

**Subsecretaría de Educación Superior
Dirección General de Educación Superior Tecnológica
Instituto Tecnológico de la Zona Maya**

“PROYECTO DE INVERSIÓN DE UNA FLORERÍA”

**Informe Técnico de Residencia Profesional que presenta
la C.**

Alumna: LIA MARIANA KHAN GARCIA

Nº de Control 10870108

Carrera: Ingeniería en Gestión Empresarial

Asesor Interno: Lic. Ángel May Ávila

Juan Sarabia, Quintana Roo

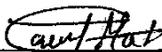
Diciembre 2014

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE LA ZONA MAYA

El Comité de revisión para Residencia Profesional de la estudiante de la carrera de **INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL, LIA MARIANA KHAN GARCIA**; aprobado por la Academia del Instituto Tecnológico de la Zona Maya integrado por; el asesor interno Lic. Ángel May Ávila, el asesor externo el Ing. Arcadio Ay Castillo, habiéndose reunido a fin de evaluar el trabajo titulado **“PROYECTO DE INVERSION DE UNA FLORERIA”** que presenta como requisito parcial para acreditar la asignatura de Residencia Profesional de acuerdo al Lineamiento vigente para este plan de estudios, dan fé de la acreditación satisfactoria del mismo y firman de conformidad.

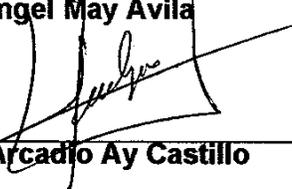
A T E N T A M E N T E

Asesor Interno



Lic. Ángel May Ávila

Asesor Externo



Ing. Arcadio Ay Castillo

Juan Sarabia, Quintana Roo, Diciembre, 2014.

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE FIGURAS.....	v
ÍNDICE DE CUADROS.....	viii
I INTRODUCCIÓN	1
II OBJETIVOS	5
2.1 Objetivo General	5
2.2 Objetivos Específicos	5
III PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	6
3.1 Misión	6
3.2 Visión.....	6
3.3 Análisis FODA	6
3.3.1 Fortalezas	7
3.3.2 Oportunidades	7
3.3.3 Debilidades	7
3.3.4 Amenazas.....	8
3.3.5 Estrategias.....	8
IV ESTUDIO DE MERCADO	10
4.1 Definición de producto.....	10
Arreglo Floral para amor	12
Arreglos de boda	14
4.2 Análisis de la demanda	18
4.2.1 Demanda histórica	19
4.2.2 Crecimiento Poblacional	21

4.2.3 Demanda Específica.....	32
4.2.3.1 Variables a medir sobre la demanda	32
4.2.4 Tabulación de datos.....	33
4.2.5 Conclusiones de la demanda especifica.....	44
4.3 Análisis de la oferta	45
4.4 Balance de la oferta-demanda	47
4.5 Análisis de los precios	48
4.6 Canales de comercialización.....	51
4.7 Normatividad del producto.....	52
V ESTUDIO TÉCNICO.....	62
5.1 Macrolocalización	62
5.2 Microlocalización.....	68
5.3 Descripción del medio	70
5.3.1 Clima.....	70
5.3.2 Ecosistema	71
5.4 Tamaño del proyecto.....	72
5.4.1 Capacidad instalada de la Florería.....	73
5.5 Proveedores de materia prima	73
5.6 Proceso de elaboración de arreglos florales	74
VI ASPECTOS ORGANIZATIVOS	76
6.1 Datos de la empresa	76
6.1.1 Grupo social.....	76
6.2 Organigrama de la empresa.....	77
6.3 Descripción y análisis del puesto	79
6.3.1 Gerente General	79
6.3.1.1 Objetivo del puesto	79
6.3.1.2 Descripción del puesto.....	79
6.3.1.3 Análisis del puesto	82
6.3.2 Contador	82

6.3.2.1	Objetivo del puesto	82
6.3.2.2	Descripción del puesto.....	82
6.3.2.3	Análisis del puesto	85
6.3.3	Encargado del vivero	85
6.3.3.1	Objetivo del puesto	85
6.3.3.2	Descripción del puesto.....	85
6.3.3.3	Análisis del puesto	86
6.3.4	Encargado de comercialización	86
6.3.4.1	Objetivo del puesto	86
6.3.4.2	Descripción del puesto.....	86
6.3.4.3	Análisis del puesto	87
6.3.5	Obreros.....	87
6.3.5.1	Objetivo del puesto	87
6.3.5.2	Descripción del puesto.....	87
6.3.5.3	Análisis del puesto	88
VII	ESTUDIO ECONOMICO	89
7.1	Presupuesto de inversión	90
7.2	Presupuesto de reinversión	92
7.2.1	Depreciación de los activos fijos.....	92
7.3	Costos de producción.....	93
7.3.1	Ingresos por venta	96
7.3.2	Gastos y costos de operación.....	97
7.3.2.1	Gastos de venta.....	97
7.3.2.2	Gastos de administración	98
7.4	Estado de resultados.....	99
7.5	Flujo neto de efectivo	101
VIII	EVALUACIÓN FINANCIERA	103
8.1	Valor actual neto	103
8.2	Tasa interna de retorno	105

8.3 Relación Beneficio – Costo	106
IX CONCLUSIONES.....	107
X RECOMENDACIONES	108
XI BIBLIOGRAFIA.....	109

ÍNDICE DE FIGURAS.

Figura 01. Arreglos florales.....	11
Figura 02. Arreglo Floral para Amor.....	12
Figura 03. Ramos.....	13
Figura 04. Arreglos florales para Boda	14
Figura 05. Arreglos florales para XV Años	15
Figura 06. Ramos de rosas para Cumpleaños u ocasión especial.....	16
Figura 07. Arreglos florales para Funerales	16
Figura 08. Categorías de Arreglos Florales.....	17
Figura 09. Matrimonios registrados en Quintana Roo en el período comprendido de 2000 a 2010.....	25
Figura 10. Matrimonios registrados en Municipio de OPB del Quintana Roo en el período comprendido de 2000 a 2010.....	27
Figura 11. Defunciones en el Estado de Quintana Roo en el período comprendido de 2000 a 2014	29
Figura 12. Defunciones en el Municipio de OPB Quintana Roo en el período comprendido de 2000 a 2010	30
Figura 13. Gráfico de conocimiento si la sociedad conoce las flores que se ocupan para hacer un arreglo.....	34
Figura 14. Gráfico de conocimiento sobre las florerías existentes en la ciudad	35
Figura 15. Gráfico comparativo sobre la variedad de flores para los diferentes arreglos que conoce la sociedad	36

Figura 16. Gráfico comparativo de la preferencia de los consumidores de arreglos florales	37
Figura 17. Gráfico comparativo sobre la frecuencia en la que adquieren los arreglos florales	38
Figura 18. Gráfico comparativo de la preferencia sobre los arreglos florales elaborados en florerías foráneas o locales.....	39
Figura 19. Gráfico comparativo de donde compran los posibles consumidores sus arreglos florales para sus diferentes eventos	40
Figura 20. Gráfico comparativo para saber para que compran sus arreglos florales	41
Figura 21. Gráfico comparativo sobre la preferencia del tamaño de los arreglos florales	42
Figura 22. Gráfico comparativo sobre la preferencia del cliente sobre sus arreglos florales	43
Figura 23. Gráfico comparativo del precio que está dispuesto a pagar el cliente sobre sus arreglos florales.....	44
Figura 24. Gráfico comparativo acerca del número de habitantes existentes en el período 1990-2000, así como en el año 2010 en el municipio de Othón P. Blanco	47
Figura 25. Diagrama de flujo de los canales de comercialización de la floristería y de las plantas de ornato.....	52
Figura 26. Mapa de localización de Bacalar	63
Figura 27. Microlocalización	68
Figura 28. Mapa de localización del predio	69

Figura 29. Vista Aérea de la Laguna de Bacalar..... 71

Figura 30. Flujo del proceso de producción de los Arreglos Florales 75

Figura 31. Estructura Organizativa de la florería de Bacalar, Quintana Roo
..... 78

ÍNDICE DE CUADROS.

