



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN JARDÍN DE
ORQUÍDEAS EN LA PARROQUIA DE EL QUINCHE, PARA SU
COMERCIALIZACIÓN”.

AUTOR

Luis Alfredo Trujillo Gutierrez

AÑO

2017



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN JARDÍN DE
ORQUÍDEAS EN LA PARROQUIA DE EL QUINCHE, PARA SU
COMERCIALIZACIÓN”.

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Ingeniero en Negocios Internacionales.

Profesor Guía

MBA Diego Patricio Torres Contreras

Autor

Luis Alfredo Trujillo Gutiérrez

Año

2017

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los trabajos de titulación”.

MBA Diego Patricio Torres Contreras

C.I. 1705069993

DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR

“Declaro haber revisado este trabajo, dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los trabajos de titulación”.

MBA Juan Unapanta Ruiz

C.I. 1710865013

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigente”.

Luis Alfredo Trujillo Gutiérrez

C.I. 1724628472

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por haber guiado mis pasos, a mis padres: Alfredo y Sarita por darme siempre su amor y apoyo. A mi familia, especialmente a Deysi. A mi novia Dianita quién estuvo junto a mí durante este proceso. A mis amigas, María Fernanda y Evelyn quienes compartieron mi vida universitaria. A mi tutor, MBA Diego Torres por su ayuda en el plan de titulación.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres Alfredo y Sarita por ser los pilares fundamentales de toda mi vida, quienes han inculcado los mejores valores y enseñanzas, para llegar a ser un hombre de bien.

RESUMEN

La nueva tendencia en cuanto al comercio de orquídeas en el país en los últimos años va siendo la creación de Jardines Botánicos para la exhibición y venta. Ecuador mediante el Decreto No. 172 es denominado “El País de las Orquídeas” presenta muchos beneficios, incrementando la economía del país gracias al turismo de extranjeros y a la movilidad interna de capital. La idea planteada para el presente Plan de Titulación, propone la creación de un Jardín de Orquídeas, aprovechar la afluencia de gente que visita la Parroquia de El Quinche y además haciendo una publicidad adecuada a las personas que llegan al Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre. Para cumplir los objetivos del proyecto se aplicará las estrategias de segmentación y diferenciación de personas debido al gran número de habitantes con necesidades de atractivos naturales en la zona Tababela.

De tal manera que se pueda tener una ventaja competitiva en el mercado meta, el rango de la edad escogida es entre 40 y 65 años, por motivo de que la mayor parte de ellos requieren de lugares tranquilos de visita, que estén afines a la naturaleza, para salir de la rutina diaria, del estrés que causa la ciudad.

El Jardín de Orquídeas estará constituido como compañía limitada teniendo tres socios como mínimo. El primero tendrá el 91.07%% de las acciones, el segundo 3.44% y el tercero 5.50%. Para que así la inversión inicial ascienda a 175.936,10 dólares, siendo el 82.70% capital propio, es decir 145.500 dólares y el 17.30% restante se obtenga con financiamiento externo 5 años es de 30.436,10.

Es de mucha importancia en el **punto financiero**, el **VAN** (Valor Actual Neto) estimado es de 142.215,1 con una **TIR** (Tasa Interna de Retorno) del 12.88%, lo que indica la viabilidad del presente proyecto para su creación.

ABSTRACT

The new trend in the orchid trade in the country in recent years has been the creation of Botanical Gardens for exhibition and sale. Ecuador through Decree No. 172 is denominated "The Country of Orchids" presents many benefits, increasing the economy of the country thanks to the tourism of foreigners and the internal mobility of capital. The idea put forward for this Titling Plan proposes the creation of an Orchid Garden, to take advantage of the influx of people who visit the El Quinche Parish and also making an adequate publicity to the people who arrive at the Mariscal Sucre International Airport. To meet the objectives of the project will be applied the strategies of segmentation and differentiation of people due to the large number of inhabitants with needs of natural attractions in the Tababela area.

In order to have a competitive advantage in the target market, the age range chosen is between 40 and 65 years, because most of them require quiet places to visit, that are related to nature , To get out of the daily routine, the stress caused by the city.

The Orchid Garden will be constituted as a limited company having three partners at least The first will have 91.07 %% shares, the second 3.44% and the third 5.50%. So that the initial investment amounts to \$ 175,936.10, being 82.70% equity, that is \$ 145,500 and the remaining 17.30% is obtained with external financing 5 years is 30,436.10.

It is of great importance in the financial point, the estimated NPV (Net Present Value) is 142,215.1 with an Internal Rate of Return of 12.88%, which indicates the feasibility of the present project for its creation.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN	1
1.1 Justificación del trabajo	1
1.2 Objetivo General del trabajo	3
1.1.2 Objetivos Específicos del trabajo.....	3
CAPÍTULO 2: ANÁLISIS ENTORNOS	4
2.1 Análisis del entorno externo.....	4
2.1.1 Entorno externo (entorno económico, político, social, y tecnológico)	4
2.1.1.1 Análisis PEST.....	5
2.1.1.4 Análisis Tecnológico.....	8
2.1.2 Análisis de la industria (Porter) y Diamante Porter	9
2.1.2.2 Nuevos competidores (Barreras de entrada)	9
Tabla 2: Matriz EFE del PEST y PORTER	14
CAPÍTULO 3: ANALISIS DEL CLIENTE.....	15
3.1 Problema y objetivo de la investigación	15
3.2 Objetivo general de investigación	15
3.2.1 Objetivo específico	15
3.3 Investigación cualitativa.....	15
3.3 Investigación Cuantitativa.....	23
CAPÍTULO 4: OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	28
4.1 Descripción de la oportunidad de negocio encontrada, sustentada por el análisis interno, externo y del cliente.....	28
CAPÍTULO 5: PLAN DE MARKETING	30
5.1 Estrategia general de marketing	30
5.1.1 Mercado Objetivo	30
5.2 Mezcla de Marketing	31
5.2.1 Producto y servicio:	31

5.2.2 Branding.....	31
5.2.3 Precios	32
5.2.4 Plaza	34
5.2.5 Promoción	35
CAPÍTULO 6: PROPUESTA DE FILOSOFÍA Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	37
6.1 Misión, visión y objetivos de la organización	37
6.1.1 Misión.....	37
6.1.2 Visión	37
6.1.3 Objetivos de la organización	37
6.2 Plan de Operaciones.....	38
6.3 Estructura Organizacional.....	39
6.3.1 Tipo de Estructura	39
6.3.2 Organigrama	40
CAPÍTULO 7: EVALUACIÓN FINANCIERA.....	42
7.1 Proyección de ingresos, costos y gastos	42
7.2 Inversión inicial, capital de trabajo y estructura de capital	43
7.2.1 Inversión Inicial y capital de Trabajo.....	43
7.2.2 Estructura de Capital.....	44
7.3 Proyección de estados de resultados, situación financiera, estado de flujo de efectivo y flujo de caja.....	45
7.3.1 Estados de Resultados.....	45
7.3.2 Estado de Situación Financiera	45
7.3.3 Estado de Flujo de Efectivo	46
7.3.4 Flujo de Caja Proyectado	46
7.4 Proyección de flujo de caja del inversionista, cálculo de la tasa de descuento, y criterios de valoración.	47
7.5 Índices Financieros.....	49
CAPÍTULO 8: CONCLUSIONES GENERALES	51
REFERENCIAS	53
ANEXOS	55

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

1.1 Justificación del trabajo

Las orquídeas son plantas monocotiledóneas que se distinguen por la complejidad de sus flores cuentan con la familia de plantas más extensa, con más de 25,000 especies identificadas. Las orquídeas habitan casi en todos los rincones del planeta: las hay en todos los climas y en todos los continentes, la sorprendente coloración y la belleza de las orquídeas siempre las han hecho altamente apreciadas. (Raúl Endara, **Aportes para la construcción del informe para el Decreto Ejecutivo de Dedicatoria “Ecuador País de las Orquídeas”**, 2013).

En Ecuador las orquídeas fueron exploradas desde el tiempo de la colonia, sin embargo la gran mayoría de la flora Orchidaceae del Ecuador fue descubierta después de la Segunda Guerra Mundial, cuando investigadores principalmente de los Estados Unidos y Suecia realizaron expediciones botánicas. (Hirtz, **El Paraíso de las Orquídeas está en Ecuador**, 2010).

El 5 de diciembre de 2013, Ecuador es designado oficialmente como “El País de las Orquídeas” distinción que está respaldado por el **Decreto Ejecutivo No. 172**, los decretos son siempre firmados por el Presidente de la República.

La declaratoria está orientada a fortalecer la promoción y desarrollo del turismo de naturaleza y ecoturismo en el Ecuador; apoyar las iniciativas locales y nacionales de conservación de las orquídeas; generar el registro nacional de colecciones de especímenes prensados de orquídeas; promover la formación y especialización del talento humano ecuatoriano, el desarrollo de la investigación y repatriación de conocimientos; y, desarrollar y promocionar el

biocomercio de orquídeas ecuatorianas a través de iniciativas públicas y privadas, para el rescate, cultivo, reproducción y comercialización de especies nativas. (Ministerio de Turismo, 2013).

Ecuador es el país más biodiverso del mundo por unidad de área. Posee más de 17.058 especies de plantas vasculares, o plantas con flor, como lo señala el Cuarto Informe Nacional para el Convenio sobre la Diversidad Biológica. (Ministerio del Ambiente, 2010).

Y en el caso de las orquídeas denominadas joyas de la naturaleza, el país posee cuatro de las cinco subfamilias existentes a escala mundial, lo que significa 4.032 de las especies que hasta el momento han sido clasificadas y publicadas, de las cuales 1.714 especies son endémicas; incluso aquí se encuentra la especie de orquídea más pequeña del mundo, con 2,1 milímetros de dimensión. (Ministerio de Turismo, 2014)

Conociendo que en nuestro país existen un gran número de especies de orquídeas y la declaración del Ecuador como el país de las orquídeas emitido mediante Decreto Ejecutivo No. 172, en el cual impulsan el fortalecimiento del turismo de la naturaleza, es necesario y oportuno dar a conocer que en el Distrito Metropolitano de Quito, en la Parroquia de El Quinche, ubicada a unos pocos minutos del Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre, la creación de un Jardín de Orquídeas, el cual se lo categorizará como Jardín Botánico. En este lugar, además de observar las orquídeas en su hábitat natural e invernaderos, se presenta la posibilidad adquirirlas, y por otra parte la de recorrer los senderos del jardín.

1.2 Objetivo General del trabajo

Diseñar un plan de negocio para la creación de un jardín de orquídeas en la Parroquia de El Quinche, para su comercialización, que permita a los habitantes del Distrito Metropolitano de Quito y también a turistas nacionales y extranjeros que lleguen al Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre tener un lugar de exhibición, recorrido y venta de orquídeas.

1.1.2 Objetivos Específicos del trabajo

- Efectuar un análisis del entorno externo y de la industria de jardines botánicos y de las orquídeas para establecer las oportunidades y amenazas del presente plan de negocios.
- Realizar un estudio de mercado cuantitativo y cualitativo a través de instrumentos como: entrevistas y encuestas estableciendo el mercado objetivo con la finalidad de conocer la conducta del consumidor.
- Crear un plan de marketing para alcanzar el posicionamiento del negocio a través de la definición clara de estrategias de mercado, canales de introducción al mercado.
- Determinar una propuesta efectiva de filosofía y estructura organizacional del negocio a través del establecimiento de la misión, visión, objetivos, plan de operaciones y estructura organizacional bien definidos.
- Establecer la factibilidad y rentabilidad del negocio mediante proyecciones e índices financieros.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS ENTORNOS

2.1 Análisis del entorno externo

2.1.1 Entorno externo (entorno económico, político, social, y tecnológico)

2.1.2.1 Clasificación Actividad Económica

De acuerdo a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 4.0 emitido por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) a Junio del 2012, las actividades económicas en las que se encuentran enmarcadas el jardín de orquídeas es: Actividades de Jardines Botánicos, se muestra a continuación la clasificación según el CIIU 4.0:

Tabla No 1: Código CIIU

CIIU 4.0		DESCRIPCIÓN
SECCIÓN	R	ARTES, ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN
DIVISIÓN	R91	ACTIVIDADES DE BIBLIOTECAS, ARCHIVOS, MUSEOS Y OTRAS ACTIVIDADES CULTURALES.
GRUPO	R910	ACTIVIDADES DE BIBLIOTECAS, ARCHIVOS, MUSEOS Y OTRAS ACTIVIDADES CULTURALES.
CLASE	R9103	ACTIVIDADES DE JARDINES BOTÁNICOS Y ZOOLOGICOS Y RESERVAS NATURALES
SUBCLASE	R9103.0	ACTIVIDADES DE JARDINES BOTÁNICOS Y ZOOLOGICOS Y RESERVAS NATURALES.
ACTIVIDAD	R9103.01	Gestión de jardines botánicos y zoológicos, incluidos zoológicos infantiles.

