3.185,05
Arreglo #49	\$26,00	\$1.248,00	\$1.497,60	\$1.797,12	\$2.156,54	\$2.587,85
Arreglo #50	\$30,00	\$1.440,00	\$1.728,00	\$2.073,60	\$2.488,32	\$2.985,98
		<b>\$66.504,00</b>	<b>\$79.804,80</b>	<b>\$95.765,76</b>	<b>\$114.918,91</b>	<b>\$137.902,69</b>

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Tabla 32  
*Gastos administrativos*

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Remuneraciones	2.376,99	28.523,92
Servicios básicos	30,00	360,00
Internet	20,00	240,00
Papelería	10,00	120,00
Publicidad	20,00	120,00
Página Web	120,00	120,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.576,99</b>	<b>29.483,92</b>

Elaborado por (Gilda Yépez Guzmán)

Tabla 33  
*Amortización de gastos e inversión*

<b>Descripción</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>	<b>Año 2024</b>	<b>Año 2025</b>
Gastos de constitución de la florería	800,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
Inversión y Desarrollo	500,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Tabla 34  
Flujo de caja

Descripción	AÑO 0	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Ingresos por venta		66.504,00	79.804,80	95.765,76	114.918,91	137.902,69
Costo de Producción		-37.224,00	-44.668,80	-53.602,56	-64.323,07	-77.187,69
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>29.280,00</b>	<b>35.136,00</b>	<b>42.163,20</b>	<b>50.595,84</b>	<b>60.715,01</b>
Gastos administrativos y de ventas		-29.483,92	-29.483,92	-29.483,92	-29.483,92	-29.483,92
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>-203,92</b>	<b>5.652,08</b>	<b>12.679,28</b>	<b>21.111,92</b>	<b>31.231,09</b>
Depreciación		-375,39	-375,39	-375,39	-375,39	-375,39
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>		<b>-579,31</b>	<b>5.276,69</b>	<b>12.303,89</b>	<b>20.736,53</b>	<b>30.855,70</b>
Gastos de intereses		-319,19	-262,06	-198,17	-126,70	-46,77
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>-898,50</b>	<b>5.014,63</b>	<b>12.105,72</b>	<b>20.609,83</b>	<b>30.808,93</b>
25% de impuesto		224,63	-1.253,66	-3.026,43	-5.152,46	-7.702,23
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>-354,68</b>	<b>4.023,03</b>	<b>9.277,46</b>	<b>15.584,07</b>	<b>23.153,47</b>
Depreciación		375,39	375,39	375,39	375,39	375,39
<b>INVERSION</b>						
Investigación y Desarrollo	-500,00					
Gastos de constitución	-800,00					
Infraestructura	-600,00					
Equipos	-750,00			-750,00		
Materiales y herramientas	-21,00					
Muebles y enseres	-1.670,00					
Suministros de oficina	-18,50					
Capital de trabajo	-730,10	-730,10	-730,10	-730,10	-730,10	
Recuperación del capital de trabajo						-730,10
Amortización de la inversión		-482,14	-539,27	-603,16	-674,63	-754,56
Amortización de los Gastos de constitución		-160,00	-160,00	-160,00	-160,00	-160,00
Amortización de Inversión y Desarrollo		-100,00	-100,00	-100,00	-100,00	-100,00
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-5.089,60</b>	<b>-1.451,53</b>	<b>2.869,06</b>	<b>7.309,59</b>	<b>14.294,73</b>	<b>21.784,19</b>