Cuadro 1. Crecimiento poblacional en el Estado de Quintana Roo y en el Municipio de Othón P. Blanco, durante el periodo de 1990 al 2010	22
Cuadro 02. Matrimonios realizados en el Estado de Quintana Roo, en el período 2000-2010.....	24
Cuadro 03. Matrimonios realizados en el municipio de Othón P. Blanco Quintana Roo, en el período 2000-2010	26
Cuadro 04. Defunciones presentadas en el período 2000-2010 en el Estado de Quintana Roo	28
Cuadro 05. Defunciones presentadas en el período 2000-2010 en el Municipio de Othón	31
Cuadro 06. Principales empresas dedicadas a la producción y venta de arreglos florales en la ciudad de Bacalar Q.Roo.....	46
Cuadro 07. Principales empresas dedicadas a la producción y venta de arreglos florales en la ciudad de Bacalar	50
Cuadro 08. Los principales proveedores que abastecerán de materia prima	73
Cuadro 09 Porcentaje de participación del proyecto de elaboración y comercialización de arreglos florales	90
Cuadro 10. Conceptos de inversión por aportaciones de los socios y por financiamiento del proyecto de Florería	91
Cuadro 11. Depreciaciones y amortizaciones de activos fijos y el valor residual del proyecto de Elaboración y Comercialización Arreglos Florales	93
<i>Cuadro 12. Costos totales de producción que se realizan para la elaboración de arreglos florales para el proyecto de Florería</i>	<i>94</i>
<i>Cuadro 13. Costos totales de producción que se realizan para la elaboración de arreglos florales para el proyecto de Florería</i>	<i>95</i>

Cuadro 14. Presupuesto de ingresos por la elaboración y comercialización de arreglos florales para el proyecto de Florería	96
Cuadro 15. Presupuesto de ingresos por la elaboración y comercialización de arreglos florales para el proyecto de Florería	97
Cuadro 16. Gastos de venta relacionados al proyecto Elaboración y Comercialización de Arreglos Florales	98
Cuadro 17. Gastos de administración anual	99
Cuadro 18.Estado de resultados del proyecto Elaboración y Comercialización de Arreglos Florales para diferentes ocasiones	100
Cuadro 1. Utilidad de grupo y pago a capital del proyecto Elaboración y Comercialización de Arreglos Florales para toda Ocasión.....	101
Cuadro 20. Flujo neto de efectivo del proyecto Elaboración y Comercialización de Arreglos Florales para toda Ocasión.....	102
. Cuadro 21. Valor Actual Neto del proyecto Elaboración y comercialización de Arreglos Florales para toda Ocasión	104
Cuadro 222. Tasa interna de retorno por interpolación del proyecto Elaboración y Comercialización de Arreglos Florales para toda Ocasión	105
Cuadro 23. Relación beneficio/costo del proyecto Elaboración y comercialización de Arreglos Florales para toda Ocasión	106

I INTRODUCCIÓN

El presente proyecto "de inversión de una florería de venta al menudeo y comercializar arreglos florales para toda ocasión en bacalar quintana roo" tiene como objetivo demostrar que es posible desarrollar en la ciudad de bacalar quintana roo un eficiente servicio de arreglos florales.

La cual realizará la venta de sus productos al menudeo contará con un servicio adicional de entrega a domicilio además de contar con una gran calidad en el servicio y en nuestros productos a un precio accesible para toda la familia.

Aproximadamente el 88 % de la población de Bacalar consume flores, debido a que contaremos con una amplia variedad de flores nuestros precios están ubicados en un rango de entre \$100.00 a \$1200.00 pesos.

En este plan se realizará inicialmente un análisis de la situación interna actual de la empresa analizando su misión aspectos legales y productos que ofrece.

Con el principal objetivo de evaluar la factibilidad de la implantación de una florería de comercio al menudeo estaba acompañada de un análisis textual de una investigación de campo exhaustiva es decir de los aspectos que deben

considerarse para llevar a cabo de manera precisa y certera la evaluación de un proyecto de inversión.

La evaluación eficaz de un proyecto de inversión consiste en realizar un estudio detallado del mercado de un estudio técnico estudio financiero y por último la evaluación económica y social que están los traerá como resultado de su implantación.

Dicha tarea se ve favorecida por la investigación de campo que para su evaluación debe realizarse, ya que esto nos permitirá conocer el entorno interno y externo al cual estaremos enfrentándonos.

De igual manera es relevante conocer la competencia, la demanda que existe, ya que esto será un determinante de inicio para saber cuál es el destino que le depara a nuestro proyecto.

Además se realiza un estudio más específico del mercado objetivo análisis de la competencia directa elaboración de un plan de mercadeo para el primer año de implementación del plan y se trazan las estrategias de ventas.

A continuación se realiza un estudio de la operatoria de la empresa y cuál es la estructura organizacional más adecuada para realizar las actividades eficientemente.

Finalmente se realiza un análisis del impacto financiero de ese plan y se plantean las conclusiones y recomendaciones finales.

La evaluación es y qué hace un proyecto de inversión consiste en realizar un estudio detallado del mercado de un estudio técnico estudio financiero y por último la evaluación económica y social que nos traerá como resultados de su implantación.

Dichas áreas se ve favorecida por la investigación de campo que para su evaluación debe realizarse ya que esto nos permitirá conocer el entorno interno y externo al cual estaremos enfrentándonos.

De igual manera es relevante conocer la competencia la demanda que existe ya que eso será un determinante de inicio para saber cuál es el destino que le depara a nuestro proyecto.

Actualmente el mundo en que vivimos atraviesa una crisis económica se verá aunado a esto la globalización y la inflación tiempo lleno de constantes y repentinos cambios los cuales afectan severamente la economía mexicana trayendo consigo mayor competencia y la necesidad de invertir en nuevas empresas pero con mayor incertidumbre en base a eso se puede afirmar que el éxito o fracaso de una empresa depende en gran parte de los mecanismos que está emplee desde su planeación hasta la puesta en marcha los cuales le permitirán vencer cualquier obstáculo que se le presenta en el presente y en el

futuro mismos que le ayudarán a lograr su misión y objetivos ya tener una visión más clara y certera.

Para dar mayor respuesta y certidumbre a los proyectos de inversión surge la metodología de la formulación y evaluación de los proyectos de inversión, permitiendo evaluar que tan viable es invertir en la creación de una nueva empresa.

Por ello en este trabajo aplicaremos cada una de las etapas a desarrollar en los proyectos de inversión estos son la finalidad de obtener un resultado positivo y expresado en términos numéricos que permita evaluar el rendimiento financiero y social del proyecto y detectar los niveles de riesgo así como las características del área de mercado las necesidades técnicas organizacionales y jurídicas del proyecto.

II OBJETIVOS

2.1 Objetivo General

Establecer una florería y comercializar arreglos florales para eventos sociales y mejorar el servicio que se ofrece actualmente en la Cd. de Bacalar, Quintana Roo.

2.2 Objetivos Específicos

- Darle sustentabilidad al valor agregado mediante la comercialización de arreglos florales para todo tipo de evento social.
- Obtener ingresos por comercializar arreglos florales para evento sociales como bodas, quince años, bautizos, etc.
- Generar un posicionamiento de la florería en el mercado local de la Cd. De Bacalar, Q.Roo.
- Establecer un mercado cautivo en la Cd. De Bacalar
- Cumplir en tiempo y forma con los compromisos adquiridos.

III PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

3.1 Misión

Brindar el mejor servicio para poder crecer y consolidarnos como una de las mejores florerías en la Cd. de Bacalar, Quintana Roo que se dedica al diseño y comercialización de arreglos florales a precios competitivos ofreciendo productos de calidad para satisfacer las necesidades del mercado local.

3.2 Visión

Ser una empresa líder y reconocida en el servicio de florería en el municipio de Bacalar, que se caracteriza en la en el diseño y comercialización de arreglos florales y decoración de eventos siendo nuestro principal objetivo la satisfacción de nuestros clientes

3.3 Análisis FODA

El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que en su conjunto diagnostican la situación interna de una organización, así como la evaluación externa.

3.3.1 Fortalezas

- F1.** Existe el interés de un grupo de personas en producir y comercializar arreglos florales para eventos sociales.
- F2.** Se cuenta con una superficie de 100 m², en que se establecerá la florería para comercializar los arreglos florales.
- F3.** El terreno cuenta con un pozo de agua a cielo abierto, para cubrir las necesidades.
- F5.** Se cuenta con una bodega, la cual será parte de las aportaciones que se realicen para el financiamiento de este proyecto.

3.3.2 Oportunidades

- O1.** Aprovechar los programas gubernamentales de Gobierno Federal y fuentes de financiamiento.
- O2.** Existe demanda para las plantas de ornato y de arreglos florales para eventos sociales en la ciudad de Bacalar, debido al crecimiento poblacional y de casas habitación.
- O3.** No existe competencia en el poblado de Bacalar, Quintana Roo.

3.3.3 Debilidades

- D1.** No existe el capital de trabajo necesario para el inicio del proyecto.
- D.2** Falta de experiencia para el diseño y comercialización de arreglos florales.

D.3 No cuenta con un vehículo para la transportación de los arreglos florales para eventos sociales.

D.4 Falta de herramientas y equipo necesario para el diseño y comercialización de los arreglos florales para eventos sociales.

D.5 Los socios del proyecto no están constituidos en una figura legal que permita el acceso a financiamientos de Instituciones de Gobierno Federal, Estatal y municipales.

3.3.4 Amenazas

A1. La variación inesperada del clima que afectaría tanto a la producción como al traslado de la mercadería

A2. Aprovechamiento de los proveedores al ofrecer sus productos (precios).