Tomado de: CIIU 4.0 - Clasificación Nacional de Actividades Económicas

Por tercer año consecutivo, Ecuador ganó el galardón “World’s Leading Green Destination 2015”, (Mejor Destino Verde Líder del Mundo 2015), premio

otorgado por World Travel Awards (WTA), catalogado como los Óscar del Turismo en el mundo. Como atractivos turísticos para este galardón Ecuador posee: Las Islas Galápagos, Las Reservas Ecológicas, Aves y Mariposa y Las Orquídeas. Uno de los factores que ratifican la vocación de Ecuador como Destino Verde Líder del Mundo es que desde el 5 de diciembre del 2013, **Ecuador es designado como el País de las Orquídeas**. Nuestro país es el campeón mundial absoluto, pues sobrepasa las 4.032 especies y al menos medio millar por determinar. (Ministerio de Turismo, 2015).

2.1.1.1 Análisis PEST

2.1.1.1.1 Análisis Político - Legal

La República del Ecuador es un Estado constitucional de derechos y justicia social, democrática, soberana, independiente, unitaria, intercultural, plurinacional y laico. (**Art.1 de la Constitución de la República del Ecuador, 2009**).

El gobierno ecuatoriano es orientado al socialismo del siglo XXI, el apoyo a la industria nacional es completo para su crecimiento.

Actualmente el país presenta una Tasa Riesgo País a mayo del 2017 es de 659.00 puntos (Banco Central, 2017).

El Ecuador en estos últimos 10 años se ha desarrollado a un proteccionismo masivo, debido a que la ideología del gobierno es proteger y beneficiar la industria nacional.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente podemos citar el siguiente análisis político -legal:

- Debido a la gran importancia de las Orquídeas en el país, se encuentran protegidas a través del Estado por medio del Ministerio del Ambiente (MAE) mediante de leyes y códigos que regulan y sancionan y por la Convención Sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES) a través de acuerdos internacionales de gobiernos para asegurar la supervivencia de una especie en su lugar de origen.

La leyes ambientales, el Código Orgánico Integral Penal (COIP) y Acuerdos Internacionales (CITES) influyen directamente al Jardín de Orquídeas.

- Entre los permisos de funcionamiento más relevantes otorgados por el Ministerio del Ambiente (MAE) está la Patente Anual de Funcionamiento, inspección de la zona verde, riego, número de plantas.
- En base a lo mencionado anteriormente los hallazgos encontrados son: mediante estas leyes, códigos y permisos administrados por los diferentes entes de acuerdo a su competencia **el proyecto no presenta afectaciones para su creación y funcionamiento en cuanto al entorno político, se brinda completo apoyo a las pequeñas empresas nacionales.** (MAE,COIP,CITES, 2013)

2.1.1.1.2 Análisis Económico

En esta parte del estudio se va a enfocar en tomar el plano turístico como fuente económica para el país y para todos los jardines de orquídeas que existen. Según el Ministerio de Turismo, el turismo se convertirá en la primera actividad económica no petrolera del país al año 2018, a través de la priorización de productos, de destinos y de mercados, para así poder duplicar

los ingresos por concepto de turismo al 2020. (Ministerio de Turismo, 2015)

El turismo en la provincia de Pichincha, Cantón Quito, El Quinche es la segunda parroquia más visitada en el Cantón Quito. La gente es la que hace subsistir a cualquier negocio, en este caso a los jardines de orquídeas, por eso el saber el número de personas que visitan la zona de Quito, específicamente en El Quinche, es muy importante para conocer el mercado meta. (Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2015).

El Quinche recibe el 37,8 % del total de visitantes, seguido por Guayllabamba, 13 %; es decir, las dos parroquias albergan algo más del 50 % de los visitantes del día. . (Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2015).

Ver datos en (Anexo 4, Figura No 3) y (Anexo 5, Figura No 4)

2.1.1.3 Análisis Social – Ambiental

En el último censo realizado en el Distrito Metropolitano de Quito su población es de 2.239.191 habitantes. El DMQ cuenta con 33 Parroquias Rurales, las cuales tienen una población de 620.045 habitantes y representan el 27,7% de la población total del DMQ. (Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2015)

El Quinche está entre las parroquias más pobladas del Cantón, con 16.056 habitantes tiene una superficie de 7.313,64, según un estudio de movilidad los sábados y domingos recibe de 5.000 a 10.000 personas, lo que quiere decir que existe una población flotante de 26.000 habitantes y los meses de mayo y noviembre nos visitan más de 400.000 personas; constituye un modo de confluencia de las vías desde el norte de la provincia de Pichincha e incluso del país, debido a que poseemos un atractivo turístico como es La Virgen de El Quinche.(CENSO, INEC, 2010). Ver Anexo 6.

2.1.1.4 Análisis Tecnológico

De acuerdo a la Secretaria Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT) determina que la inversión en ciencia y tecnología han incrementado en un 0,41% del PIB, considerando que años previos al 2007 la inversión destinada a recursos tecnológicos era de 0,06% del PIB.

Tecnologías de la Información y comunicación (TIC's): En cuanto a la disponibilidad de internet el 32,8% de los hogares cuentan con este servicio, considerando que en el área urbana el crecimiento fue de 9,6 y en el área rural de 8,9 puntos, así también se debe mencionar que el 36,9% de las personas utilizan internet como fuente de información y el 29,4% lo hizo como canal de información. (INEC, 2015).

Con los datos mencionados con anterioridad se debe acotar que la tecnología tiene gran influencia en desarrollo sobre gran parte de las actividades del diario vivir de las personas, ya que, pueden estar más informados sobre distintos aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, culturales entre otros.

De lo establecido en párrafos anteriores se efectuó el siguiente análisis:

Con esto el internet es una herramienta de publicidad de gran importancia del Jardín de Orquídeas. Siendo Facebook, Instagram, You tube y Twitter las redes de prioridad, gracias a que en la actualidad las personas tienen fácil acceso al recurso tecnológico; lo que conllevaría a que la expansión de la publicidad del jardín de orquídeas llegara a más personas, logrando optimizar recursos económicos al tener esta herramienta de difusión a un bajo costo.

2.1.2 Análisis de la industria (Porter) y Diamante Porter

2.1.2.2 Nuevos competidores (Barreras de entrada)

El riesgo que ingresen más competidores en una industria dependerá de las barreras actuales de entrada y también de la reacción previsible por parte de las empresas ya establecidas. El riesgo será escaso si las barreras son importantes o si las nuevas empresas esperan una gran represalia de los competidores bien consolidados. (Michael Porter, 2010).

La competitividad de nuevos ofertantes se considera amenaza **BAJA**. Porque para obtener los permisos, primero hay que solicitar un plan de manejo al Ministerio del Ambiente para saber qué y cómo se hace un verdadero Jardín Botánico, un jardín todas las personas pueden hacer pero para el cuidado de las orquídeas es mucho más que tierra y agua. También la disponibilidad de obtener un terreno para esta clase de negocio es muy difícil porque no simplemente es los metros, si no la zona, el tipo de clima, y la afluencia de gente en el lugar donde se pretenda montar un Jardín Botánico. Añadiendo a esto el conocimiento es gracias a los años de recolecciones y rescates de plantas de orquídeas por más de 30 años es invaluable.

2.1.2.3 Productos Sustitutos:

Todas las empresas de una industria compiten con las industrias que generan productos sustitutos. Los productos sustitutos limitan los rendimientos potenciales de un sector industrial imponen un techo a los precios que pueden cobrarse rentablemente en él. Cuanto más atractivo sea la opción de precios que ofrecen los productos sustitutos mayor será el margen de utilidad. (Michael Porter, 2010).

El desarrollo de productos sustitutos se considera **BAJA**.

Ya que en sector del Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre y sectores aledaños no existen lugares donde:

Los visitantes puedan caminar por los senderos, respirar aire puro, estar en contacto con la naturaleza y degustar de los productos que ofrezca la cafetería, cumpliendo la función de Jardín de Orquídeas. Sin embargo, se puede dar la situación de buscar otro entretenimiento como zoológicos, complejos deportivos, hosterías, centros comerciales como Scala, Paseo Sanfrancisco.

2.1.2.4 Poder de negociación de clientes

Poder de negociación de los grupos importantes de clientes depende del número de características de su situación de mercado y del valor relativo de su compra en relación con la industria global. (Michael Porter, 2010).

El poder de negociación de clientes es una amenaza **MEDIA**.

Los biólogos, científicos, personas apasionadas y demás personas están en este mercado que obviamente las personas que no están atraídas por la flora van a querer un precio menor al contrario con los interesados, ya que pagaran lo mismo por el conocimiento y necesidad de las plantas de orquídea.

2.1.2.5 Poder de negociación de proveedores

Los proveedores pueden ejercer poder de negociación sobre los participantes de una industria, si amenazan con elevar los precios o disminuir la calidad de los bienes o servicios que ofrecen. De ese modo los más poderosos reducen drásticamente la rentabilidad en una industria incapaz de recuperar los incrementos de costes con sus precios. (Michael Porter, 2010)

El Poder de Negociación de proveedores es una amenaza **MEDIA**.

Se presentan proveedores para futuro como ECUAGENERA que es una empresa dedicada a la venta y reproducción de orquídeas en la ciudad de Cuenca, con un local para la venta en Cumbaya, pero debido a que la cantidad de plantas que se poseen son propias y conseguidas por recolección o rescates. Lo que se ha hecho en ocasiones es intercambiar plantas con los dueños de Jardines de Orquídeas en el Oriente (Ciudad, El Tena) o en el noroccidente (Los Bancos, Mindo). Y también con personas afines al gusto por las orquídeas, en exposiciones, talleres de cultivos o en laboratorios bioquímicos para sus estudios y reproducción. El poder de compradores sería alto si no existieran proveedores de orquídeas, es por eso que se nombra que a futuro para poder abastecer a los clientes.

2.1.2.6 Rivalidad de competidores:

La rivalidad entre los competidores adopta estrategias conocidas para alcanzar una posición, recurriendo a la competencia de precios, las guerras de publicidad, la introducción de productos, y un mejor servicio o garantías a los clientes. La rivalidad se debe a que uno o más competidores se sienten presionados o ven la oportunidad de mejorar su posición. En la mayor parte de las industrias, las estrategias competitivas de una empresa influyen profundamente en las otras; las compañías son mutuamente dependientes. (Michael Porter, 2010).

Los competidores existentes son:

- El orquideario de Mindo se encuentra a 114,7 Km de distancia del Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre.

- El Jardín Botánico Quito tiene 35.5 km de distancia con el Aeropuerto.
- Ecuagenera Matriz se ubica en la provincia de Azuay, Cuenca a 471,9 km de distancia. Tiene una tienda de venta de orquídeas en la parroquia de Cumbaya.

La Rivalidad de competidores es **MEDIA**, debido a que los competidores se encuentran posicionados en el mercado de orquídeas, pero se pretenderá beneficiarse de la afluencia de personas a la Iglesia de El Quinche, y también aprovechar la ubicación geográfica del lugar donde se creará el Jardín de Orquídeas, siendo está un punto estratégico al estar cercanos al Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre.



Figura No 5: Diamante Porter

Mayo 2017

Se puede concluir que la relación de la empresa con el entorno no presenta complicaciones para su creación ya que luego del análisis realizado a las 5 fuerzas de Porter, las dos que resultaron amenazas bajas son Nuevos Competidores y Productos Sustitutos, amenaza media son Poder de negociación de Proveedores, poder de negociación de clientes y Rivalidad de Competidores.

Tabla 2: Matriz EFE del PEST y PORTER

FACTORES CLAVES	Ponderación	Calificación	Puntuación Ponderada
OPORTUNIDADES			
Aprovechar el turismo en la zona de El Quinche	0,19	4	0,76
Obtener ingresos por la venta de accesorios	0,18	3	0,54
Brindar un lugar nuevo de distracción y entretenimiento	0,09	3	0,27
Ingresos por arriendo	0,05	4	0,2
Exhibición y compra de orquídeas	0,05	3	0,15
Preservar el medio ambiente	0,04	4	0,16
Enseñar a visitantes el cuidado de las orquídeas	0,03	2,5	0,075
AMENAZAS			
Creación de un negocio similar	0,01	3,5	0,035
Visitantes sin respeto a la naturaleza	0,06	2,5	0,15
Días lluviosos	0,1	3	0,3
Días laborables sin afluencia de visitantes	0,2	3	0,6
TOTAL	1		3,24

Expuestos los factores claves en la matriz EFE se concluye que las oportunidades tienen un peso de 0,63 y las amenazas de 0,37 lo cual significa que el medio ambiente es favorable a la organización. El promedio ponderado de 3,24 indica que está respondiendo medianamente excelente a las oportunidades y amenazas de la industria. Es decir que la estrategia de diferenciación la empresa se aprovecha con eficacia. Libro de Fred David, Nota, de la matriz.

CAPÍTULO 3: ANALISIS DEL CLIENTE

3.1 Problema y objetivo de la investigación

Desconocimiento de la viabilidad del proyecto.