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Tabla 35  
VAN - TIR

			<b>Año 2021</b>		<b>Año 2022</b>		<b>Año 2023</b>		<b>Año 2024</b>		<b>Año 2025</b>
VAN=	- Io	+	f1	+	f2	+	f3	+	f4	+	f5+Vs
			(1+i) <sup>1</sup>		(1+i) <sup>2</sup>		(1+i) <sup>3</sup>		(1+i) <sup>4</sup>		(1+i) <sup>5</sup>
VAN=	-5.089,60	+	-1.451,53	+	2.869,06	+	7.309,59	+	14.294,73	+	22.026,29
			1,1125		1,23765625		1,376892578		1,531792993		1,704119705
VAN=	-5.089,60	+	-1.304,75	+	2.318,14	+	5.308,76	+	9.332,03	+	12.925,32
<b>VAN=</b>	<b>23.489,89</b>										
							<b>TASA DE</b>				
							<b>DESCUENTO</b>		<b>11%</b>		
<b>TIR=</b>	<b>68%</b>										

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

Tabla 36  
*Periodo de recuperación de la inversión*

<b>Años</b>	<b>Flujos</b>	<b>Descuento</b>	<b>Flujo Descontado</b>	<b>Flujo Acumulado</b>
AÑO 0	-5.094,10			
2020	-1.456,54	1,11	-1.312,20	-1.312,20
2021	2.865,27	1,2321	2.325,52	1.013,32
2022	7.307,36	1,367631	5.343,08	6.356,40
2023	14.294,47	1,51807041	9.416,21	15.772,61
2024	21.786,36	1,685058155	12.929,15	28.701,75

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

PERIODO DE  
RECUPERACION DE LA = 2 AÑOS 9 MESES 5 DÍAS  
INVERSION

Tabla 37  
*Relación beneficio-costo*

RELACION BENEFICIO COSTO =	$\frac{\text{Beneficios}}{\text{Costos}}$
RELACION BENEFICIO COSTO =	$\frac{28.579,49}{5.089,60}$
<b>RELACION BENEFICIO COSTO =</b>	<b>5,62</b>

Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

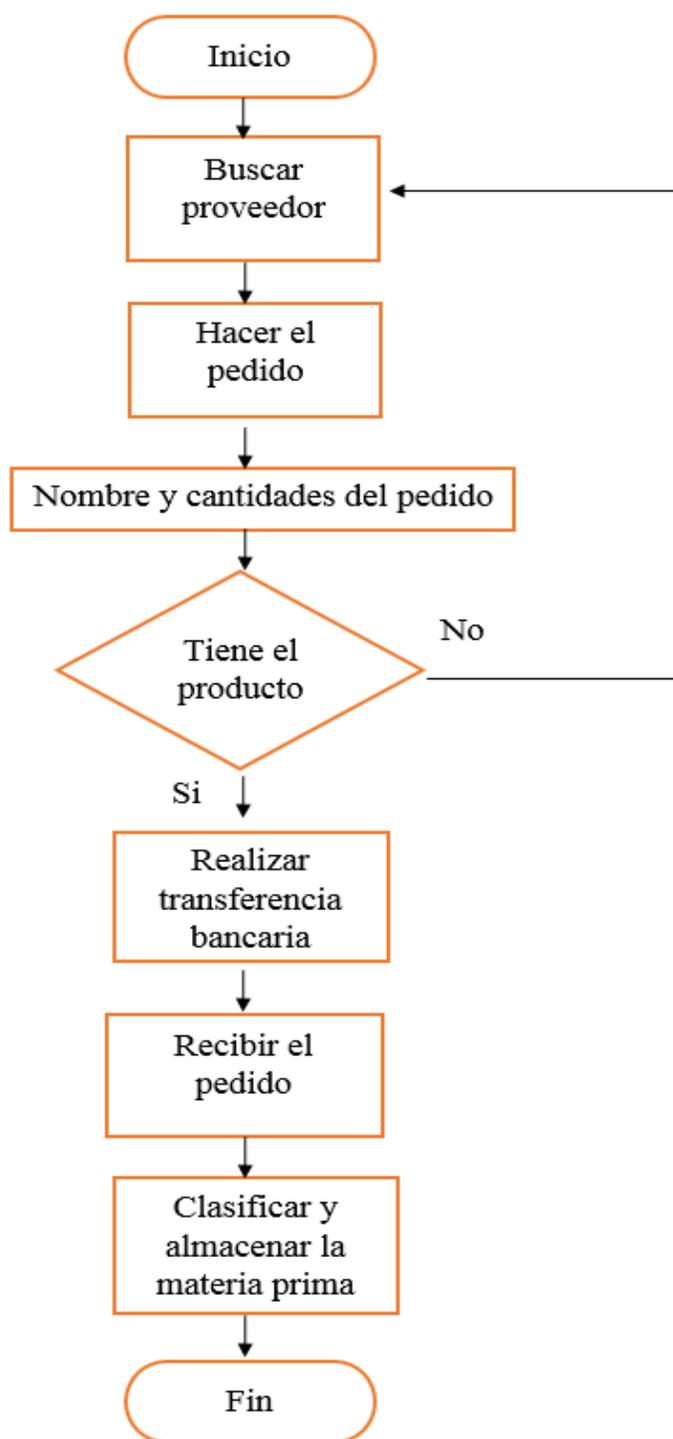
### 4.3 Factibilidad operativa

Es de vital importancia la preparación del personal que laborará en la florería para que estos se puedan desempeñar eficientemente en sus puestos de trabajos. Es por esto que se contará con un personal altamente capacitado para que brinden una adecuada atención a los clientes y un debido asesoramiento acerca del arreglo que mejor considere para la ocasión, ya que el negocio estará enfocado en atender de manera personalizada a cada uno de sus clientes. El florista será una persona carismática, creativa y con un amplio conocimiento en flores para que de este modo pueda brindar un excelente servicio a sus clientes.

La florería contará con tres procesos para garantizar el adecuado funcionamiento del negocio así como también una excelente atención al cliente.

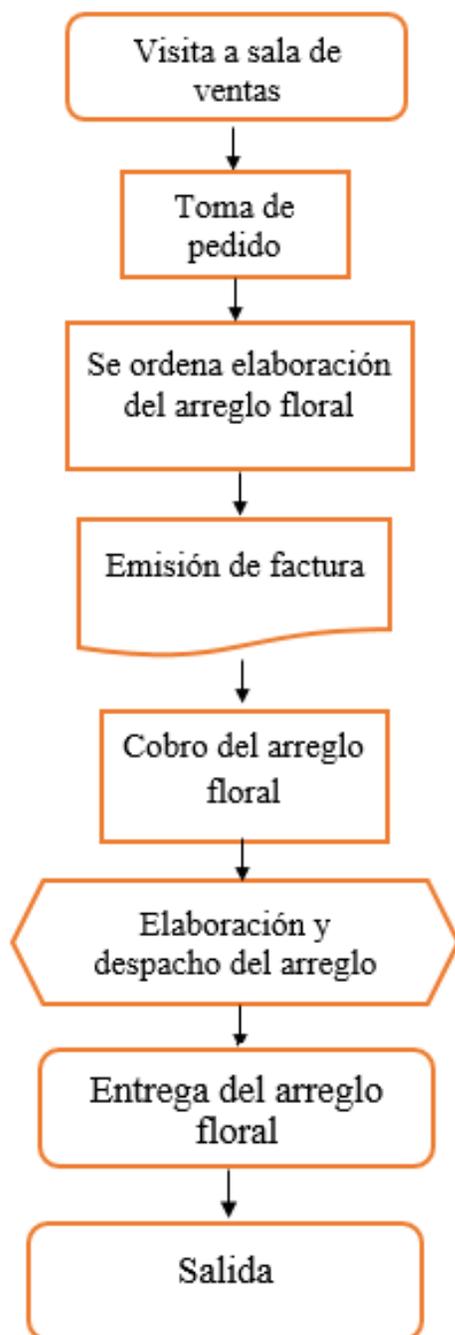
- Proceso de adquisición de materia prima
- Proceso de atención al cliente dentro del local
- Proceso de atención al cliente mediante llamadas telefónicas