A3. Desconfianza de la calidad del producto.

3.3.5 Estrategias

E1. Gestionar un programa de financiamiento para la compra de activos productivos para realizar arreglos florales para eventos sociales.

E2. La identificación de productores y clientes potenciales en un mercado para la comercialización de los productos florales.

E3. La adquisición de un seguro contra efectos de fenómenos naturales como: huracanes, tormentas tropicales, incendios, etc.

- E4.** Acceder a las fuentes de financiamiento, para ellos es necesario considerar la constitución y registro de sociedad ante el Sistema de administración tributaria (SAT).
- E5.** Considerar como concepto de inversión la adquisición de los implementos y accesorios para la realización de arreglos florales.

IV ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recopilación e interpretación de hechos y datos que sirven a la dirección de una empresa para la toma adecuada de decisiones y para establecer así una correcta política de mercado (Fischer, 1995).

4.1 Definición de producto

Ofreceremos productos de calidad y a precios accesibles, entre las cuales destacan la flores más comerciales o demandadas por el mercado, tales como: Alhelí, Anturio, Ave de paraíso, Rosa, Clavel, Crisantemo, Gerbera, Girasol, Gladiola, Margarita, Nube, entre muchas otras. De igual manera se elaboraran arreglos, y ofreceremos un servicio más completo a nuestros clientes, con la venta de plantas ornamentales o plantas de jardín, es aquella que se cultiva y se comercializa con propósitos decorativos por sus características estéticas, como las flores, hojas, perfume, la textura de su follaje, frutos o tallos en jardines y diseños paisajísticos, como planta de interior o para flor cortada.

Arreglos florales

Estos arreglos se diferencian por su colores y diseño, el cual se realizara pensando en iluminar el ambiente donde sean colocados; se utilizaran flores como margaritas, rosas, anturios, tulipanes, etc. Los cuáles serán acompañados con follaje para dar una mayor vistosidad.

Todos los arreglos de esta presentación estarán colocados en pequeñas masetas o canastas los cuales tendrán en su interior “oasis”, para que mantenga de manera natural las flores.

Estos arreglos están elaborados pensando en aquellas personas que no necesitan de una fecha especial para sentir un ambiente especial a su hogar o para aquellos que no se bastan con un ramo de flores y prefieren algo más.



Figura 01. Arreglos florales.

Arreglo Floral para amor

Hermosa selección de rosas, girasoles, gerberas que lo componen. Eso además de la caja de 10 fresas al chocolate y los bien logrados globos metálicos que lo acompañan. El arreglo floral está diseñado para expresar amor y es uno de aquellos maravillosos presentes que sin duda dejaran un muy buen recuerdo en la memoria de quien los recibe gracias a la bien lograda selección rosas, girasoles, gerberas que lo componen. El amor es un sentimiento muy difícil de expresar con palabras en muchas ocasiones y es por eso que gracias al arreglo floral para amor es seguro que será mucho más sencillo y llegará directo al corazón de esa persona amada.



Figura 02. Arreglo Floral para Amor.

Presentación en ramos

Los ramos serán diseñados utilizando rosas o tulipanes acompañados de follaje, en ellos se utilizara papel celofán o ceda para ser envueltos, también serán acompañados de follaje y para mantener una mejor preservación se empleara un preservante en las flores para que su tiempo de vida sea mayor.

Esta presentación en ramo, está pensando en personas que buscan dar un detalle en una ocasión especial como aniversario, fechas especiales, etc.



Figura 03. Ramos.

Arreglos de boda

El diseño floral estará siempre dispuesta a realizar y montar proyectos de cualquier tipo con materiales vegetativos naturales o artificiales. Sus servicios van desde colocación de arreglos florales hasta la ambientación de grandes espacios en eventos como su boda. Se ofrece opciones como decoración, ambientación, montajes y diseño



Figura 04. Arreglos florales para Boda.

A través de la florería en el poblado de Bacalar podrá regalar en cumpleaños flores de cualquier tipo, se ofrece arreglos florales decorativos con frutas, con accesorios, con bases elegantes y sofisticadas. Se ofertan flores de rosas de varios colores, girasoles, lirios, anturios.



Figura 05. Arreglos florales para XV Años.



Figura 06. Ramos de rosas para Cumpleaños u ocasión especial.



Figura 07. Arreglos florales para Funerales.

Entre otros arreglos que presentamos de acuerdo a como el cliente lo solicite, para hacer una mejor atención y tener un control lo hem



QMI58-1



QMI58-2



ENM-14



FMA-01



PRI-1



MLG



R-24



ST-40



AI24



GR-001



GR-002



CQTA-27



Mostramos algunos arreglos de los cuales comercializaremos y para ello nuestro

Figura 08. Categorías de Arreglos Florales.

4.2 Análisis de la demanda

En la actualidad Según datos obtenidos por la PROFECO anteriormente la demanda de la flor incluyendo en fechas conmemorativas tales como el día de la madre y el día del padre, inclusive el día de san Valentín la demanda era del

52% con una variación de 10%, debido a que se estilaba más regalar electrodomésticos, ropa o accesorios, actualmente es un 88% la demanda de flores, ya que han disminuido los rubros anteriormente mencionados. Para estimar la demanda de este proyecto se manejaran cuatro aspectos:

- Un análisis de la demanda histórica en el sector con referencia de las florerías para el diseño y comercialización de arreglos florales.
- Un estudio de la tasa de crecimiento poblacional y de viviendas.
- Tabular y analizar los resultados de las encuestas realizadas en la Cd. de Bacalar.
- Determinar las conclusiones del estudio.

4.2.1 Demanda histórica

En el país aproximadamente 25 mil 500 productores de flores generan un valor de producción de cinco mil 445 millones de pesos, quienes detonan en el mercado ornamental alrededor de 188 mil empleos permanentes, 50 mil eventuales y un millón indirectos.

La Subsecretaría de Agricultura de la SAGARPA informó que con motivo de la celebración del día del amor y la amistad, la producción nacional de flores y plantas de ornato es suficiente para cubrir la demanda del mercado interno.

De acuerdo con el Comité Nacional de Sistema Producto Ornamentales, el tipo de flor que más prefieren los compradores es la rosa, secundada de la gerbera, anturio, liliium, tulipán, crisantemo, gladiola, clavel y los follajes de corte.

En el territorio nacional la cosecha en el 2010 fue de 23 mil 183 ha, con un valor de producción de cinco mil 445 millones de pesos generados por 25 mil 500 productores de flores de corte, plantas en maceta, follaje de corte y de maceta, quienes generaron, tan sólo en el mercado ornamental, alrededor de 188 mil empleos permanentes, 50 mil eventuales y un millón indirectos.

La mayoría de los productores se encuentran en los Estados de México, Puebla y Morelos, así como el Distrito Federal, quienes concentran alrededor del 70% de los productores y las unidades de producción.

Hay 26 Estados de la República que se dedican a la producción de flor y las entidades líderes son: México con 55 mil 552 ton; Distrito Federal, 17 mil 364; Jalisco, 8, 565; Morelos, 8, 275, y Puebla, 6,102 ton.

Del total de la producción nacional, el 12% se exporta (280 mil ton de flores de corte) y los principales mercados de compra son Estados Unidos y Canadá. Los tipos de flor que más se exportan son gladiola, rosa, liliium, alstroemeria, clavel, esquejes sin raíz, de plantas en maceta y follaje. Además, de esta fecha, otras importantes para los productores y comercializadores nacionales de flores son: el 10 de mayo, 1 y 2 de noviembre, y 12 y 25 de diciembre.

El Estado de Quintana Roo, de acuerdo a los datos del Sistema de Información Agroalimentaria de Consulta (SIACON), no produce ornamentales, sin embargo existe una gran demanda de este producto, debido a las actividades que realizan los hoteleros, los clubes, los salones de eventos sociales y el turismo, sin embargo por la escasa oferta local, el requerimiento de éstos es abastecido por la producción de otros Estados de la República. Cabe hacer mención que en este Estado no existe comité sistema producto como tal.

4.2.2 Crecimiento Poblacional

El Estado de Quintana Roo de acuerdo al INEGI (2000) ha presentado un crecimiento exponencial en el período comprendido del año 1990 al 2010 como se puede observar en el cuadro 1. Así se observa que para el año 1990 la población en esta entidad federativa era de 493,277 habitantes. Para el año 2010 existió una tasa de crecimiento anual del 5.94% de tal forma que después de veinte años la población era de 1, 325,578 habitantes (INEGI, 2010)

En lo que se refiere al crecimiento poblacional del municipio de Othón P. Blanco presento una tasa de crecimiento de 1.91% anual, de manera que para el año 1990 la población que existía en este municipio era de 175,563 habitantes y después de die años para el año 2010 la población era de 244,533 habitantes (Cuadro 1).