3.2 Objetivo general de investigación

Conocer los gustos preferencias y demás atributos que determinan la visita de los turistas y la compra de orquídeas al Jardín de Orquídeas

3.2.1 Objetivo específico

Obtener potenciales clientes y tasa de aceptación de los productos y servicios ofrecidos en el Jardín de Orquídeas

Establecer los medios de publicidad más atractivos para los clientes.

Constituir un lugar de hospedaje de las orquídeas en el Jardín.

3.3 Investigación cualitativa

Según **(Malhotra, 2009, p.145)** “La investigación cualitativa proporciona conocimientos y comprensión del entorno del problema”. Otra definición de la investigación cualitativa la dan **(Hernández, Fernández y Baptista, 2010)**.

Utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. El enfoque cualitativo también se guía por áreas y temas significativos de investigación. Sin embargo en lugar de que la claridad de las preguntas de investigación e hipótesis preceda a la recolección y análisis de los datos, los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante y después de la recolección y análisis de datos. Con frecuencia estas actividades sirven, primero para descubrir cuáles son las preguntas más importantes y después

para refinarlas y responderlas". (Malhotra, 2009, p.145)

Tomado de: Libro de Investigación de mercados 5ª.Ed Naresh Malhotra.
Biblioteca Universidad de las Américas.

Las herramientas que utilizaremos son tres entrevistas a expertos y una sesión focal.

Entrevista a experto

Además de las discusiones con las personas que deciden, las entrevistas con los expertos en el ramo (conocedores de la empresa y del sector) ayudan a plantear el problema de la investigación de mercados. Los expertos se encuentran tanto dentro como fuera de la empresa. Por lo general, la información de los expertos se obtiene mediante entrevistas personales no estructuradas, es decir, sin la aplicación de un cuestionario formal. (Naresh Malhotra, 2009)

Para las siguientes entrevistas se realiza el siguiente banco de preguntas, para orientar la conversación, mayor referencia vaya al Anexo 9.

Entrevista 1

Realizada en la Universidad Salesiana el 9 de mayo del 2017, a las 9H00 de la mañana.

Marco Fernando Cerna Cevallos Doctor en genética biología molecular y celular, profesor de la carrera de Biotecnología en la Universidad Salesiana.

Principales hallazgos:

Indica que el número de orquídeas que existen en el país son, “entre 4030-4050, además cada año aparecen 100 nuevas especies de plantas, un buen número son de orquídeas”.

Continúa explicando que la morfología es el método del botánico en el cual solo visualmente identifican a que especies irían las plantas de orquídeas y que estudios moleculares es lo que ratifica que son especies nuevas.

Cuenta también que los alrededores de Quito es un punto estratégico para alcanzar zonas donde existan y crezcan nuevas especies de orquídeas, como Mindo y Papallacta. El clima de Quito lo llega a catalogar como la Primavera Eterna.

Por otra parte también se refirió al sitio donde se va a realizar el orquideario y manifiesta que:

La zona del Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre permitiría a un gran número de turistas tener una nueva opción de recorrido para salir de la rutina del viaje.

Punto obligatorio de visita para los especialistas, botánicos, biólogos.

Además, menciona que la multiplicación In Vitro es una opción de comercialización sin necesidad de sacar patentes y permisos, este sistema trata de semillas extraídas de la orquídea para poder preservar el ecosistema de las orquídeas.

Respecto a la comercialización de las orquídeas en el Ecuador, manifiesta que:

- Plantas tomadas del campo no se pueden comercializar.
- Industria del cultivo in vitro hay pocos productores de orquídeas.
- Deberíamos tener más productores de orquídeas que de rosas porque tenemos el recurso genético en demasía y las rosas tenemos que pagar las regalías a empresas de Israel, Holanda por cultivarlas.
- En cambio el manejar las orquídeas, nosotros podríamos quedarnos con esas regalías significando una ganancia mucho mayor para país.
- Mayor diversidad de orquídeas que muchos países de Sudamérica, Asia.

Entrevista 2

Realizada en la Asociación de Orquídeología de Quito, ubicada en el Senior Suites-Cumbaya (Hospital de los Valles) en horas de la noche (19H00), el 16 de mayo de 2017.

Sra. Sara Gloria Gutiérrez Torres, cultivadora de Orquídeas por más de treinta años. Integrante de la Asociación de Orquídeología de Quito en la Parroquia de Cumbaya. Expositora de las casas Abiertas en el Jardín Botánico de Quito y en talleres de cultivo en la misma asociación.

Principales hallazgos:

- Menciona que existe más de 4000 especies en el Ecuador. Nos cuenta que las orquídeas más emblemáticas son Epidendrum, Odontoglossum, Masdevallia, Drácula vampira y Stanhopea. Además menciona que en la zona de Pichincha existen más o menos unas 200 especies.

- Indica que para codificar las plantas hay que estudiarlas por medio de libros de y resalto que con el tiempo y los años uno aprende a distinguir las especies.
- Muchas especies sin flor son las mismas pero una vez que dan la floración son distintas, identificándose así la especie a la que pertenece.
- Señala que los tipos de climas donde se producen las orquídeas son variados, siendo estos: nublado, cálido, frío, húmedo y templado en la zona baja
- Puntualiza que El Quinche es una zona privilegiada por la afluencia de visitantes religiosos, la creación de un jardín sería una maravillosa idea debido a que los visitantes tendrían un lugar adicional de distracción, entretenimiento y adquisición de orquídeas, lo cual ayudaría al crecimiento de la economía parroquial.
- Exterioriza que en la multiplicación In Vitro se reduce tiempo en la producción natural de una orquídea ayudando a multiplicar el número de orquídeas que se obtienen de este proceso, llegando a ser 4000 plantas por capsula como mínimo, siempre y cuando se cuente con los elementos necesarios como un laboratorio.
- Este proceso ayuda a la preservación de las especies de las orquídeas.
- En cuanto al servicio de hospedaje recalca que es una idea novedosa, puesto que sería una ayuda para las personas que tienen orquídeas y deben ausentarse de sus hogares.

Entrevista 3

Realizada en la Asociación de Orquídeología de Quito, ubicada en el Senior Suites-Cumbaya (Hospital de los Valles) en horas de la noche (19H45), el 16 de mayo de 2017.

Sr. Alfredo Stalin Trujillo Proaño, Licenciado en Ciencias Políticas, Representante legal de Asociación de Orquídeología de Quito.

Principales hallazgos:

- Menciona que existen nuevos emprendedores para la ciencia de las orquídeas, en cuanto a la identificación de las mismas son los biólogos los expertos encargados para el estudio y denominación de las especies.
- Manifiesta que los permisos inician con un simple jardín como cuestión de ventas, es una cuestión pequeña que el Ministerio del Ambiente va solicitando y que hay que ir cumpliendo, una de ellas es un plan de manejo, este plan lo debe hacer un científico que conoce el manejo de las orquídeas.
- Se debe cancelar como permiso de funcionamiento 100 dólares, otro aspecto importante es que en Pichincha no permiten vender las orquídeas nativas, por lo cual se debe hacer una autorización de comercialización en el Ministerio del Ambiente.
- Recalca como punto principal que para el surgimiento de Jardines

Botánicos es necesario asesorarse con expertos de orquídeas, quienes tienen amplio conocimiento sobre sus especies, en cuanto a hábitat y cuidado.

- Respecto a la creación de un jardín botánico en la ciudad de el Quinche, manifestó que El Quinche es declarado la ciudad de la virgen es conocido como la quinta joya del Distrito Metropolitano, por lo que se calcula que alrededor de 5000 personas visitan el Quinche entre sábado y domingo lo que facilitaría el comercio de las orquídeas. Resalta además que un Jardín Botánico situado tan cerca al aeropuerto facilitaría a expertos de orquídeas para su estudio.
- En referencia al servicio de hospedaje finalizó diciendo que el dicho servicio sería una idea innovadora de importancia para aquellas personas que son propietarias de orquídeas y que necesiten viajar por un largo tiempo dejen al cuidado de personas capacitadas.

Focus group

Una sesión de grupo (de enfoque) consiste en una entrevista, de forma no estructurada y natural, que un moderador capacitado realiza a un pequeño grupo de encuestados. El moderador guía la discusión. El principal propósito de las sesiones de grupo consiste en obtener información al escuchar a un grupo de personas del mercado meta apropiada hablar sobre temas de interés para el investigador. (Naresh Malhotra, 2008).

Perfil de los participantes: Siete jóvenes-adultos entre 25 y 65 años. Los

participantes fueron seleccionados de acuerdo a sus edades y a los diferentes hábitos cotidianos. Base de preguntas. Ver anexo 9.

Principales hallazgos:

Respecto a su conocimiento sobre las variedades de orquídeas en el Ecuador de los siete (100%), cinco (71,43%) contestaron que sí. Las siete personas (100%) de los entrevistados les gustaría conocer un lugar donde se exhiban el 11% del total de número de orquídeas que hay en el país.

Los atributos más importantes que consideran en un jardín de orquídeas son la variedad de plantas y las atracciones.

En cuanto a los tamaños de las flores de orquídeas las personas del focus group dicen que todos los tamaños y además les importa la variedad de la flor.

El servicio que consideran más importante es la cafetería porque escuchar recorrer es sinónimo de sed y hambre.

Los medios de promoción por donde ellos preferirían saber del jardín de las orquídeas son mediante vallas publicitarias, redes sociales y radio.

Teniendo el conocimiento necesario ya informado gran parte del plan de negocios seis de los siete participantes pagarían 30 dólares por una orquídea con maceta porque consideran que son plantas exóticas, elegantes y únicas.

Los participantes en caso de salir de viaje solo tres accederían a usar el servicio de hospedaje, no obstante dicen que si las llevarían para un cuidado express que sería el cambio de sustrato y limpieza.

Como complementos para finalizar la visita al Jardín cuatro de los siete participantes mencionan que comprarían sustrato de orquídeas, macetas, envolturas de regalo y colgantes en ese orden de importancia. Los otros tres consideran sustrato, envolturas colgantes y macetas.

Los participantes comentan que conocen el Jardín Botánico en Quito y el orquidiario de Mindo.

De la creación de un Jardín de Orquídeas en la Parroquia de El Quinche comentan que sería una gran atracción debido a que los visitantes solo tenían la iglesia como único atractivo.

Solo una persona expresó su conocimiento sobre la multiplicación In vitro, lo que se toma como una gran oportunidad en el presente plan de negocios.

Respecto a la comercialización de orquídeas nos dan a conocer que han leído o han escuchado que estas plantas son muy cotizadas en países como Tailandia e la India.

3.3 Investigación Cuantitativa

En el plano cuantitativo usa una recolección de datos para probar hipótesis, con base a la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías". Para (Hernández, Fernández y Baptista, 2010, p.4)

Metodología de investigación que busca cuantificar los datos y que, por lo general, aplica algún tipo de análisis estadístico. (Naresh Malhotra, 2008).

El segmento para el desarrollo de la encuesta será tomado de Pichincha que tiene 2'576.287 habitantes, los cuales 2'239.191 son del Distrito Metropolitano

de Quito, la cual arroja que 1'249.950 son una Población Económicamente Activa (PEA) de acuerdo al último censo, de este dato se toma el número total de habitantes en el sector privado y público que es de 721.700, de este dato se obtuvo el 35,9 % en relación al estrato medio y al estrato alto de la población lo que corresponde a 578.861 personas entre las edades de 40-65 años. (CENSO, INEC, 2010). Ver Anexo 7.

Para realizar la Segmentación de Mercado se tomó en cuenta las siguientes variables tomadas del libro de Philip Klotler:

Tabla No. 3: Variables de Segmentación.

GEOGRÁFICAS	
País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Lugar	Distrito Metropolitano de Quito
Sector	Quito y Parroquias aledañas
Población	Urbana y Rural
DEMOGRÁFICAS	
Edad	40 a 65 años de edad
Género	Femenino y Masculino
Situación Laboral	Población Económicamente Activa
Ocupación	Empleado Público y Privado
PSICOGRÁFICAS	
Clase Social	A,B,C+
Estilo de Vida	Activa y Sedentaria
CONDUCTUAL	
Estatus de Usuario	Amante del turismo
	Amante de las plantas

Adaptado de: CENSO, INEC, 2010. Ver Anexo 7.

Las personas encuestadas tendrán un rango de edad entre 25-65 años, trabajando en los sectores privados y públicos, con un nivel socioeconómico de estrato medio a estrato alto, el cual es el 35,9% de ecuatorianos, lo que nos da un número exacto de 29.167,58 personas.

La herramienta que utilizaremos para la investigación es la encuesta estructurada.

Encuesta

Como señala (Malotra, 2009,p.183)“ La encuesta es un cuestionario estructurado que se aplica a la muestra de una población y está diseñado para obtener información específica de los participantes”. Nada más certero para la recolección de importante información que sustente la creación del presente Jardín de Orquídeas

Metodología: Las encuestas constan de 13 preguntas, fueron aplicadas a personas de entre 25 y más de 65 años de edad hombres y mujeres que habitan en la Ciudad de Quito y en las Parroquias Aledañas.

En el Anexo 10 se muestra el Diseño de la Encuesta.