## Proceso de adquisición de materia prima



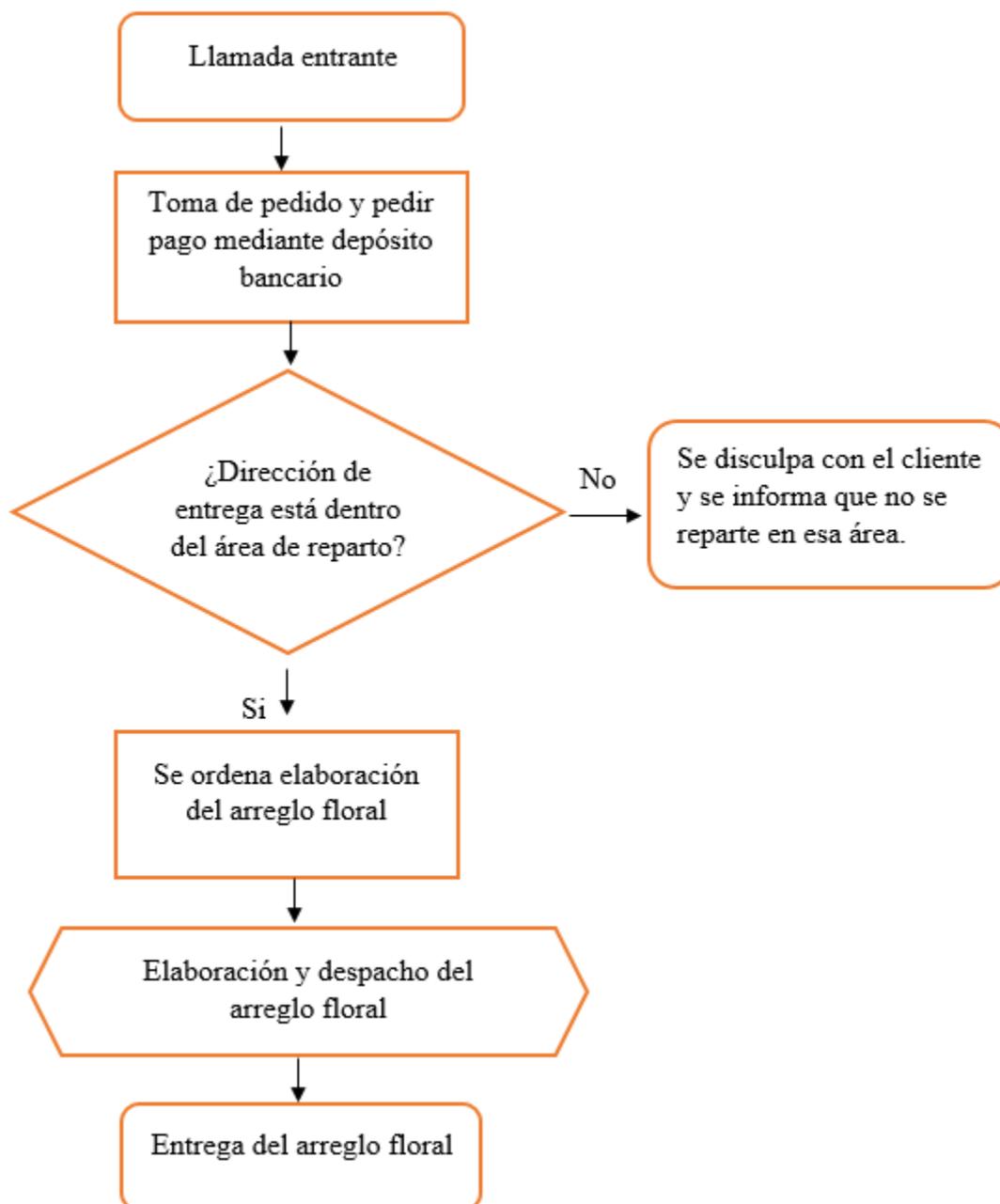
*Ilustración 26. Proceso de adquisición de materia prima*  
Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### Proceso de atención al cliente dentro del local