Cuadro 1. Crecimiento poblacional en el Estado de Quintana Roo y en el Municipio de Othón P. Blanco, durante el periodo de 1990 al 2010.

AÑOS	QUINTANA ROO	OTHÓN P. BLANCO
1990	493,277	172,563
1991	522,578	175,859
1992	553,619	179,859
1993	586,504	182,641
1994	621,342	186,129
1995	658,250	189,684
1996	697,350	193,307
1997	738,772	197,000
1998	782,655	200,762
1999	829,142	204,597
2000	874,963	208,164
2005	1,135,309	219,763
2010	1,325,578	244,553

Es importante indicar que el Municipio de Bacalar es de nueva creación a partir del año 2011 se decreta su creación. Sin embargo los datos estadísticos que se presentan corresponden al Municipio de Othón P. Blanco en el período comprendido del 2000 al 2010, cuando el poblado de Bacalar pertenecía a este Municipio.

Para poder realizar un análisis de la demanda histórica y poder establecer e inferir la tendencia de la demanda de servicios de arreglos florales en bodas, quince años y funerales, así como plantas de ornato se considera evaluar el período de 2000 a 2010 de acuerdo a los dos censos del Estado de Quintana Roo (INEGI, 2010).

En la figura 09 y el cuadro 02 se puede observar la tendencia que presentó el Estado de Quintana Roo en lo referente a matrimonios registrados durante el período 2000-2010, observando un incremento y disminución, de manera que durante este período los matrimonios en el Estado solo se incrementaron 9.28% que representa 9,735 matrimonios en el 2010. Sin embargo la tendencia de las parejas en su gran mayoría en el Estado de Quintana Roo, es hacia la unión libre de manera que el 14.71% de la población total del Estado, lo que representa 194,964 parejas para el 2010.

Cuadro 02. Matrimonios realizados en el Estado de Quintana Roo, en el período 2000-2010.

AÑO	POBLACIÓN DE QUINTANA ROO	MATRIMONIOS REALIZADOS
2,000	874,963	8,908
2,001	927,032	8,467
2,002	982,200	8,009
2,003	1,040,651	8,928
2,004	1,102,580	10,566
2,005	1,135,309	10,295
2,006	1,173,363	11,025
2,007	1,212,692	11,530
2,008	1,253,340	10,914
2,009	1,295,350	9,472
2,010	1,325,578	9,735

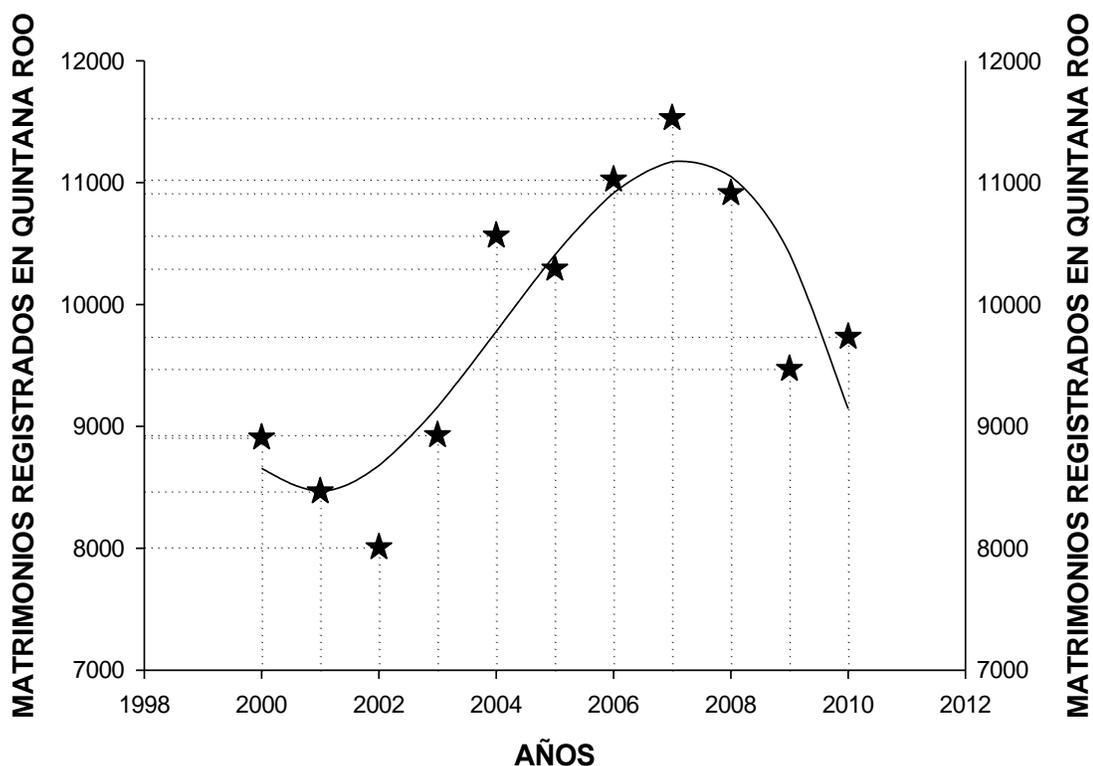


Figura 09. Matrimonios registrados en Quintana Roo en el período comprendido de 2000 a 2010.

En la figura 10 y cuadro 03 se puede observar los matrimonios realizados en el período comprendido de 2000 a 2010 en el municipio de Othón P. Blanco, representando un crecimiento del 15.24% de incremento durante ese período. De manera que para el año 2010 se realizaron 1,796 matrimonios. Sin embargo a pesar de que existen registros oficiales de matrimonios, la mayoría de las parejas en el Municipio de Othón P. Blanco viven en unión libre de acuerdo a la información proporcionada por el INEGI (2010), ya que solo para el este municipio las parejas en unión libre fueron de 32,960, lo que representa un 13.47% del total de la población del Municipio de Othón P. Blanco.

Cuadro 03. Matrimonios realizados en el municipio de Othón P. Blanco Quintana Roo, en el período 2000-2010.

AÑO	MUNICIPIO OPB	MATRIMONIOS REALIZADOS
2,000	208,164	2,119
2,001	210,484	1,922
2,002	212,829	1,735
2,003	215,201	1,846
2,004	217,599	2,085
2,005	219,763	1,993
2,006	224,721	2,111
2,007	229,791	2,185
2,008	234,975	2,046
2,009	240,276	1,757
2,010	244,553	1,796

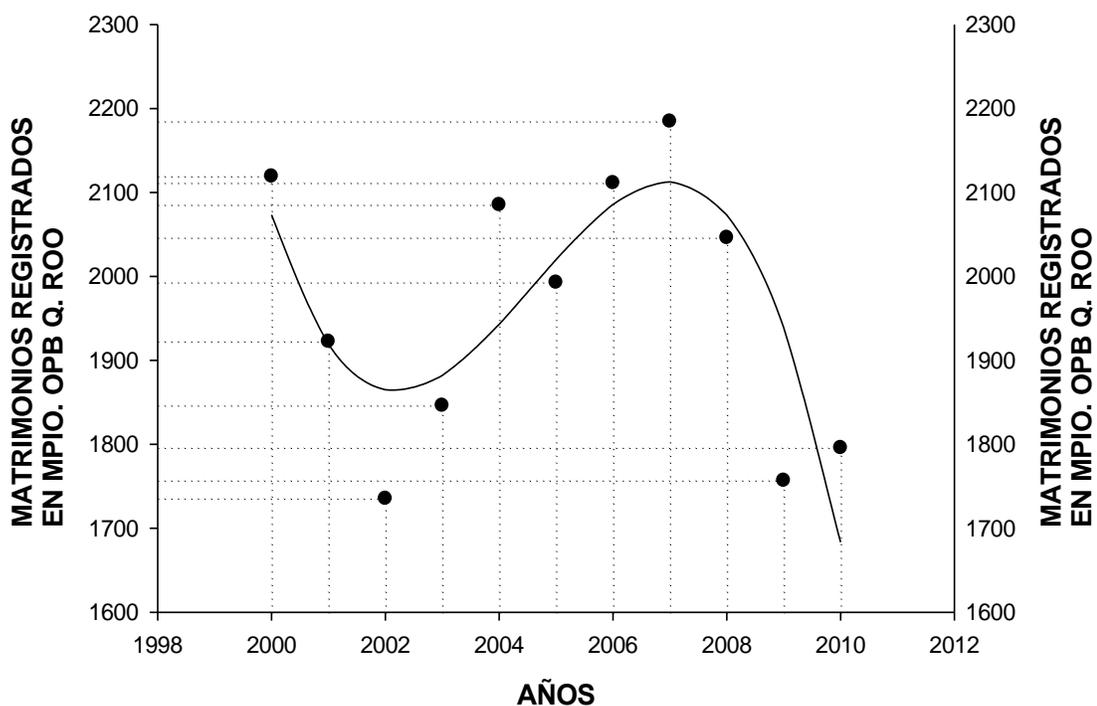


Figura 10. Matrimonios registrados en Municipio de OPB del Quintana Roo en el período comprendido de 2000 a 2010.