Para el cálculo de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

Muestra: La fórmula a aplicar es la siguiente:

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

Figura No 6: Fórmula para conocer la muestra

Tabla No. 4: Datos empleados en el cálculo.

Nomenclatura	Valores
N: tamaño universo	448.732,05
Z: Nivel de confianza de los resultados	1,96
E: Error muestral deseado	0,05
p : Proporción de individuos que posean las característica de estudio	0,5
q : Proporción de individuos que NO posean las característica de estudio 0,5	0,5
n : Número de encuestas	383,59

La recolección de información a 50 personas obtuvo los siguientes resultados

- Al 98% de encuestados le parece atractivo la creación de un Jardín de Orquídeas.
- El 76% desconoce la cantidad de variedades de orquídeas que existen en el país.
- El 98% le gustaría conocer un lugar donde se exhiban orquídeas.
- También, como atributos importantes que atrae a la gente es que tengan variedad de plantas, la buena ubicación, precios cómodos.
- Al 42% de entrevistados les agrada toda dimensión de plantas, y un 26% les agrada las plantas medianas.
- Como servicios adicionales, la gente considera importantes la venta de frascos In vitro, y el servicio de cafetería.
- Como medio más atractivo para promocionar al Jardín de Orquídeas los

encuestados considera a las redes sociales como principal medio y después en segunda instancia las vallas publicitarias.

- La mayoría de encuestados con el 40% dijo que visitaría el orquideario una vez al mes, sin embargo otro 40% dijo que visitaría una vez cada seis meses, lo que quiere decir que visitarían dos veces al año.
- Otro dato importante con el 58% nos dice que los visitantes estarían dispuestos a permanecer por más de 2 horas en el lugar.
- El precio que los entrevistados estarían dispuestos a pagar es de 25 dólares, siendo el porcentaje más alto.
- El precio que la gente está dispuesta a pagar por el hospedaje de plantas es de 10 dólares, siendo este un ingreso adicional para el Jardín de Orquídeas.

CAPÍTULO 4: OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

4.1 Descripción de la oportunidad de negocio encontrada, sustentada por el análisis interno, externo y del cliente.

De acuerdo al análisis realizado en el Pest y los datos recolectados del INEC, la afluencia de personas en el sector donde se quiere realizar el presente plan de negocio es favorable debido a que es visitada continuamente semana a semana por 5000 personas como mínimo por otra parte bajo el análisis de Porter el cual analiza la industria se evidencia que los cinco factores tienen amenaza baja para El Quinche, misma que es zona de ubicación Jardín de Orquídeas.

En base de la entrevista con el experto Marco Cerna es evidente que el mercado de orquídeas en el Ecuador es muy abundante y de gran expansión si se lo sabe manejar.

La encuesta arrojó que el 98% de encuestados dan el visto bueno para la creación del Jardín de Orquídeas, también es muy marcada la tendencia entre los precios la cual va desde 25- 45 dólares por la compra de una orquídea, por otra parte la venta de accesorios y servicios adicionales (**Sustrato de orquídeas, masetas, cafetería, venta frascos In vitro**) son de gran aceptación por parte de los encuestados. Queda totalmente evidenciado que el factor de publicidad son las redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram, YouTube)

Además, la encuesta dio a conocer que el 24% sabe que Ecuador tiene la mayor parte de orquídeas del mundo, sin quitarle importancia a este mercado debido a que es un nuevo segmento de mercado que hay que satisfacer.

Por lo expuesto, se evidencia que luego del análisis a la industria (Porter), análisis de los entornos, análisis cuantitativo y cualitativo si existen posibilidades para emprender el negocio proporcionando el servicio de turismo con la exhibición de orquídeas y compra de la misma y sus accesorios.

CAPÍTULO 5: PLAN DE MARKETING

5.1 Estrategia general de marketing

Al ser un producto diversificado, la estrategia empleada es la diferenciación y segmentación. (**Kotler y Gary Armstrong, publicada por Pearson Education, decimocuarta edición, 2014**).

5.1.1 Mercado Objetivo

La muestra final, va enfocada en Quito con el 35,9% que es el estrato media a alto que serían 448,732 habitantes. (CENSO, INEC, 2010). Anexo 7. Ver tabla 4

En base a la investigación, el análisis queda de la siguiente manera:

Ubicación geografía, Provincia de Pichincha, Distrito metropolitano de Quito, Parroquia de El Quinche,

La predisposición de la gente de visitar la Parroquia de El Quinche es que fines de semana en meses no festivos, llegan entre 5000-10000 visitantes y en meses festivos como Noviembre recibe 400000 aproximadamente. Aceptación del Jardín de Orquídeas queda evidenciado en las encuestas realizadas el 98% da como atractivo la creación de dicho proyecto para el entretenimiento y distracción.

El estudio realizado en las encuestas está de personas entre 25 y 65 años pero el proyecto debe cerrar aún más su **mercado objetivo que serían personas entre 40 y 65** debido a gustos y al nivel socioeconómico que está enfocado de estrato medio a estrato alto.

De acuerdo a la encuesta realizada la frecuencia de compra es de 2 veces al año.

5.2 Mezcla de Marketing

Producto (Atributos. Branding, Empaque, Etiquetado, Soporte),

Nota: en este criterio se debe considerar que en caso de planes de negocio que involucren una representación comercial o uso de licencia, la mezcla de marketing (excepto el producto real) no podrá estar predefinida.

5.2.1 Producto y servicio:

El servicio es proporcionar un lugar de distracción y relajamiento al aire libre con recorrido de dos horas en el Jardín de Orquídeas, teniendo como opción la adquisición de orquídeas, accesorios, sustratos, además del hospedaje de orquídeas. Por otra parte, el sitio presenta el servicio adicional de Cafetería.

5.2.2 Branding

La empresa va a tomar el nombre de JARDÍN DE ORQUÍDEAS, con el objetivo de proporcionar un sitio de distracción y relajamiento.

En el caso de imagen o logo se pretende asociar el (Telipogon Sarae), traída de Mindo pero florecida por primera vez en la zona de El Quinche.



Figura No 7 :Telipogon Sarae

Slogan: “El Quinche la maravilla de las orquídeas”.

Significado de los colores

El color amarillo es también un color, que aporta la felicidad, fertilidad, alegría, también se asocia con la parte intelectual de la mente y la expresión de nuestros pensamientos.

El color verde es un color relajante y refrescante está íntimamente relacionado con todo lo natural, simbolizando también la vida, la fertilidad y la buena salud.

El color marrón es el color de la Madre Tierra. El marrón aporta el sentido de la estabilidad y aleja la inseguridad.

5.2.3 Precios

Entrada al Jardín de Orquídeas 0 dólares.

Adicional a esto, para la adquisición de una orquídea el mínimo valor es de 25 dólares y el servicio de hospedaje para las plantas tendrá un precio de 10 dólares, incluye cambio de sustratos limpieza y riego, cafetería, sustrato de orquídea, accesorios 40.39 dólares.

Año 1

Ingresos por venta de orquídeas 2770 unidades a 25 dólares es \$69.250.

Ingresos por hospedaje de plantas 2105 unidades a 7,60 dólares es \$15.998.

Ingresos por accesorios para plantas 1600 unidades a 2,79 dólares es \$4.464.

Ingresos por plantas In vitro 1216 unidades a 5 dólares es \$6.080.

Ingresos por arriendo cafetería de 12 meses a \$700 es \$8.400.

Año 2

Ingresos por venta de orquídeas 2895 unidades a 26,25 dólares es \$75.993,75.

Ingresos por hospedaje de plantas 2200 unidades a 7,98 dólares es \$17.556.

Ingresos por accesorios para plantas 1672 unidades a 2,93 dólares es \$4.898,12.

Ingresos por plantas In vitro 1271 unidades a 5,25 dólares es \$6.672,75.

Ingresos por arriendo cafetería de 12 meses a \$750 es \$9.000.

Año 3

Ingresos por venta de orquídeas 3025 unidades a 27,56 dólares es \$83.276,56.

Ingresos por hospedaje de plantas 2299 unidades a 8,38 dólares es \$19.263,32.

Ingresos por accesorios para plantas 1747 unidades a 3,08 dólares es \$5.373,73.

Ingresos por plantas In vitro 1328 unidades a 5,51 dólares es \$7.320,60.

Ingresos por arriendo cafetería de 12 meses a \$800 es \$9.600.

Año 4

Ingresos por venta de orquídeas 3161 unidades a 28,94 dólares es \$91.481,32.

Ingresos por hospedaje de plantas 2402 unidades a 8,80 dólares es \$21.132,68.

Ingresos por accesorios para plantas 1826 unidades a 3,23 dólares es \$5.897,57.

Ingresos por plantas In vitro 1388 unidades a 5,79 dólares es \$8.033,92.

Ingresos por arriendo cafetería de 12 meses a \$850 es \$10.200.

Año 5

Ingresos por venta de orquídeas 3303 unidades a 30,39 dólares es \$100.370,43.

Ingresos por hospedaje de plantas 2510 unidades a 9,24 dólares es \$23.187.

Ingresos por accesorios para plantas 1908 unidades a 3,39 dólares es \$6.470,53.

Ingresos por plantas In vitro 1450 unidades a 6,08 dólares es \$8.812,42.

Ingresos por arriendo cafetería de 12 meses a \$875 es \$10.500.

Tabla No 5: Ingresos a cinco años.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta de Orquídeas	69.250,00	75.993,75	122.152,36	127.649,21	133.393,43
Hospedaje de Plantas	15.998,00	17.556,00	19.263,32	21.132,68	23.187,00
Accesorios para Plantas	4.464,00	4.898,12	5.373,73	5.897,57	6.470,53
Plantas In Vitro	6.080,00	6.672,75	7.320,60	8.033,92	8.812,42
Arriendo Cafetería	8.400,00	9.000,00	9.600,00	10.200,00	10.500,00
TOTAL	104.192,00	114.120,62	124.934,21	136.745,48	149.340,37

Como ingreso extra se procederá al arriendo de una cafetería, a 600 dólares.

En el sector de Cumbaya, está la tienda de Ecuagenera la cual vende las orquídeas a precios de mercado y el Jardín de Orquídeas las vende a precios similares, con el valor agregado que existe un recorrido por los senderos para la exhibición de las orquídeas lo que proporcionará relajamiento y distracción de las personas que lo visitan. Es decir los precios ofertados son competitivos y accesibles al momento de comprar.

5.2.4 Plaza

La estrategia de plaza empleada para el presente negocio será directa, debido a que no existen intermediarios entre el cliente y el producto/servicio en otras palabras la relación es directa.

La localización del Jardín de las Orquídeas, será en la Parroquia de El Quinche al nororiente de la Ciudad de Quito, Panamericana Norte E35, frente al Estadio De la Parroquia.

La zona donde se pretende crear el “Jardín de Orquídeas” presenta los microclimas (Frío, Cálido, Seco) espacio, flora, vegetación, apta para la vida y floración de las orquídeas.

En un terreno de 5000 metros cuadrados Se creará cuatro invernaderos de 250 metros cada uno, con sendero el cual tendrá la duración de más de una hora de caminata y con cafetería a lado de la administración.

El canal de distribución será en la parte de administración donde después de la caminata por el sendero y los invernaderos se prestará a la venta de orquídeas, ofreciendo los accesorios, el sustrato, promocionar nuestro servicio adicional de hospedaje de orquídeas.

5.2.5 Promoción

Estrategia promocional

La estrategia promocional que ayudará a dirigir y guiar las actividades de la promoción y publicidad del Jardín será la Estrategia PULL o también denominada Estrategia de Atracción que de acuerdo con Kotler & Armstrong (2012).

Usando esta estrategia el negocio optaría por la creación de un Blog, el cual con ayuda de los lectores nos daría la posibilidad de promocionar nuestro Jardín de Orquídeas, también mejoraría nuestra imagen con la creación de un Facebook, de un canal de YouTube, una cuenta en Twitter y en Instagram, lo cual nos brindaría seguidores, los cuales son ahora los que nos dieran a conocer ante sus amigos y familiares. Un método mucho más factible de llegar a las personas y a futuros clientes.

Publicidad

La publicidad a implementarse será por medio de las redes sociales, vallas publicitarias con el fin de poner a conocimiento del público, de viajeros, visitantes a la Parroquia de El Quinche el nuevo Jardín de Orquídeas en el Distrito Metropolitano de Quito.

Promoción

La promoción de ventas se basará en: fechas festivas como el día de la madre, San Valentín, Día del maestro, Navidad, fin de año, la segunda tendrá un descuento del 25%.

También se implementará ventas corporativas, a hoteles, restaurantes, salones de recepción, a un porcentaje menor. Donde se necesitarían grandes cantidades para decorar y arreglar dependiendo del evento que se realice.

Relaciones Públicas

Las relaciones públicas del “Jardín de las Orquídeas” se basarán en integrarse a la Asociación de Orquídeas de Quito, para así participar de exposiciones, a ferias mundiales que se realizan en Cuenca, talleres de cultivo, para lograr expandirse y darse a conocer al país y al mundo.