*Ilustración 27. Proceso de atención al cliente dentro del local*  
Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

### Proceso de atención al cliente mediante llamadas telefónicas



*Ilustración 28. Proceso de atención al cliente mediante llamadas telefónicas*  
Elaborado por: Gilda Yépez Guzmán

#### **4.4 Factibilidad Ambiental**

La florería no contaminará el medio ambiente, ya que esta trabajara de acuerdo a las leyes que protegen el medio ambiente. Según (DerechoEcuador.com, 2019) el artículo 19 de la Ley de Gestión Ambiental, establece que las obras públicas, privadas o mixtas, y los proyectos de inversión públicos o privados que puedan causar impactos ambientales, serán calificados previamente a su ejecución, por los organismos descentralizados de control, conforme el Sistema Único de Manejo Ambiental, cuyo principio rector será el precautelatorio;

Este negocio no utilizará ninguna maquinaria, ni químicos que lo contaminen, ya que las flores antes de salir al mercado son sometidas a desinsectaciones, por lo tanto cuando llegan a los distintos puntos de ventas, ya no contienen las sustancias químicas que se utilizaron en su cultivo, además de esto evitara desechar desperdicios en cualquier lugar en el cual pueda afectar el entorno, es por esto que todos los desechos serán recogidos para luego ser evacuados por el carro recolector de basura.

#### **4.5 Factibilidad Social**

La factibilidad social de la florería está determinada por la aceptación y apoyo por parte de la sociedad, ya que es muy importante la relación que tengan con la población. La florería satisface una necesidad muy importante como es el obsequiar un presente a sus seres queridos como muestra de afecto, por este motivo es que el negocio busca satisfacer estas necesidades de

las personas de la parroquia Ricaurte a través de los distintos arreglos florales u obsequios especiales que se va a ofrecer. Por este motivo la florería es aceptable debido a que es un negocio social, responsable y que contribuye al desarrollo de la población de la parroquia Ricaurte, ya que ofrece empleo para cuatro personas brindándole la oportunidad de mejorar su calidad de vida. Este emprendimiento generará fuentes de ingresos para todos los que forman parte de la florería y además se beneficiará el estado ya que contribuye al desarrollo, mejorando la situación de sus habitantes.

## **Conclusiones**

Se analizó si el emprendimiento es viable a través del estudio de factibilidades y se concluye:

- ✓ El estudio de mercado determinó a través de las encuestas que los habitantes de la Parroquia Ricaurte están de acuerdo en contar con este tipo de negocio, en el cual se elaborará y comercializará arreglos florales y obsequios especiales para obsequiar a seres queridos en los diferentes eventos que se presentan, con lo cual se logró evaluar la viabilidad del mercado potencial.
- ✓ Además, la inexistencia de competidores directos es una ventaja para la empresa, asimismo la evaluación financiera del proyecto establece que el emprendimiento es factible ya que el Valor Actual Neto (VAN) es de \$23.489,89 dólares; por lo tanto tiene una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 68%, demostrando así lo factible que resultaría la implementación de este proyecto.

- ✓ El emprendimiento es factible ya que no existe empresas en la localidad donde se comercialicen arreglos florales y obsequios especiales para los distintos eventos, la florería que se implementará tendrá valor agregado ya que contará con una página web para realizar los pedidos, se entregará a domicilio los distintos arreglos florales u obsequios especiales, además de una atención personalizada para una mejor satisfacción a los clientes lo que hace más favorable a este proyecto

### **Recomendaciones**

- ✓ Invertir en el proyecto por cuanto se ha demostrado su viabilidad financiera.
- ✓ Elaborar un plan de marketing profundo, que permita captar la gran demanda potencial, y cubrir el mercado local y posteriormente cantonal, ya que por ser una empresa nueva se va a requerir de mucha publicidad de nuestros distintos arreglos florales y obsequios especiales.
- ✓ Buscar una estabilidad en el precio del mercado, ofrecer arreglos florales de calidad para que el rendimiento del emprendimiento no se vea afectado.