Por lo anteriormente mencionado se puede concluir que la población en el Estado de Quintana Roo y el Municipio de Othón P. Blanco en el cual se incluye al poblado de Bacalar, ha tenido un incremento sostenido entre el 2000-2010. Para el caso de los matrimonios registrados en el Municipio de Othón P. Blanco se ha incrementado en un 15.24% durante este período y la mayoría de las parejas se encuentran en unión libre con un 13.47% del total de la población. Por lo tanto se puede inferir que durante el período 2000-2010 ha existido demanda por los servicios de florerías en bodas o uniones de parejas en el poblado de Bacalar y Municipio de Othón P. Blanco.

Cuadro 04. Defunciones presentadas en el período 2000-2010 en el Estado de Quintana Roo.

AÑO	QUINTANA ROO	DEFUNCIONES
2,000	874,963	2,244
2,001	927,032	2,368
2,002	982,200	2,444
2,003	1,040,651	2,664
2,004	1,102,580	2,880
2,005	1,135,309	3,051
2,006	1,173,363	2,941
2,007	1,212,692	3,663
2,008	1,253,340	3,716
2,009	1,295,350	3,988
2,010	1,325,578	4,309

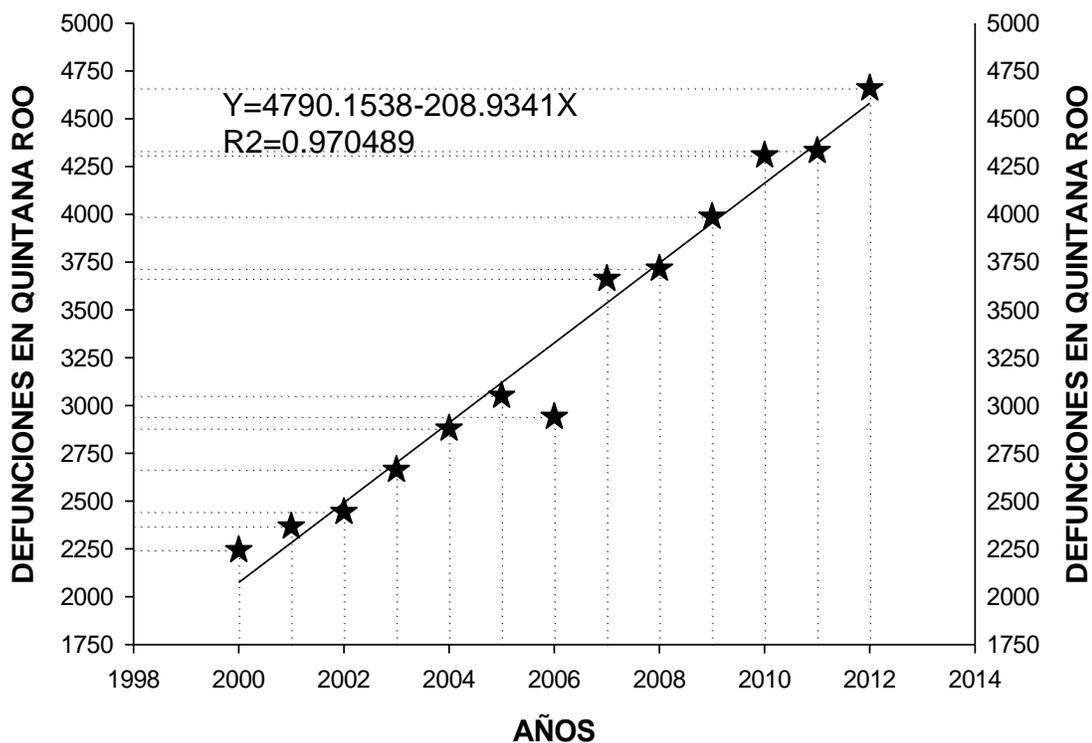


Figura 11. Defunciones en el Estado de Quintana Roo en el período comprendido de 2000 a 2014.

En el cuadro 04 y figura 11 se puede observar que entre el año 2000 al 2010 existió un incremento de 92.02% de las defunciones en el Estado de Quintana Roo, que corresponde a 2,065 defunciones más en 2010, con un total de 4,309 personas fallecidas. Considerando que permanezca este incremento en el número de defunciones para el año 2014 se tendría 4,765 personas fallecidas en el Estado ($Y= 1878.18+206.1818X$ $R^2=0.9525$)

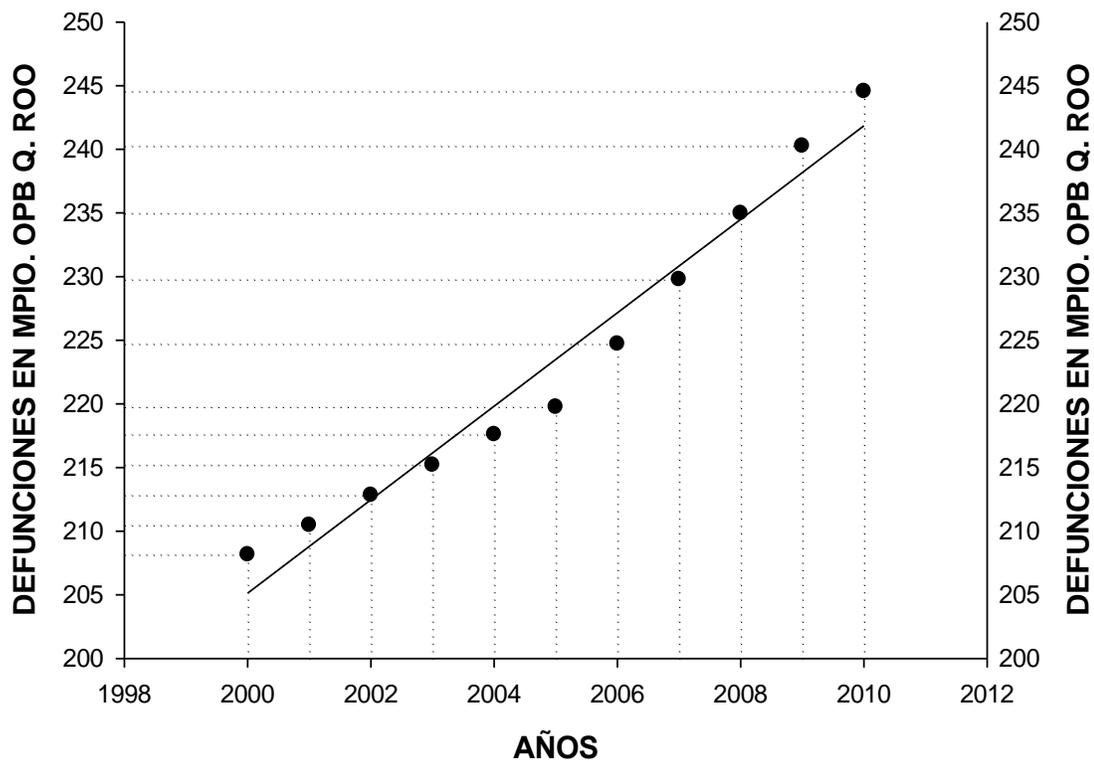


Figura 12. Defunciones en el Municipio de OPB Quintana Roo en el período comprendido de 2000 a 2010.

$$Y=201.458+3.6714X$$

$$R^2=0.966848$$

Cuadro 05. Defunciones presentadas en el período 2000-2010 en el Municipio de Othón.

AÑO	POBLACIÓN OPB	DEFUNCIONES
2,000	208,164	534
2,001	210,484	538
2,002	212,829	530
2,003	215,201	551
2,004	217,599	568
2,005	219,763	591
2,006	224,721	563
2,007	229,791	694
2,008	234,975	697
2,009	240,276	740
2,010	244,553	795

En el cuadro 05 y figura 12 se puede observar que entre el año 2000 al 2010 existió un incremento de 48.90% de las defunciones en el Municipio de Othón P. Blanco, que corresponde a 261 defunciones más en 2010, con un total de 795 personas fallecidas. Considerando que permanezca este incremento en el

número de defunciones para el año 2014 se tendría 829 personas fallecidas en el Estado ($Y= 460.1757+26.3299X$ $R^2=0.8457$).

De acuerdo al análisis antes planteado se puede concluir que existe una demanda de servicios florales por defunciones en el Estado de Quintana Roo y en el Municipio de Othón P. Blanco, al cual pertenecía el Poblado de Bacalar en el 2010.

4.2.3 Demanda Específica

4.2.3.1 Variables a medir sobre la demanda

Se hace referencia a las variables que fueron tomadas en las encuestas aplicadas en la Ciudad de Bacalar. Se mencionan a continuación las variables.