CAPÍTULO 6: PROPUESTA DE FILOSOFÍA Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 Misión, visión y objetivos de la organización

6.1.1 Misión

Brindar una experiencia única a través del contacto con la naturaleza, de la exhibición de las variedades de orquídeas y además de brindar un servicio de cafetería, ofreciendo unos minutos de enseñanza por medio de los guías de lo que es una orquídea y sus cuidados. Así también ofrecer precios y accesorios convenientes, satisfaciendo al turista nacional y extranjero.

6.1.2 Visión

Ser un sitio de distracción y relajamiento reconocido en el Ecuador y en el mundo, llamado Jardín de Orquídeas , reconocido por brindar recorridos atractivos por sus senderos, enseñanzas, además de una exhibición de orquídeas únicas, ofreciendo la posibilidad de adquirirlas.

6.1.3 Objetivos de la organización

6.1.3.1 Objetivos a mediano plazo.

- ✓ Incrementar el volumen de ventas con un porcentaje esperado del 10% en los próximos tres años, utilizando estrategias de marketing como diferenciación, especialización que permitan la captación adecuada de clientes.
- ✓ Crear estrategias de alianza con al menos las agencias turísticas del aeropuerto con la finalidad de obtener clientes potenciales.

- ✓ Incorporar a la venta nuevas plantas de orquídeas y otras especies para que existe mayor variedad, a partir del segundo año de funcionamiento.

6.1.3.2 Objetivos a largo plazo (3 a 5 años).

- ✓ Generar un 15% más de utilidad a partir del tercer año de operación del Jardín.
- ✓ Construir al menos dos invernaderos más con otra clase de orquídeas y flores, como es el caso de geranios, claveles, cartuchos, cactus entre otras.
- ✓ Incrementar para el 2021 un 10% de rentabilidad sobre el capital, mejorando el rendimiento de los aportes por parte de los socios.

6.2 Plan de Operaciones

A lo largo de la vida de mi familia por más de 20 nos hemos dedicado al rescate y recolección de orquídeas, con lo cual ahora se posee más de 4000 plantas de orquídeas, el proceso en las plantas, empiezan en su ubicación en los invernaderos dependiendo su tipo o especie, por los micro climas que existen en la zona de El Quinche, el riego de planta es cada 7 días debido a que las orquídeas son plantas que pueden sobrevivir porque tienen la capacidad de adaptarse a las condiciones climáticas. Además, las orquídeas para su mejor cuidado se realizarán cambios de sustrato el cual es netamente orgánico hecho a base de musgo, pino seco, cascajo, y carbón. Este cambio de lo realizará cada 3 meses.

Por otra parte , es de suma importancia llevar un registro de inventario para saber que plantas se venden más o necesitan algún cuidado debido a las épocas del año, es por esto que cada orquídea llevará la etiqueta la cual la

identifican con un código. Finalmente, se puede decir que gracias a los avances científicos y ayudando a la preservación de la flora ecuatoriana y mundial; a partir del segundo año, ya que las orquídeas tardan en florecer un año completo, por aquello se implementará la reproducción in vitro la cual es muy novedosa y que en el presente plan ayudará a incrementar de producción y ventas.

6.3 Estructura Organizacional

6.3.1 Tipo de Estructura

“Art. 92 de la Ley de Compañías: “La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" (...)”

“Art. 102.- El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías.”

De acuerdo a lo establecido en los párrafos anteriores la organización se constituirá bajo la modalidad de Compañía de Responsabilidad Limitada, conformada por un capital de \$400,00 y conformada por 3 socios de los cuales dos aportarán con \$100,00 y el accionista mayoritario con \$200,00.

La compañía tendrá como lugar de operación el Sector de El Quinche, ubicado en la Panamericana Norte (E35) Frente al Estadio de la Parroquia de El

Quinche.

6.3.2 Organigrama

La Estructura Organizacional de “Jardín de Orquídeas” se muestra a continuación:

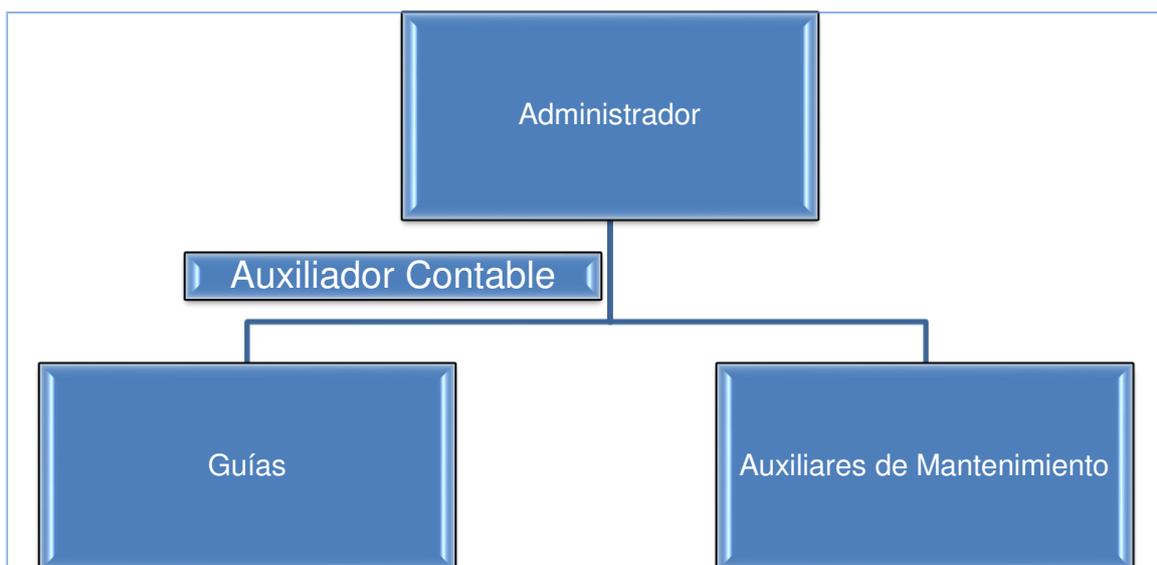


Figura No 8: Organigrama

6.3.3 Gasto de sueldos y salarios

Los gastos y sueldos para el personal de la empresa se presentan en la siguiente tabla:

Tabla No 6: Sueldo mensual empleados

CARGO	N.	SUELDO MENSUAL
Administrador	1	550,00
Auxiliar Contable	1	380,00
Guía	2	380,00
Auxiliar de Mantenimiento	1	375,00
TOTAL		1.685,00

Tabla No 7: Costo Anual empleados

COSTO MANO DE OBRA	COSTO ANUAL
762,64	9.151,68
603,06	7.236,77
576,47	6.917,62
529,93	6.359,10
2.472,10	29.665,16

CAPÍTULO 7: EVALUACIÓN FINANCIERA

7.1 Proyección de ingresos, costos y gastos

La proyección de Ingresos del “Jardín de Orquídeas” presenta cifras positivas ya que su tendencia es creciente de alrededor 9,96% en promedio (Ver Anexo 9) a lo largo del proyecto, considerando que la cantidad vendida va en incremento de acuerdo al incremento de la afluencia de personas los fines de semana, de acuerdo a estadísticas del GAD Parroquial del Quinche, siendo un 4.5%(Ver anexo 10) de incremento en las cantidades vendidas y un incremento del 5% en el precio de acuerdo al beneficio que desean obtener los accionistas. Adicionalmente se percibirá otros ingresos por concepto de arriendo de la cafetería el cual durante el primer año será de \$ 700,00 mensuales incrementándose anualmente un porcentaje promedio del 5,75 %, durante lo largo del proyecto. (Ver Anexo 11)

Las Ventas se presentan a continuación:

Tabla No. 8 : Proyecciones de Ventas

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta de Orquídeas	69.250,00	75.993,75	122.152,36	127.649,21	133.393,43
Hospedaje de Plantas	15.998,00	17.556,00	19.263,32	21.132,68	23.187,00
Accesorios para Plantas	4.464,00	4.898,12	5.373,73	5.897,57	6.470,53
Plantas In Vitro	6.080,00	6.672,75	7.320,60	8.033,92	8.812,42
Arriendo Cafetería	8.400,00	9.000,00	9.600,00	10.200,00	10.500,00
TOTAL	104.192,00	114.120,62	124.934,21	136.745,48	149.340,37

En lo que se refiere a los costos y gastos, el presente proyecto se considera

costos fijos, gastos operacionales y el interés por pago de préstamos, mientras que los costos variables son los costos de producción. El precio de venta se lo determinó como el costo de producción más un margen de ganancia. Para el primer año el precio de venta de acuerdo a los productos es el siguiente:

Tabla No. 9: Precios de Venta

Año 1	
Venta de Orquídeas	25,00
Hospedaje de Plantas	7,60
Accesorios para Plantas	2,79
Plantas In Vitro	5,00

Para obtener un punto de equilibrio durante el primer año se deberá tener una facturación de \$ 98.942,43. (Ver Anexo 17) .

7.2 Inversión inicial, capital de trabajo y estructura de capital

7.2.1 Inversión Inicial y capital de Trabajo

Al considerar la inversión inicial se puede determinar que, en lo que respecta a activos fijos se obtiene una cantidad considerable debido a la adquisición que se plantea:

Tabla No. 10: Estructura de la inversión inicial

DETALLE	VALOR
Capital de Trabajo	32.336,10
Propiedad Planta y Equipo (Total)	143.600,00
TOTAL	175.936,10

Tabla No. 11: Propiedad, Planta y Equipo

Propiedad,			
	Detalle	Cantidad	Valor
Equipos de Oficina	Televisión	1	900,00
	Circuito Cerrado de Televisión	1	1.500,00
Equipo de Computación	Computadora	2	1.700,00
	Impresora	2	500,00
Muebles y Enseres	Escritorio	2	300,00
	Silla	4	200,00
Construcciones	Sanitarios	1	6.000,00
Terreno	Terreno	1	125.000,00
Construcción	Invernaderos	1	7.500,00
Total Propiedad, Planta y Equipo			143.600,00

7.2.2 Estructura de Capital

La estructura de capital está compuesta por un 48% como financiamiento y un 52% como capital propio. La estructura es la siguiente:

Tabla No. 12: Estructura de Capital

DETALLE	VALOR	%
Capital Propio	145.500,00	82,70%
Financiamiento	30.436,10	17,30%
TOTAL	175.936,10	100,00%

En lo que se refiere a la estructura de capital mostrada en la tabla anterior se debe mencionar que de ella depende el aporte que se efectuará con capital propio y el porcentaje de financiamiento que requiere el Jardín de Orquídeas.

Tabla No. 13: Estructura de Capital

DETALLE	APORTE	%
Accionista A	132.500,00	91,07%
Accionista B	5.000,00	3,44%
Accionista C	8.000,00	5,50%
Total	145.500,00	100,00%

7.3 Proyección de estados de resultados, situación financiera, estado de flujo de efectivo y flujo de caja

7.3.1 Estados de Resultados

Para determinar la cantidad de unidades vendidas durante el primer año se consideró los resultados arrojados de las encuestas, para los próximos años el incremento corresponde 1,045% de acuerdo al incremento de afluencia de visitantes los fines de semana por estadísticas realizadas por el GAD del Quinche; el precio fijado corresponde a los costos de producción más un margen de utilidad, de acuerdo al porcentaje que requieren los accionistas.

Los precios de venta y el número de unidades que se estima a lo largo del proyecto (Ver anexo 18).

Desde el primer año El Jardín de Orquídeas obtiene utilidad y a lo largo del proyecto esta utilidad promedio disponible es del 39,42%, generando beneficios para los accionistas.

7.3.2 Estado de Situación Financiera

El Estado de Situación Financiera indica el valor contable que la empresa tiene a un determinado periodo. Para el caso de “Jardines Botánicos” es importante detallar que se realizó una proyección anual de cinco años a través de la cual se puedan considerar los aspectos más relevantes que permitan establecer los parámetros necesarios para lograr un óptimo desarrollo de la empresa en el mercado. En lo que respecta a las políticas de crédito, no existe ya que la recuperación de las ventas se lo realiza de inmediato por la naturaleza del negocio es decir todo se cobra en el momento en el que se vende. Es decir la liquidez del Jardín de Orquídeas es óptima.

Un factor importante a detallar es que los activos corrientes cubren los pasivos corrientes a lo largo de los cinco años proyectados, así también en lo que se refiere al crédito es decir la deuda a largo plazo es pagada en su totalidad al término del quinto año.

7.3.3 Estado de Flujo de Efectivo

El Estado de Flujos de Efectivo es uno de los más importantes en cuanto al análisis de una empresa puesto que permite hacer un registro de todo el dinero que ingresa entra y de todo el dinero que sale de la empresa durante un período, mide la capacidad de la empresa para generar efectivo.

Las actividades de financiamiento determinan que la deuda a largo plazo se va pagando conforme el transcurso del tiempo de operación proyectado.

Finalmente el incremento del efectivo a partir del primer año y durante la vida del proyecto en promedio crece en \$70.585,75.