## Bibliografía

- Alcolea, R. (1 de febrero de 2018). Significado de las flores: ¿para enamorar, pedir perdón o dar gracias? *mujerhoy*.
- Castillo, C. R. (2016). *Calidad y servicios de proximidad en el pequeño comercio*. Madrid: Editorial Cep S:L.
- DerechoEcuador.com*. (15 de Abril de 2019).
- Garcia, A. (2015). El Amor Romántico: Cómo mantener encendida la llama del amor en todas sus etapas. En A. Garcia. Digital Edition.
- Gonzales, G. C., Imperial, R. M., & Manzo, Á. G. (2015). *Operaciones auxiliares en la elaboración de composiciones con flores y plantas*. España: Ediciones Paraninfo, S.A.
- Jurado, J. J. (2016). *Venta Técnica* . Editex.
- Laza, C. A. (2018). *Dirección y estrategias de ventas e intermediación comercial*. Logroño: Tutor Formacion.
- Lococo, N. (2016). *Historia oculta de la masoneria V*. España: Editorial masonica.es.
- Mancini, M. (2015). *Gestionar el tiempo ¡Es fácil!* Nueva York: Profit Editorial. .
- María Eugenia Caldas, R. C. (2017). *Empresa e iniciativa emprendedora*. España: Editex S.A.
- Ramos, A. S. (2015). *De un hombre obligado a levantarse con el pie derecho y otras crónicas*. Colombia: Grupo Editorial.
- Reinares, P. (2017). *Los cien errores del crm. mitos, mentiras y verdades del marketing de relaciones*. Madrid: ESIC Editorial.
- Rueda, M. S. (2015). *MF1105\_3 - Normas de protocolo en restauración*. España: Editorial Elearning.
- Serrano, M. J. (2016). *Técnicas de venta y negociación*. España: Ediciones Paraninfo, S.A.
- Tracy, B. (2016). *Creatividad y resolución de problemas*. Mexico: Grupo Nelson.

## Anexos

<b>Modelos de arreglos florales y obsequios especiales</b>				
<p>Arreglo #1</p>  <p>\$8,50</p>	<p>Arreglo #2</p>  <p>\$6,50</p>	<p>Arreglo #3</p>  <p>\$7,50</p>	<p>Arreglo #4</p>  <p>\$5,00</p>	<p>Arreglo #5</p>  <p>\$7,50</p>
<p>Arreglo #6</p>  <p>\$9,00</p>	<p>Arreglo #7</p>  <p>\$10,00</p>	<p>Arreglo #8</p>  <p>\$11,00</p>	<p>Arreglo #9</p>  <p>\$10,00</p>	<p>Arreglo #10</p>  <p>\$13,00</p>
<p>Arreglo #11</p>  <p>\$15,50</p>	<p>Arreglo #12</p>  <p>\$8,00</p>	<p>Arreglo #13</p>  <p>\$13,00</p>	<p>Arreglo #14</p>  <p>\$14,00</p>	<p>Arreglo #15</p>  <p>\$10,00</p>
<p>Arreglo #16</p>  <p>\$14,50</p>	<p>Arreglo #17</p>  <p>\$15,00</p>	<p>Arreglo #18</p>  <p>\$18,00</p>	<p>Arreglo #19</p>  <p>\$11,00</p>	<p>Arreglo #20</p>  <p>\$20,00</p>
<p>Arreglo #21</p>  <p>\$23,00</p>	<p>Arreglo #22</p>  <p>\$24,00</p>	<p>Arreglo #23</p>  <p>\$20,00</p>	<p>Arreglo #24</p>  <p>\$22,00</p>	<p>Arreglo #25</p>  <p>\$23,00</p>