- La preferencia en el consumo de arreglos florales de bodas, XV años, arreglos de Iglesia, funerales, días de muerto, día de las madre, día del padre, cumpleaños, 14 de febrero y otras fechas importantes para los consumidores.
- La demanda de arreglos florales para diferentes eventos sociales. de los productos derivados de los viveros como las rosas, buganvilia, corona de Cristo, anturios, entre otras.

- El precio de los arreglos florales en los diferentes negocios que los ofertan.
- Los oferentes de arreglos florales

4.2.4 Tabulación de datos

Como en el proyecto se requiere una información estadística para conocer el mercado que se pretende explotar, fue necesario realizar una encuesta para conocer la demanda, la producción y la venta de los diferentes tipos de arreglos florales tales son los de boda, XV años, funerales, cumpleaños, etc., ya que lanzar cualquier producto al mercado sin duda hay riesgos que son de vital importancia estudiar evaluar para poder prevenir los posibles problemas durante el proceso de la negociación.

Otro de los motivos por el cual se realizo esté estudio es para conocer a sus competidores y diseñar las posibles estrategias que lleven al éxito a la florería para la comercialización de arreglos de boda, quince años y funerales.

A continuación se presenta la encuesta que fue aplicada en la Cd. de Bacalar.

¿Conoce los diferentes tipos de flores que se utilizan en un arreglo?

Como se indica en la figura 1, el 87% de la población encuestada si tiene conocimiento de los diferentes tipos de flores que se ocupan en un arreglo, el 13% restante dijo no saber.

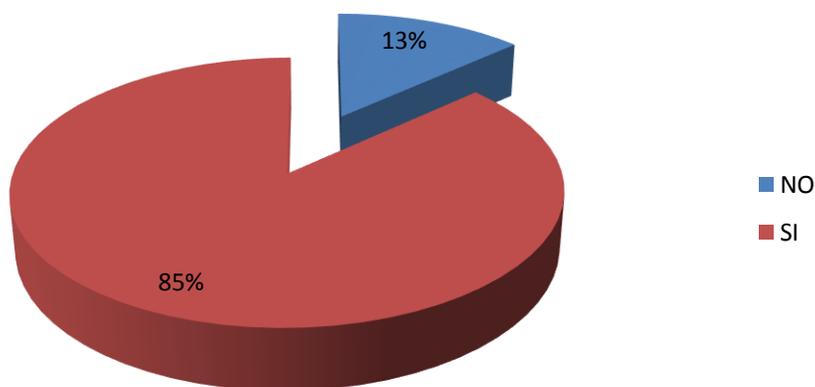


Figura 13. Gráfico de conocimiento si la sociedad conoce las flores que se ocupan para hacer un arreglo.

¿Cuántas florerías conoce?

Como se indica en la figura 13, el 32% de la población encuestada dijo no conocer ninguna florería, el 68% de la población dice conocer al menos dos florerías.

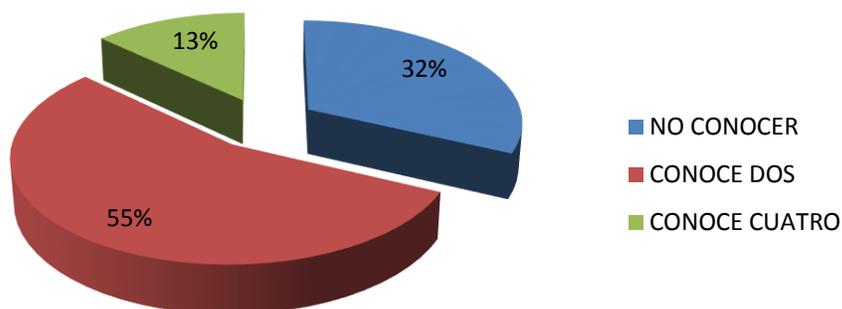


Figura 14. Gráfico de conocimiento sobre las florerías existentes en la ciudad.

¿Cuántos tipos de arreglos florales conoce y que tipos de variedades de flores conoce?

Como se indica en la figura 14, el 67% de la población encuestada conoce una variedad de flores, el 28% de la población conoce cinco variedades y el 5% restante de los encuestados conoce más de cinco variedades diferentes.

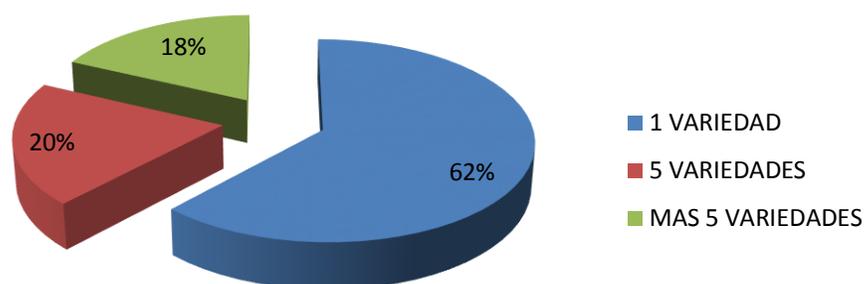


Figura 15. Gráfico comparativo sobre la variedad de flores para los diferentes arreglos que conoce la sociedad.

¿Cuál es el tipo de arreglos florales de su preferencia?

Como se indica observar en la figura 14, el 26% de la población encuestada prefiere los arreglos de flor artificial, el 52% de la población encuestada prefiere los arreglos de flores naturales, el 22% de la población encuestada prefiere los arreglos de flores exóticas.

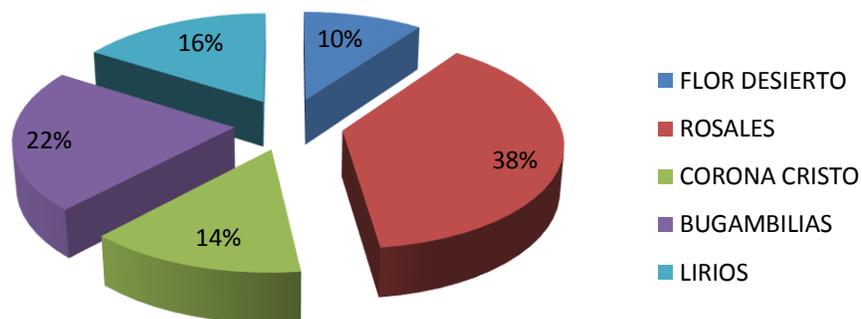


Figura 16. Gráfico comparativo de la preferencia de los consumidores de arreglos florales.

¿Con que frecuencia adquiere arreglos florales?

Como se indica en la figura 15, el 48% de la población encuestada compra por lo menos una vez a la semana, el 38% de la población compra una vez al mes y el 14% restante de la población encuestada compra de vez en cuando arreglos florales.

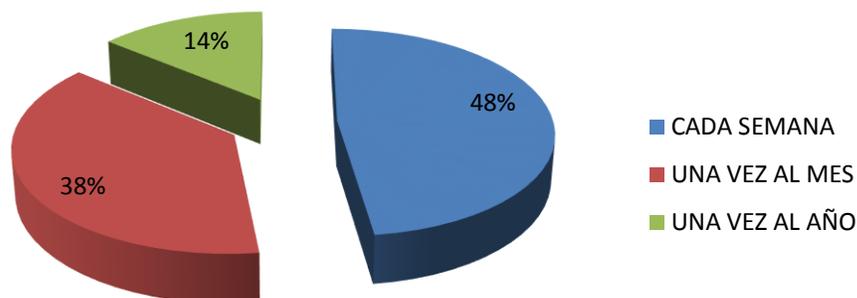


Figura 17. Gráfico comparativo sobre la frecuencia en la que adquieren los arreglos florales.

¿Prefiere comprar los arreglos florales que son elaborados en otras ciudades o los que se elaboran en la Cd. De Bacalar?

Como se indica en la figura 16, el 67% de la población encuestada prefiere comprar los arreglos florales que se producen en la Cd. De Bacalar y el 33% restante de la población prefiere comprar en las florerías foráneas.

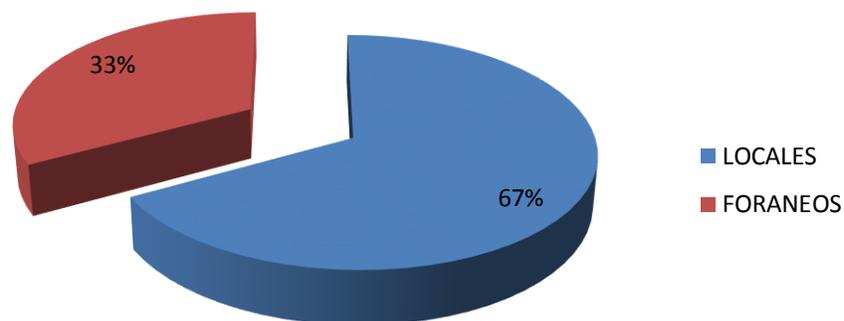


Figura 18. Gráfico comparativo de la preferencia sobre los arreglos florales elaborados en florerías foráneas o locales.