7.3.4 Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja del proyecto del Jardín de Orquídeas consta de las cuentas de ingresos, costos de ventas, gastos operacionales e intereses, las cuales constan en el Estado de Resultados. El saldo inicial de caja para el año 1 será de 43.436,10 conformado por las aportaciones en efectivo de los socios más el préstamo bancario, restado las erogaciones de dinero tenemos a lo largo del proyecto flujos positivos, lo que determina la solvencia de la empresa. El Flujo promedio es de \$ 70.585,75, que serán descontados mediante el WACC. Cabe mencionar que la inversión inicial está compuesta por activos fijos y capital de

trabajo por un valor de \$ 175.936.10, lo que conlleva a la obtención de resultados positivos para la evaluación financiera.

7.4 Proyección de flujo de caja del inversionista, cálculo de la tasa de descuento, y criterios de valoración.

El Flujo de caja del inversionista permite evaluar el proyecto de acuerdo a las condiciones de financiamiento, por medio de capital propio o a través de financiamiento, con la finalidad de mejorar la rentabilidad obtenida para los inversionistas. Por lo que para el Jardín de Orquídeas se estableció un aporte propio del 82,70 % y 17,30% por financiamiento, lo que arroja a lo largo del proyecto cifras positivas, de acuerdo a las medidas de financiamiento consideradas, cabe destacar que la deuda se considera como un escudo fiscal, es decir permite reducir impuestos debido al interés que se genera.

Cálculo de la tasa de descuento

Tabla 15: Cálculo tasa de descuento

APORTACIONES	VALOR	% PARTICIP	% INTERES	
Recursos Propios (E)	145.500,00	82,70%	12,00%	(Ke)
Financiamiento (D)	30.436,10	17,30%	11,83%	(Kd)
Subtotal	175.936,10	100%	23,83%	

$$A = Kd * D (1-T) + Ke * E$$

$$11.83\% * 33,370.13 (1-22\%) + 6\% *$$

$$A = 212,500.00$$

$$A = \$ 20.268,46$$

$$B = E + D$$

$$B = 212,00.00 + 33,370.13$$

$$B = \$ 175.936,10$$

$$WACC = (Kd * D (1-T) + Ke * E) / (E+D)$$

$$WACC = 11,52\%$$

El WACC o Costo Promedio Ponderado de Capital es la tasa utilizada para descontar los flujos futuros de un proyecto y en base a este poder realizar la valoración del mismo. Con este método se considera cambios en la estructura de capital.

Criterios de Valoración

Tabla 16: Evaluación Financiera

Valoración Financiera	
VAN	\$ 2.177,48
TIR	12,88%
PRI	4,22
Beneficio/costo	1,11

En lo que se refiere al VAN es importante destacar que al obtener valores positivos se determina que el proyecto es viable y que generar la riqueza esperada para llevar a cabo las actividades de producción esperada, así también se debe señalar que se empleó el WAAC como tasa de descuento para el cálculo respectivo del VAN.

La TIR del proyecto es mayor que la tasa de descuento (WACC) del proyecto por tanto es viable.

La recuperación de la inversión se lo realizará en 4 años 2 meses y 18 días. Los flujos descontados permiten obtener una relación de costo beneficio de \$ 1,11 por cada dólar de inversión.

7.5 Índices Financieros

Tabla 17: Indicadores Financieros

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razón circulante	7,41	4,88	4,90	5,12	5,52
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Prueba ácida	6,41	4,35	4,46	4,76	5,21
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Endeudamiento Patrimonial	21%	19%	16%	13%	9%
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ROI	3,88%	4,91%	7,05%	9,04%	10,53%
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ROE	4,68%	5,87%	8,18%	10,19%	11,52%
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Endeudamiento Total	17,08%	16,29%	13,87%	11,30%	8,64%

Razón Circulante: Mide la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones en el corto plazo, es decir por cada dólar de deuda la empresa puede pagar 7,41 para el primer año, 4,88 para el segundo año, 4,90 para el tercer año, 5,12 para el cuarto año y 5,52 para el quinto año.

Prueba Ácida: Mide la liquidez que se calcula al dividir los activos corrientes menos inventarios entre el pasivo corriente, por lo tanto determina que por cada dólar que debe la empresa, dispone de 6,41 para pagar las deudas del primer año y así respectivamente de acuerdo a la tabla superior.

Endeudamiento Patrimonial: Mide el grado de compromiso del patrimonio con los acreedores. El patrimonio se encuentra comprometido en un 21 % para

el primer año, 19 % para el segundo año, 16% para el tercer año, 13% para el cuarto año, 9% para el quinto año.

ROI: Mide la rentabilidad de la inversión, la relación que existe entre la utilidad neta y la inversión. Obtendrá un promedio de 7,08% entre la utilidad y la inversión.

ROE: Mide la rentabilidad que obtienen los propietarios de una empresa, para lo cual compara el resultado del ejercicio (beneficio neto) con los fondos propios. Los accionistas obtendrán un promedio de 8,09% de rentabilidad.

Endeudamiento Total: Mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. La empresa ha financiado sus activos en un promedio de 13,44%.

CAPÍTULO 8: CONCLUSIONES GENERALES

- ✓ Del análisis del entorno externo y de la industria de jardines botánicos se estableció como oportunidad el aprovechamiento de la afluencia de gente en la zona del Quinche ya sea por turismo religioso o de paso y como amenaza los días laborables en los cuales hay poca afluencia de gente.
- ✓ De acuerdo al estudio cuantitativo y cualitativo se estableció como mercado objetivo las personas de 40 a 65 años debido a gustos y preferencias por su edad, su conducta se inclina al gusto por actividades de relajación enfocados hacia la naturaleza, en las encuestas realizadas a personas de entre 25 años a 40 años sus gustos y preferencias se inclinan por actividades de mayor riesgo, por tanto el mercado objetivo es el rango de edad mencionado anteriormente.
- ✓ En el plan de marketing se estableció como estrategia de mercado la estrategia de diferenciación puesto que el producto y servicio ofrecido es único en toda la zona del Quinche y la de segmentación de acuerdo a las encuestas realizadas enfocándonos en personas de 40 a 65 años.
- ✓ La propuesta de filosofía y estructura organizacional planteado de acuerdo a la Misión es el servicio a través del contacto con la naturaleza de la exhibición de orquídeas.
- ✓ La Industria de Jardines Botánicos es limitada debido a su fuerte inversión económica y de conocimientos para la preservación, multiplicación, de las orquídeas. Sin embargo, existe la multiplicación In vitro la cual permitiría una mayor producción, superando incluso a la

producción de la rosas debido al recurso genético en demasía como lo mencionó uno de los expertos entrevistados.

- ✓ De acuerdo al estudio realizado, la venta de orquídeas en el Jardín en mención, tiene un precio que está destinado a personas de un nivel socioeconómico medio y alto, A hasta C+.
- ✓ La acogida de la creación del Jardín de Orquídeas presenta expectativas alentadoras ya que de acuerdo al análisis cuantitativo y cualitativo realizado, los viajeros, visitantes o turistas cada vez optan por algo diferente e innovador.
- ✓ Los canales de distribución serán en el mismo Jardín de Orquídeas, considerando la acogida y la predisposición de conocer un lugar distinto al momento de querer salir de viaje.
- ✓ Con relación a la evaluación financiera se obtuvo un VAN de 2.177,48 USD y una TIR de 12,88%, un período de recuperación de la inversión de 4 años 2 meses y 18 días. Los flujos descontados permiten obtener una relación de costo beneficio de \$ 1,11 por cada dólar de inversión, lo cual determina la viabilidad del proyecto.

REFERENCIAS

- Banco Central del Ecuador. (2017). Tasa de Interés. Recuperado el 20 marzo de 2017 de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/search/?searchword=Tasa%20de%20interes&searchphrase=all&Itemid=101>
- Banco Central del Ecuador. (2017). Indicadores Financieros. Recuperado el 20 de Marzo de 2017, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/788>
- Ministerio de Turismo. (2017). Ecuador País de las Orquídeas. Recuperado el 29 de marzo de 2017 de <http://www.turismo.gob.ec/ecuador-el-primer-pais-de-las-orquideas-del-mundo/>
- Diario El Comercio. (2017). Índices de desarrollo humano. Recuperado el 13 de abril de 2017 de <http://www.elcomercio.com/cartas/ecuador-indice-desarrollohumano-cartas-opinion.html>
- Diario El Comercio. (2017). Desarrollo turístico y económico. Recuperado el 13 de abril de 2017 de <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-claves-desarrollo-turismo-economia.html>.
- Diario el Universo. (2017). Economía del Ecuador. Recuperado el 13 de abril de 2017 de <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/04/12/nota/5520138/economia-ecuador-caera-45-este-2016-segun-fmi>
- Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos. (2017). Inflación mensual. Recuperado el 22 de mayo de 2017, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/webinec/Inflacion/2017/InflacionMayo2017/Reporte_inflacion_201705.pdf

Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos. (s.f.). Mirador empresarial. Recuperado el 10 de mayo de 2017, de <http://aplicaciones3.ecuadorencifras.gob.ec/VDATOS2-war/paginas/administracion/dashEmpresas.xhtml>

Kotler, P. & Armstrong, G. (2008). Fundamentos de Marketing. Recuperado el 25 de Mayo de 2017, de <http://datateca.unad.edu.co/contenidos/100504/2017-1/fundamentos-demarketing-kotler-8edi.pdf>

Kotler, P. & Armstrong, G. (s.f.). Fundamentos de marketing. Recuperado el 30 de abril de 2017, de https://books.google.com.ec/books?id=sLJXV_z8XC4C&pg=PA169&lpg=PA169&dq=grupo+de+enfoco+fundamentos+de+marketing&source=bl&ots=ldOi5eD4Oq&sig=MraAIK_blnm0E9bFcQMLVAz2Uw&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjHwdze9ovRAhXERCYKHfJBKEQ6AEIGjAA#v=onepage&q=grupo%20de%20enfoco%20fundamentos%20de%20marketing&f=false

ANEXOS

Anexo 1

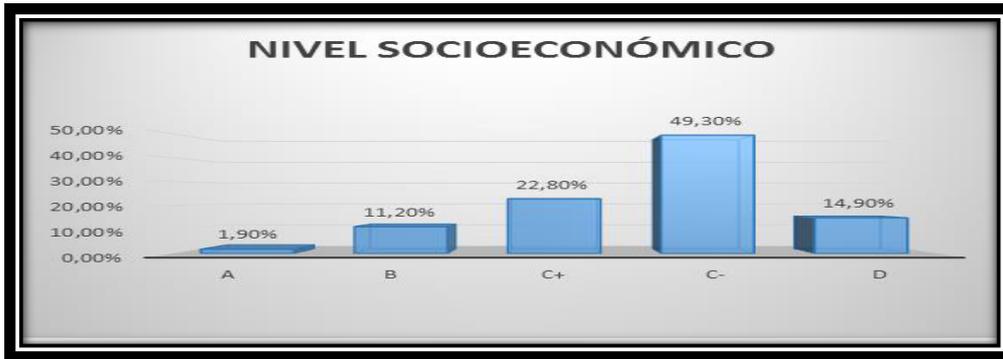


Figura No 2: Nivel Socioeconómico, Ecuador Censo 2010

Tomado de: INEC

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), menciona que los hogares ecuatorianos se dividen en 5 estratos. Dentro del estrato socioeconómico A esta apenas el 1,9% de la población, del B el 11.2%, del C+ el 22.8%, del C- el 49.3% y del D el 14.9%. (INEC, 2010).