<p>Arreglo #26</p>  <p>\$25,00</p>	<p>Arreglo #27</p>  <p>\$12,00</p>	<p>Arreglo #28</p>  <p>\$27,00</p>	<p>Arreglo #29</p>  <p>\$12,00</p>	<p>Arreglo #30</p>  <p>\$25,00</p>
<p>Arreglo #31</p>  <p>\$14,00</p>	<p>Arreglo #32</p>  <p>\$18,50</p>	<p>Arreglo #33</p>  <p>\$17,00</p>	<p>Arreglo #34</p>  <p>\$18,00</p>	<p>Arreglo #35</p>  <p>\$20,00</p>
<p>Arreglo #36</p>  <p>\$14,50</p>	<p>Arreglo #37</p>  <p>\$13,50</p>	<p>Arreglo #38</p>  <p>\$19,00</p>	<p>Arreglo #39</p>  <p>\$17,50</p>	<p>Arreglo #40</p>  <p>\$20,00</p>
<p>Arreglo #41</p>  <p>\$27,00</p>	<p>Arreglo #42</p>  <p>\$32,00</p>	<p>Arreglo #43</p>  <p>\$16,50</p>	<p>Arreglo #44</p>  <p>\$29,00</p>	<p>Arreglo #45</p>  <p>\$42,00</p>
<p>Arreglo #46</p>  <p>\$22,00</p>	<p>Arreglo #47</p>  <p>\$38,00</p>	<p>Arreglo #48</p>  <p>\$32,00</p>	<p>Arreglo #49</p>  <p>\$26,00</p>	<p>Arreglo #50</p>  <p>\$30,00</p>



FACULTAD DE ADMINISTRACION FINANZAS E INFORMATICA  
 ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS Y GESTION EMPRESARIAL  
 CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

**Encuesta aplicada a los habitantes de la parroquia Ricaurte**

**Objetivo:** Obtener información para determinar la factibilidad de la implementación de una florería en la parroquia Ricaurte.

**1. ¿Compra usted arreglos florales?**

Sí

No

**2. ¿Considera usted a las flores como un excelente detalle para obsequiar a una persona especial?**

Sí

No

**3. ¿Cuántos arreglos florales compra en el año?**

1 arreglo

2 arreglos

3 arreglos

4 arreglos

**4. ¿Con que frecuencia te gustaría adquirir un arreglo floral u obsequio para alguien especial?**

Semanalmente

Mensualmente

Semestralmente

Anualmente

**5. ¿Para qué ocasiones regala usted arreglos florales?**

San Valentín

Día de la madre

Cumpleaños

Aniversario

Funerales

Otros

**6. ¿Cómo prefieres tu arreglo floral?**

Solo con flores

Con artículos adicionales

**7. ¿Con que artículos extras te gustaría que este acompañado tu arreglo floral?**

Globos chocolates

Peluches

Otros

**8. ¿Qué es lo que más valora en el momento de la compra de sus arreglos florales?**

Precio

Tamaño

Atención al cliente

Otros

**9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un arreglo floral u obsequio especial?**

\$5,00 - \$20,00

\$21,00 - \$35,00

\$36,00 - \$36,00

**10. ¿Le gustaría elegir los colores y los tipos de flores que se usaran en el arreglo floral?**

Sí

No

**11. ¿Qué tamaño de arreglo floral prefiere?**

Pequeño

Mediano

Grande

**12. ¿Qué servicio adicional te gustaría que ofreciera la florería?**

Entrega a domicilio

Atención personalizada

**13. ¿Con qué frecuencia utiliza usted las redes sociales y páginas web?**

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

**14. ¿Te gustaría reservar arreglos florales mediante la página web de la florería?**

Sí

No

**15. ¿Te gustaría que se implemente una florería en tu localidad?**

Sí

No