¿Dónde compra sus arreglos florales?

Como se indica en la figura 17, el 18% de la población encuestada prefiere comprar sus arreglos florales en el supermercado, el 68% de la población prefiere comprarlas en las florerías y el 14% restante prefiere hacerlo en otros lugares.

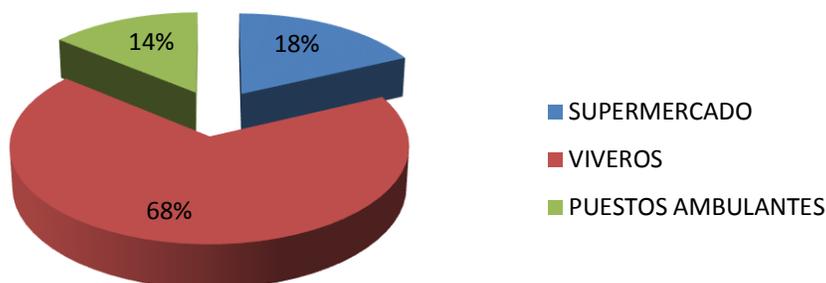


Figura 19. Gráfico comparativo de donde compran los posibles consumidores sus arreglos florales para sus diferentes eventos.

Cuándo compra sus arreglos florales los compra para:

Como se indica en la figura 18, el 54% de la población encuestada compra sus arreglos florales para sus diferentes eventos sociales, el 36% de la población las compra para conmemorar alguna fecha importante y el 10% restante las compra para un regalo.



Figura 20. Gráfico comparativo para saber para que compran sus arreglos florales.

¿Qué tamaño de arreglo floral prefiere?

En la figura 19 se observa que el 68% de la población encuestada prefiere las de tamaño pequeño, el 30% de la población prefiere las medianas y el 2% restante de los encuestados prefiere comprar las de tamaño grande.

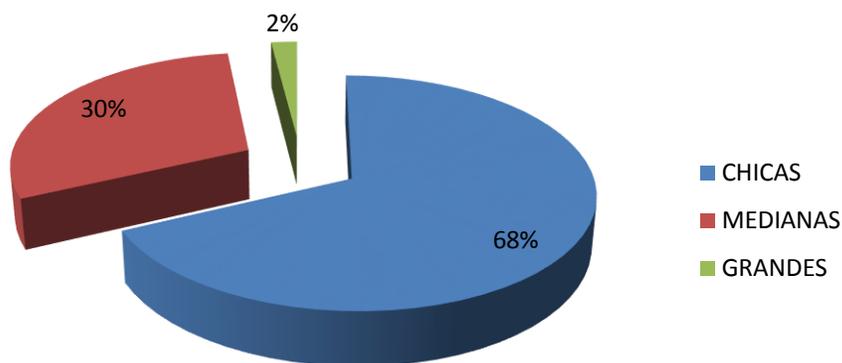


Figura 21. Gráfico comparativo sobre la preferencia del tamaño de los arreglos florales.

¿Cómo prefiere comprar sus arreglos florales?

En la figura 20 el 58% de la población encuestada prefiere comprar sus arreglos para la decoración y el 42% restante de la población prefiere comprar las flores por docena.

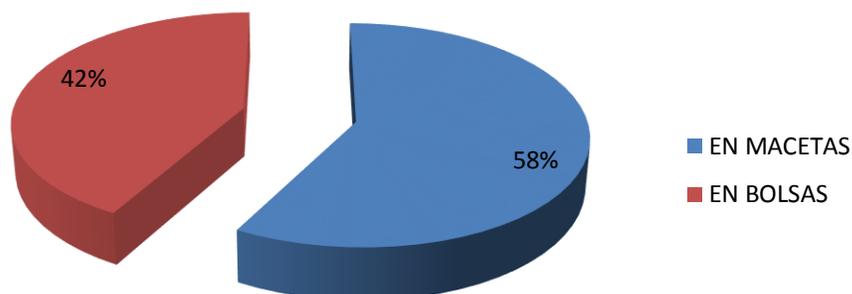


Figura 22. Gráfico comparativo sobre la preferencia del cliente sobre sus arreglos florales.

¿Cuánto está dispuesto a pagar por un arreglo floral?

En la figura 21 se indica que el 38% de la población encuestada está dispuesta a gastar en 100-300 pesos en un arreglo floral, el 48% de la población puede gastar entre 300-1000 pesos, y el 14% restante de la población puede gastar más de \$1000 pesos.

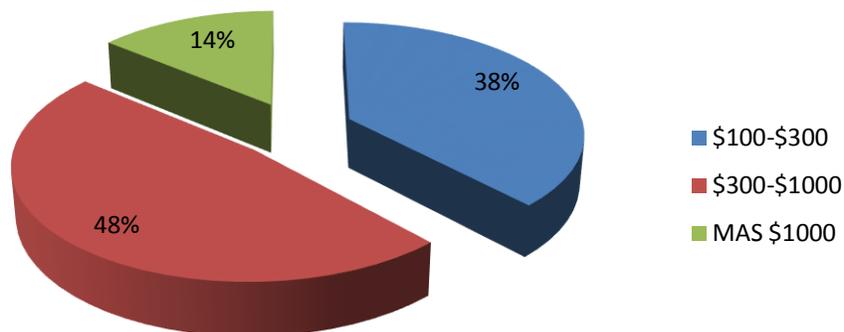


Figura 23. Gráfico comparativo del precio que está dispuesto a pagar el cliente sobre sus arreglos florales.

4.2.5 Conclusiones de la demanda específica

- De acuerdo con los resultados obtenidos existe una amplia disponibilidad por parte de los habitantes del poblado de Bacalar, del Estado de Quintana Roo por adquirir arreglos florales para diferentes eventos sociales, con una preferencia por comprar rosas.
- Con relación a como se pueden vender los diferentes tipos de arreglos florales, la mayoría de los encuestados prefieren comprarlas en las florerías ya listas para la ocupación de la misma para la decoración y como segunda opción prefieren comprarlas en los supermercados por ramos para diferentes formas de ocuparlas.

- Con base en los resultados obtenidos, en caso de existir una florería en la Cd. De Bacalar que oferte todo tipo de arreglos florales para diferentes eventos sociales o compromisos, existirá un alto índice del consumo de sus productos.
- Los diferentes precios que el mercado está dispuesto a pagar por los productos ofertados son de \$ 300 a 1000 pesos por un arreglo floral.
- Existe una alta aceptación de los consumidores de arreglos florales que se pretenden producir y ofertar.

4.3 Análisis de la oferta

En la Cd. de Bacalar existe únicamente una florería pero no ofrece el cultivo y la venta de plantas de ornato y una que tiene la comercialización de sus arreglos por medio de internet, pero su mayor competencia son los viveros que se encuentran ubicadas en las diferentes partes de la ciudad de Chetumal (cuadro 06)

Cuadro 06. Principales empresas dedicadas a la producción y venta de arreglos florales en la ciudad de Bacalar Q.Roo.

NOMBRE	DIRECCION	MUNICIPIO/ESTADO	TELEFONO/FAX/CORREO ELECTRONICO	OFERTA
Fiorence Florerías de México	Internet	MEXICO D.F.	MAIL. Info@fiorence.com tel. 01800 087 2221	FLORES
Florería el Rosal	Efraín Aguilar 264, col. Centro, Othón P. Blanco, C.P. 77000, QR	Chetumal	(983)832-7223	ARREGLOS FLORALES
Florería flower shop	Av. José María Morelos 152 col. centro, Othón P. Blanco	Chetumal	(983) 832-1666	ARREGLOS FLORALES
Florería spyder	E Aguilar 293 Col. Centro	Chetumal	(983) 832-7809	ARREGLOS FLORALES
Florería y Novedades Elizabeth	calle 22 entre las Avenidas 5 y 7	Bacalar	(983) 834-2737	ARREGLOS FLORALES
Vivero La flor de Liz	Calle circuito 2 norte s/n	Chetumal		FLORES/PLANTA DE ORNATO
Vivero El trébol	Calle Sicilia N. 345	Chetumal		FLORES/PLANTA DE ORNATO
Vivero Laguna milagros	Km 13 de la Carretera federal Chetumal- Bacalar	Huay-pix		FLORES/PLANTA DE ORNATO

4.4 Balance de la oferta-demanda

Es importante para este proyecto realizar un balance entre la oferta y la demanda y esto es posible realizarlo a través de un análisis sobre el crecimiento poblacional del Municipio de Othón P. Blanco, de los cuales se infiere que existe demanda de arreglos florales para todo tipo de eventos sociales como para fechas conmemorativas y por las plantas de ornato para la decoración de sus viviendas. En la figura 23 se observa el crecimiento poblacional del Municipio de Othón P. Blanco, donde se observa un crecimiento paulatino.