Anexo 2

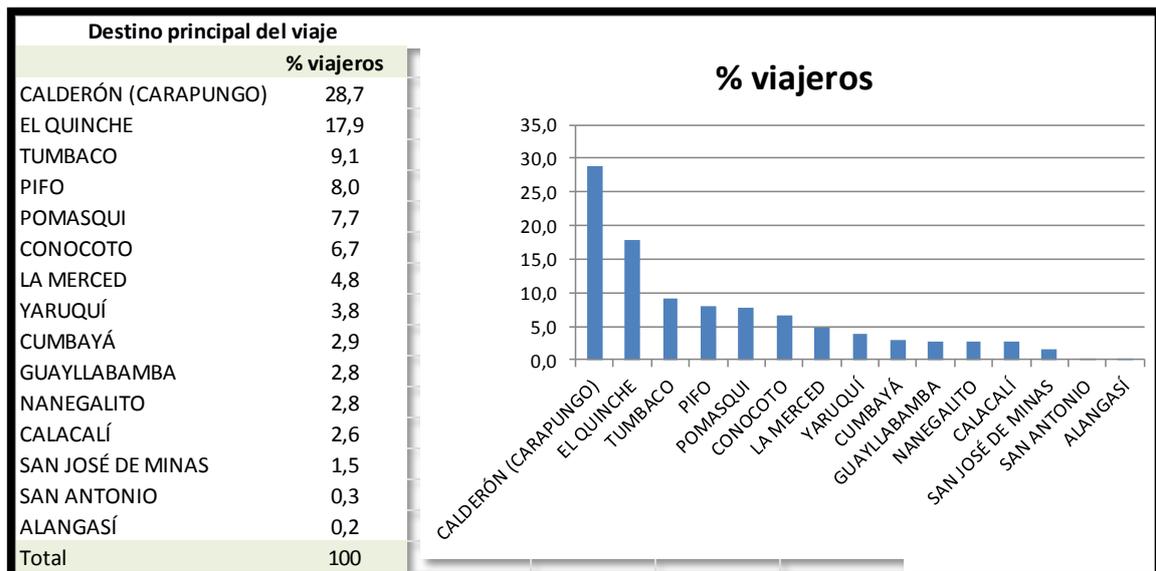


Figura No 3: Parroquias más visitadas (DMQ)

Tomado de Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2015

Anexo 3

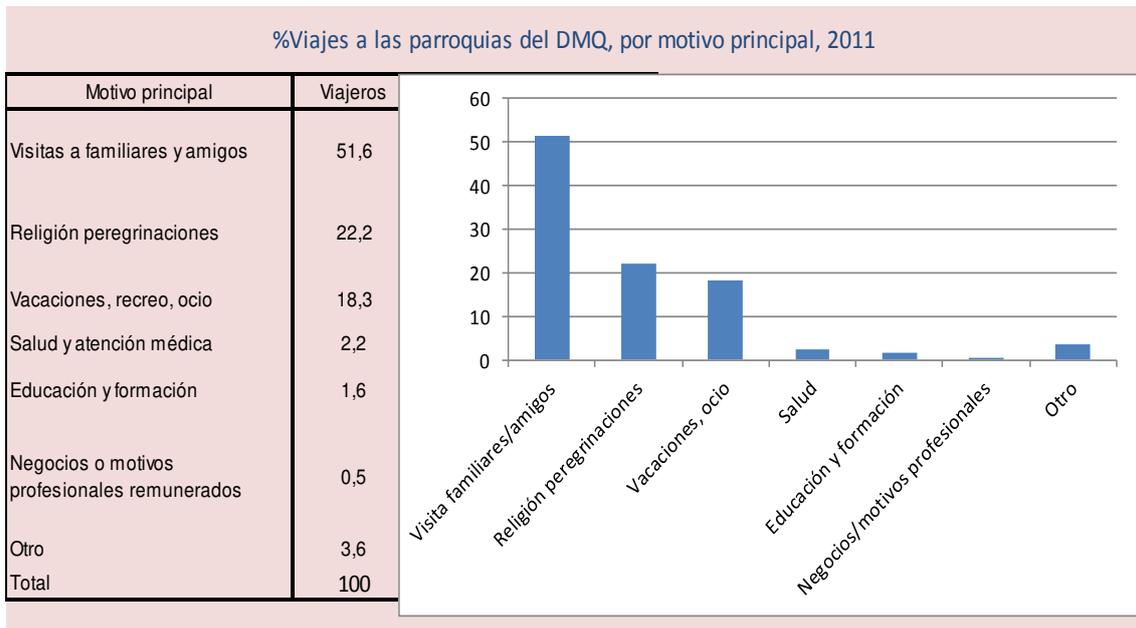


Figura No 4: Motivo de viajes (DMQ)

Tomado de: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2015.

Anexo 4

Tabla 3: Población según Censos

De 1950 al 2010

POBLACION SEGÚN CENSOS		
	2001	2010
Pichincha	2.388.817	2.576.287
DMQ	1.839.853	2.239.191
Zona	131.368	125.895
El Quinche	12.870	16.056

Tomado de Censo, INEC, 2010.

Anexo 5

Tabla 4: Población Pichincha, Quito, Económicamente Activa (PEA).

HABITANTES PICHINCHA				2.576.287
HABITANTES QUITO				2.239.191
		HOMBRES	MUJERES	
	PEA(PICHINCHA)	544.920	705.030	1.249.950
EMPLEADOS	PRIVADO	346.606	226.700	573.306
	PUBLICO	86.744	61.650	148.394
		433.350	288.350	721.700

Tomado de Censo, INEC, 2010

Nivel socio económico A es el 1,9% de la población, del B el 11.2%, del C+ el 22.8%, población

Anexo 6

Tabla 5: Población Pichincha
De 2001 a 2010

Rango de edad	2001	2010
De 95 y más años	3.829	1.619
De 90 a 94 años	6.294	4.639
De 85 a 89 años	11.092	10.760
De 80 a 84 años	17.445	20.187
De 75 a 79 años	25.513	27.990
De 70 a 74 años	35.569	40.040
De 65 a 69 años	43.818	57.014
De 60 a 64 años	54.407	72.702
De 55 a 59 años	66.296	94.397
De 50 a 54 años	92.256	114.630
De 45 a 49 años	247.627	142.926
De 40 a 44 años	110.756	154.206
De 35 a 39 años	141.119	180.504
De 30 a 34 años	163.413	208.179
De 25 a 29 años	182.214	238.668
De 20 a 24 años	204.363	246.050
De 15 a 19 años	249.075	238.705
De 10 a 14 años	246.651	241.334
De 5 a 9 años	243.651	244.844
De 0 a 4 años	242.729	236.893
Total	2.388.817	2.576.287

Tomado de Censo, INEC, 2010

Anexo 7

Preguntas Expertos 1, 2, 3 y Focus Group.

Entrevista 1 y 2

- 1. ¿Qué número de orquídeas existen en Ecuador?**
- 2. ¿Cómo los botánicos o gente interesada por las orquídeas identifican su tipo y especie?**
- 3. ¿En qué sectores de Pichincha se dan las orquídeas, y como afecta o beneficia el clima de la zona?**
- 4. ¿Qué opina de la creación de un jardín de orquídeas en el sector de El Quinche, como punto de gran referencia el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre?**
- 5. Respecto a la comercialización de las orquídeas en el Ecuador, ¿qué nos puede contar?**
- 6. ¿Qué es la multiplicación In Vitro, y por qué lo aplican muchos Científicos y botánicos?**
- 7. ¿Qué opina de un hospedaje para las orquídeas, en el jardín del presente plan?**

Entrevista 3

- 1. ¿Qué opina de un servicio de hospedaje de orquídeas en el presente plan?**
- 2. ¿Qué opina de la creación de un Jardín de orquídeas en el sector de El Quinche, teniendo como punto de referencia el Aeropuerto?**
- 3. ¿Cómo surge un Jardín botánico, en sus inicios?**
- 4. ¿Cuál es el costo de permiso de funcionamiento?**
- 5. ¿Qué permisos son necesarios para la creación de un sitio como el Jardín de orquídeas?**
- 6. ¿Cómo los botánicos o gente aficionada por las orquídeas identifican su tipo y especie?**

Preguntas Focus Group

1. En el mundo existen 25.000 especies de orquídeas ¿Conoce usted, que más del 16% de la variedad de orquídeas que existen en el mundo están en Ecuador? Si o no

2. ¿Le gustaría conocer un lugar donde se exhiba y se venda al menos el 11% del total de especies de orquídeas existentes en el país? Si o no

3. ¿Qué atributos usted considera más importante para un jardín de orquídeas? Seleccione dos atributos importantes y por qué?

Ubicación	
Variedad de plantas	
Precios	
Atracciones mirador , juegos, zonas fotografía áreas	

4. ¿Qué dimensiones le agrada a usted para adquirir una flor de orquídea? Y por qué ?

Flores pequeñas (1cm a 5cm)	
Flores medianas (5cm a 15cm)	
Todas	
Importa más la variedad única de la flor	

5. ¿Qué servicio considera más importante en el jardín de orquídeas y por qué? , siendo estos los siguientes servicios:

Cafetería (sánduches, humitas, quimbolitos, aguas aromáticas, café, snacks, etc.)	
Fotos instantáneas con marcos para recuerdo	
Juegos infantiles	
Venta de frascos in Vitro con semillas de orquídeas para su florecimiento, del tamaño de un colgante.	

6. ¿Por qué tipos de medios prefiere que se promocióne el Jardín de orquídeas? Elija dos medios del listado y explique su respuesta?

Redes sociales(Facebook, Instagram, You tube, Twitter)	
Hojas volantes	

Radio	
Vallas publicitarias	
Revistas especializadas	
Entidades promotoras de turismo	

7. ¿Estaría dispuesto a pagar un precio de 30 dólares por una orquídea con maceta nueva, sustrato orgánico, explique las razones por qué pagaría ese precio o por qué no?

8. ¿En caso de salir de viaje por más de una semana, le interesaría adquirir el servicio de hospedaje para su planta, cuidado, limpieza, cambio de sustratos hasta su regreso a casa? Y por qué? Si.... No....

9. ¿Por el servicio de hospedaje de su orquídea, pagaría un precio de entre 10 hasta 20 por la ausencia de más de una semana? Y por qué?

10. ¿Entre estos complementos elija dos de su agrado y por qué sería importante en su opinión? Siendo 1 más importante y 4 el menos importante.

Macetas	
Colgantes de plantas	
Envolturas para regalo	
Sustrato de orquídeas - abono orgánico sin olor (mezcla de cascajo, pino, carbón, pino, otros)	

11. ¿En qué sectores de Pichincha ha escuchado sobre la existencia de jardines de orquídeas?

12. ¿Qué opina de la creación de un jardín de orquídeas en el sector de El Quinche, como punto de gran referencia el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre?

13. ¿Conoce sobre la multiplicación In Vitro en plantas?

14. Respecto a la comercialización de las orquídeas en el Ecuador, ¿qué ha escuchado?

Anexo 8

Encuesta "Jardín de Orquídeas "

Género	
Masculino	
Femenino	

Edad	
Menor a 20 años	
20 a 24 años	
25 a 29 años	
30 a 34 años	
35 a 39 años	
40 a 44 años	
45 a 49 años	
Mayor a 50 años	

Sector (Domicilio).....

1. ¿Le parece atractivo la creación de un paradero turístico de orquídeas a 20 minutos del Aeropuerto Internacional Sucre en Tababela?

Si.... No...

2. En el mundo existen 25.000 especies de orquídeas ¿Conoce usted, que más del 16% de la variedad de orquídeas que existen en el mundo están en Ecuador?

Si... No...

3. ¿Le gustaría conocer un lugar donde se exhiba y se venda al menos el 11% del total de especies de orquídeas existentes en el país?

Si.... No....

4. ¿Qué atributos usted considera más importante para un paradero turístico de orquídeas? Pondere del 1 al 4, siendo 1 más importante y 4 menos importante.

Ubicación
Variedad de plantas
Precios
Atracciones mirador, juegos, zonas fotografía.

5. Marque con una X, ¿Qué dimensiones le agrada a usted para adquirir una flor de orquídea?

Flores pequeñas (1cm a 5cm)
Flores medianas (5cm a 15cm)
Todas
Importa más la variedad única de la flor

6. ¿Qué servicio considera más importante en el paradero turístico? Pondere del 1 al 4, siendo 1 más importante y 4 menos importante.

Cafetería
Fotos instantáneas con marcos para recuerdo
Juegos infantiles
Venta de frascos in Vitro con semillas de orquídeas para su florecimiento, del tamaño de un colgante.

7. ¿Por qué tipos de medios prefiere que se promocione el paradero de orquídeas? Pondere 1 al 6 siendo 1 el más atractivo y 6 el menos atractivo

Redes sociales(Facebook,Instagram, Youtube, Twitter).
Hojas volantes
Radio
Vallas publicitarias
Revistas especializadas
Entidades promotoras de turismo

8. Marque con una X, ¿Con qué frecuencia visitaría el orquideario?

1 vez por mes	
1 vez cada dos meses	
1 vez cada tres meses	
1 vez cada seis meses	

9. ¿Qué tiempo estaría dispuesto a quedarse visitando el paradero turístico? Marque con una X.

1 hora	
--------	--

2 horas	
Más de 2 horas	
Menos de 1 hora	

10. Conociendo que las orquídeas son plantas silvestres, hermosas, únicas, de gran interés global para el comercio de flores, ¿Entre qué precios estaría dispuesto usted a pagar por adquirir una orquídea?

\$25	
\$35	
\$45	
\$55	
\$65	

11. ¿En caso de salir de viaje por más de una semana, le interesaría adquirir el servicio de hospedaje para su planta, cuidado, limpieza, cambio de sustratos hasta su regreso a casa? SI.....NO.....

12. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el hospedaje?

\$5	
\$10	
\$15	

13. ¿Qué complementos considera usted que son más importantes para su orquídea , siendo 1 más importante y 4 el menos importante

Macetas
Colgantes de plantas
Envolturas para regalo
Sustrato de orquídeas(abono orgánico sin olor)

Anexo 9

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	USD	USD	USD	USD	USD
Venta de Orquideas	69.250,00	75.993,75	83.376,56	91.481,32	100.370,43
Hospedaje de Plantas	15.998,00	17.556,00	19.263,32	21.132,68	23.187,00
Accesorios para Plantas	4.464,00	4.898,12	5.373,73	5.897,57	6.470,53
Plantas In Vitro	6.080,00	6.672,75	7.320,60	8.033,92	8.812,42
TOTAL	95.792,00	105.120,62	115.334,21	126.545,48	138.840,37
Variación Absoluta =		9.328,62	10.213,59	11.211,26	12.294,90
Variación Relativa =		9,74%	9,72%	10,67%	9,72%
Promedio Crecimiento =		9,96%			

Anexo 10

 El Quinche Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural	
	% incremento turistas
Afluencia de Turistas Parroquia	4,5%

Anexo 11

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	USD	USD	USD	USD	USD
Arriendo Cafetería	8.400,00	9.000,00	9.600,00	10.200,00	10.500,00
Variación Absoluta =		600,00	600,00	600,00	300,00
Variación Relativa =		7,14%	6,67%	6,25%	2,94%
Promedio Crecimiento =		5,75%			

Anexo 12

Cálculo del Capital de Trabajo	
DETALLE	VALOR
Costos	20.122,20
Gastos	12.213,90
TOTAL	32.336,10

Estructura del Capital		
DETALLE	VALOR	%
Capital Propio	145.500,00	82,70%
Financiamiento	30.436,10	17,30%
TOTAL	175.936,10	100,00%

Anexo 13

JARDÍN DE ORQUIDEAS CIA LTDA							
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO							
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
INGRESOS							
Ventas		95.792,00	105.120,62	115.334,21	126.545,48	138.840,37	581.632,69
(-) Costo de Producción		57.492,00	60.086,45	62.784,87	65.607,88	68.554,63	314.525,83
(=) Utilidad Bruta en Ventas		38.300,00	45.034,17	52.549,34	60.937,60	70.285,75	267.106,86
GASTOS OPERACIONALES		36.210,80	35.215,56	35.434,56	35.215,56	35.434,56	177.511,06
Suministros de Oficina		2.220,16	2.006,76	2.006,76	2.006,76	2.006,76	10.247,20
Suministros de Limpieza Oficina		142,39	139,18	139,18	139,18	139,18	699,11
Suministros de Limpieza Sanitarios		423,75	414,12	414,12	414,12	414,12	2.080,23
Suministros de Jardinería		219,00	0,00	219,00	0,00	219,00	657,00
Otros Gastos		852,00	852,00	852,00	852,00	852,00	4.260,00
Gastos de Constitución		550,00	0,00	0,00	0,00	0,00	550,00
Nómina		29.665,16	29.665,16	29.665,16	29.665,16	29.665,16	148.325,82
Depreciaciones		2.138,34	2.138,34	2.138,34	2.138,34	2.138,34	10.691,70
RESULTADO OPERACIONAL		2.089,20	9.818,61	17.114,78	25.722,04	34.851,18	89.595,80
MOVIMIENTO FINANCIERO							
Intereses Ganados		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Intereses Pagados		3.348,82	2.756,13	2.089,40	1.339,36	495,61	10.029,32
OTROS INGRESOS							
Arriendo Cafeteria		8.400,00	9.000,00	9.600,00	10.200,00	10.500,00	47.700,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO Y PARTICIPACIONES		7.140,38	16.062,48	24.625,38	34.582,68	44.855,57	127.266,48
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		0,00	2.409,37	3.693,81	5.187,40	6.728,34	18.018,92
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		7.140,38	13.653,11	20.931,57	29.395,27	38.127,24	109.247,56
22% IMPUESTO A LA RENTA		0,00	3.003,68	4.604,95	6.466,96	8.387,99	22.463,58
UTILIDAD DEL EJERCICIO		7.140,38	10.649,42	16.326,62	22.928,31	29.739,24	86.783,98
Reserva Legal 10%		0,00	1.064,94	1.632,66	2.292,83	2.973,92	7.964,36
UTILIDAD DISPONIBLE		7.140,38	9.584,48	14.693,96	20.635,48	26.765,32	78.819,62

Anexo 14

JARDÍN DE ORQUIDEAS CIA LTDA						
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS	175.936,10	184.081,46	195.066,47	208.545,00	228.357,54	254.255,78
Activo Corriente	43.436,10	42.619,80	55.743,15	71.360,02	93.310,90	121.347,48
Bancos	43.436,10	36.870,60	49.734,51	65.081,53	86.750,11	114.492,01
Inventarios	-	5.749,20	6.008,65	6.278,49	6.560,79	6.855,46
Activo No Corriente	132.500,00	141.461,66	139.323,32	137.184,98	135.046,64	132.908,30
Equipos de Oficina	-	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Equipos de Computación	-	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00
Muebles y Enseres	-	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Contrucciones	7.500,00	13.500,00	13.500,00	13.500,00	13.500,00	13.500,00
(-) Depreciaciones Acumuladas	-	2.138,34	4.276,68	6.415,02	8.553,36	10.691,70
Terrenos	125.000,00	125.000,00	125.000,00	125.000,00	125.000,00	125.000,00
PASIVO	30.436,10	31.441,08	31.776,67	28.928,57	25.812,80	21.971,80
Pasivo Corriente	-	5.749,20	11.421,70	14.577,24	18.215,15	21.971,79
Cuenta por pagar	-	5.749,20	6.008,65	6.278,49	6.560,79	6.855,46
Impuesto a la Renta por Pagar	-	-	3.003,68	4.604,95	6.466,96	8.387,99
Participación Utilidades por Pagar	-	-	2.409,37	3.693,81	5.187,40	6.728,34
Pasivo No Corriente	30.436,10	25.691,88	20.354,97	14.351,33	7.597,65	0,00
Prestamo Bancario	30.436,10	25.691,88	20.354,97	14.351,33	7.597,65	0,00
PATRIMONIO	145.500,00	152.640,38	163.289,80	179.616,42	202.544,74	232.283,98
Capital	145.500,00	145.500,00	145.500,00	145.500,00	145.500,00	145.500,00
Capital Social	145.500,00	145.500,00	145.500,00	145.500,00	145.500,00	145.500,00
Reservas	-	-	1.064,94	2.697,60	4.990,44	7.964,36
Reserva Legal	-	0,00	1.064,94	1.632,66	2.292,83	2.973,92
Resultados del Ejercicio	-	7.140,38	9.584,48	14.693,96	20.635,48	26.765,32
Utilidad del Ejercicio	-	7.140,38	9.584,48	14.693,96	20.635,48	26.765,32
Pérdida del Ejercicio	-	-	-	-	-	-
Resultados Acumulados	-	-	7.140,38	16.724,86	31.418,82	52.054,30
Utilidad Acumulada	-	-	7.140,38	16.724,86	31.418,82	52.054,30

Anexo 15

JARDÍN DE ORQUIDEAS CIA LTDA					
ESTADO DE FLUJOS DEL EFECTIVO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVIDADES DE OPERACION					
Efectivo recibido de Clientes	104.192,00	114.120,62	124.934,21	136.745,48	149.340,37
Efectivo pagado a Proveedores	-61.899,30	-63.498,51	-66.415,93	-69.019,94	-72.185,69
Efectivo pagado a Empleados	-29.665,16	-29.665,16	-29.665,16	-29.665,16	-29.665,16
Efectivo pagado por Impuestos	0,00	0,00	-5.413,06	-8.298,75	-11.654,36
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN					
Efectivo pagado por la compra de PP&E	-11.100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO					
Efectivo recibido por Préstamos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Efectivo pagado por Préstamos	-4.744,22	-5.336,91	-6.003,64	-6.753,68	-7.597,65
Efectivo pagado por Interés	-3.348,82	-2.756,13	-2.089,40	-1.339,36	-495,61
FLUJO DE EFECTIVO TOTAL	-6.565,50	12.863,91	15.347,02	21.668,58	27.741,90
Saldo Inicial de Bancos	43.436,10	36.870,60	49.734,51	65.081,53	86.750,11
SALDO FINAL DE BANCOS	36.870,60	49.734,51	65.081,53	86.750,11	114.492,01

Anexo 16

PUNTO DE EQUILIBRIO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Totales	95.792,00	105.120,62	115.334,21	126.545,48	138.840,37
Ventas	95.792,00	105.120,62	115.334,21	126.545,48	138.840,37
Costo Variable Total	57.492,00	60.086,45	62.784,87	65.607,88	68.554,63
(-) Costo de Producción	57.492,00	60.086,45	62.784,87	65.607,88	68.554,63
Costos Fijos	39.559,62	37.971,69	37.523,96	36.554,92	35.930,17
Suministros de Oficina	2.220,16	2.006,76	2.006,76	2.006,76	2.006,76
Suministros de Limpieza Oficina	142,39	139,18	139,18	139,18	139,18
Suministros de Limpieza Sanitarios	423,75	414,12	414,12	414,12	414,12
Suministros de Jardinería	219,00	0,00	219,00	0,00	219,00
Otros Gastos	852,00	852,00	852,00	852,00	852,00
Gastos de Constitución	550,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Nómina	29.665,16	29.665,16	29.665,16	29.665,16	29.665,16
Depreciaciones	2.138,34	2.138,34	2.138,34	2.138,34	2.138,34
Intereses Pagados	3.348,82	2.756,13	2.089,40	1.339,36	495,61
Punto de Equilibrio Ventas	\$ 98.942,43	\$ 88.635,09	\$ 82.356,82	\$ 75.911,42	\$ 70.975,39
Diferencia con Ventas Reales	-\$ 3.150,43	\$ 16.485,53	\$ 32.977,39	\$ 50.634,06	\$ 67.864,98

COMPROBACION					
Ventas Totales	98.942,43	88.635,09	82.356,82	75.911,42	70.975,39
Ventas	98.942,43	88.635,09	82.356,82	75.911,42	70.975,39
Costo Variable Total	59.382,81	50.663,40	44.832,86	39.356,50	35.045,22
(-) Costo de Producción	59.382,81	50.663,40	44.832,86	39.356,50	35.045,22
Costos Fijos	39.559,62	37.971,69	37.523,96	36.554,92	35.930,17
Suministros de Oficina	2.220,16	2.006,76	2.006,76	2.006,76	2.006,76
Suministros de Limpieza Oficina	142,39	139,18	139,18	139,18	139,18
Suministros de Limpieza Sanitarios	423,75	414,12	414,12	414,12	414,12
Suministros de Jardinería	219,00	0,00	219,00	0,00	219,00
Otros Gastos	852,00	852,00	852,00	852,00	852,00
Gastos de Constitución	550,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Nómina	29.665,16	29.665,16	29.665,16	29.665,16	29.665,16
Depreciaciones	2.138,34	2.138,34	2.138,34	2.138,34	2.138,34
Intereses Pagados	3.348,82	2.756,13	2.089,40	1.339,36	495,61
Utilidad	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Anexo 17

JARDÍN DE ORQUIDEAS CIA LTDA						
FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL DE CAJA	-	43.436,10	36.870,60	49.734,51	65.081,53	86.750,11
INGRESOS	13.000,00	104.192,00	114.120,62	124.934,21	136.745,48	149.340,37
Cobros por Ventas	-	95.792,00	105.120,62	115.334,21	126.545,48	138.840,37
Cobros por Arriendo de Cafeteria	-	8.400,00	9.000,00	9.600,00	10.200,00	10.500,00
Aportes de Capital en Efectivo	13.000,00	-	-	-	-	-
EGRESOS	-	106.013,28	95.919,81	103.583,55	108.323,21	114.000,82
(-) Costo de Producción	-	57.492,00	60.086,45	62.784,87	65.607,88	68.554,63
Suministros de Oficina	-	2.220,16	2.006,76	2.006,76	2.006,76	2.006,76
Suministros de Limpieza Oficina	-	142,39	139,18	139,18	139,18	139,18
Suministros de Limpieza Sanitarios	-	423,75	414,12	414,12	414,12	414,12
Suministros de Jardineria	-	219,00	-	219,00	-	219,00
Otros Gastos	-	852,00	852,00	852,00	852,00	852,00
Gastos de Constitución	-	550,00	-	-	-	-
Nómina	-	29.665,16	29.665,16	29.665,16	29.665,16	29.665,16
Intereses Pagados	-	3.348,82	2.756,13	2.089,40	1.339,36	495,61
Compra de Activos Fijos	-	11.100,00	-	-	-	-
Pago de Impuestos	-	-	-	5.413,06	8.298,75	11.654,36
FLUJO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO	13.000,00	41.614,82	55.071,42	71.085,17	93.503,79	122.089,66
(-)Capital de Trabajo	-	-	-	-	-	-
Financiamiento	30.436,10	-	-	-	-	-
Pago de Deuda	-	4.744,22	5.336,91	6.003,64	6.753,68	7.597,65
SALDO FINAL DE CAJA	43.436,10	36.870,60	49.734,51	65.081,53	86.750,11	114.492,01

Anexo 18

Tabla No. 14: Cantidades y Precios de Venta

	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Unid	PV								
Venta de Orquídea	2.770	25,00	2.895	26,25	3.025	27,56	3.161	28,94	3.303	30,39
Hospedaje de Plantas	2.105	7,60	2.200	7,98	2.299	8,38	2.402	8,80	2.510	9,24
Accesorios para Plantas	1.600	2,79	1.672	2,93	1.747	3,08	1.826	3,23	1.908	3,39
Plantas In Vitro	1.216	5,00	1.271	5,25	1.328	5,51	1.388	5,79	1.450	6,08