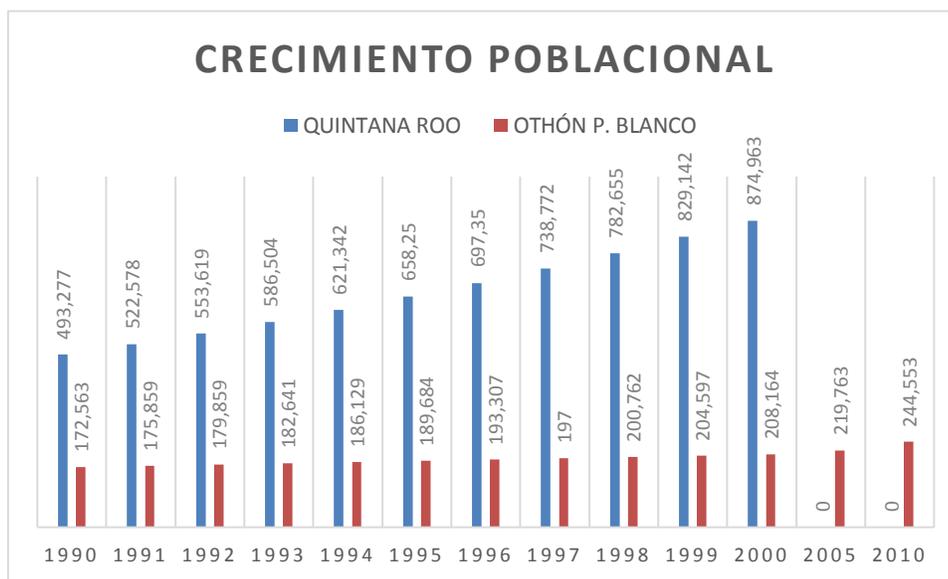


Figura 24. Gráfico comparativo acerca del número de habitantes existentes en el período 1990-2000, así como en el año 2010 en el municipio de Othón P. Blanco.

Debido al crecimiento lineal de la población en el Municipio de Othón P. Blanco se puede determinar e inferir que existe una alta demanda de arreglos florales y de las planta de ornato, ya que la población los prefiere adquirir el servicio de las florería para la realización de arreglos florales para diferentes eventos y fechas conmemorativas y las plantas de ornato para casa habitación dado que estos productos les brindan mayor confort.

En cuanto a la oferta de la elaboración de arreglos florales y de la producción de plantas, estos están dados por los principales viveros que se encuentran en la ciudad de Chetumal Quintana Roo, así como las grandes empresas como los supermercados, Soriana, Sams y Wal-mart. Sin embargo, las ofertas de las plantas a bajo precios y producidos en los viveros no son los suficientes para cubrir las demandas de las plantas. En conclusión, la demanda de las plantas es mayor que la oferta, debido al crecimiento poblacional y a la demanda cada vez mayor de plantas ornato.

4.5 Análisis de los precios

El precio es la expresión de valor que tiene un producto o servicio en términos monetarios, que el comprador debe pagar el goce y uso del producto. El precio de un producto se puede establecer por debajo o por encima de la competencia o ser igual.

El precio del producto se determina a través del costo de las materias primas, las remuneraciones para el personal ocupando, los costos y gastos indirectos y el margen de utilidad. Obteniendo el precio, y al final se evalúa respecto de los precios de la competencia y la situación de oportunidad (oferta-.demanda).

La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor final con los beneficios de tiempo y lugar. Ya que es la parte fundamental para el funcionamiento de una empresa. Se puede estar produciendo el mejor producto o servicio y al mejor precio. Pero si no cuenta con los medios para que lleguen al cliente en forma eficiente, esa empresa puede fracasar.

Analizando los precios que manejan las diferentes empresas dedicadas a este mismo giro comercial, se puede observar que el precio más bajo que existe en el mercado es de acuerdo al arreglo floral y es de \$150.00 pesos al más elevado de \$1800.00 pesos dependiendo de la flor a utilizar, y para un rosal de vivero es de \$ 80.00 pesos y el más elevado es de \$120.00 pesos únicamente por mencionar un producto, dando un margen para poder estar en competencia. En conclusión, los productos que se plantean en el presente proyecto son de mayor calidad (cuadro 07).

Cuadro 07. Principales empresas dedicadas a la producción y venta de arreglos florales en la ciudad de Bacalar

Empresa	Rosas	Corona de cristo	Anturios	Ramos XV años	Arreglos de Boda
El Rosal	\$ 300,00			\$ 500,00	\$1.200,00
Flower Shop	\$ 340,00			\$ 800,00	\$1.900,00
Spider	\$ 280,00			\$ 500,00	\$ 750,00
Soriana	\$ 115,00	\$ 87,00	\$ 78,00		
Vivero La flor de liz	\$ 70,00	\$ 56,00	\$ 60,00		
Vivero laguna milagros	\$ 80,00	\$ 70,00	\$ 50,00		
Vivero El trébol	\$ 100,00	\$ 95,00	\$ 80,00		

4.6 Canales de comercialización

Es de vital importancia promocionar las diferentes categorías de arreglos florales (Bodas, XV años, Bautizo, Funerales, ramos de novia, etc) y las plantas de ornato de esta empresa con el fin de proporcionar a los consumidores las especificaciones como el precio, la calidad, con la finalidad de que ellos los adquieran. De esta forma se debe tomar en cuenta que las estrategias de promoción de los productos de la florería y vivero, sean de forma directa, para evitar un mal aprovechamiento del potencial del mercado, así evitar acumulaciones excesivas de los productos, que en otras consecuencias, indicarán en la rentabilidad del capital. También se debe conocer quiénes son sus mercados de venta en el municipio de Bacalar.

En la figura 25 se observa los canales de comercialización desde el inicio de la compra de las flores al floricultor y de la extracción de la planta, los viveros, la producción que se realiza en el vivero, la realización de los diferentes arreglos florales de acuerdo a la ocasión hasta el destino final de las plantas en su mercado.



Figura 25. Diagrama de flujo de los canales de comercialización de la floristería y de las plantas de ornato.

4.7 Normatividad del producto

Se establecen las presentes normas, que deberán ser cumplidas por los cesionarios de los espacios asignados en la “Florería”, para armonizar y organizar las actividades que se desarrollen en el citado inmueble, y clarificar los derechos y responsabilidades de cada cesionario en relación con los derechos y responsabilidades de la Cámara y de los demás cesionarios.

Artículo 1. Descripción de la Florería

La descripción de la florería se incluye en el anexo III del pliego regulador de la concesión otorgada por el ayuntamiento a favor de la cámara.

Artículo 2. Disposiciones generales

- A.)** El uso de los despachos, laboratorios y de las partes de uso común, de la florería y vivero, queda sujeto a lo dispuesto en los reglamentos, ordenanzas y demás disposiciones municipales, así como a las presentes normas.
- B.)** Los cesionarios deberán respetar todas las servidumbres que puedan gravar el inmueble, sean de origen contractual como legal, civil o administrativo.
- C.)** Los cesionarios deberán permitir todas las servidumbres existentes que sean exigidas o impuestas por los servicios y suministros públicos y especialmente las que estén motivadas por razones de seguridad, salubridad, vigilancia y orden público. Asimismo deberán soportar las obras que se puedan derivar de la adecuación o remodelación de dicha florería y Vivero o de sus instalaciones.
- D.)** Los cesionarios estarán obligados a ocupar el espacio cedido y a ejercer normalmente en el la actividad a que se destine, dentro del plazo máximo de 15 días a contar desde la firma del oportuno documento de cesión. A la finalización del plazo de la autorización de uso del local y previo

requerimiento de la cámara, los cesionarios dejarán libres y expeditos los espacios cedidos, en el plazo máximo de una semana.

Artículo 3. Distinción entre partes de uso común y espacios de uso privado

- A).** Se entenderá por partes de uso común las destinadas al uso de todos los cesionarios, constituidas por todas las dependencias y estancias de la florería y vivero con exclusión de los despachos y laboratorios objeto de cesión individualizada.
- B).** Se entenderá por espacios de uso privativo, aquellos cedidos para uso particular de cada cesionario.

Artículo 4. Administración y gestión de la florería y vivero

- A).** La Cámara adoptará todas las decisiones que estime necesarias para la buena marcha y funcionamiento de la florería y vivero, las cuales obligarán a todos los cesionarios, previa notificación de las mismas.
- B).** La cámara podrá designar un administrador, facultado para dirigir la organización, administración, policía y seguridad del Centro.

Artículo 5. Complementarias de funcionamiento interno de la florería y vivero

La denominación y referencia de los distintos espacios, puntos de acceso, vías de distribución interior, etc., dentro de la florería y vivero serán determinadas por La cámara.

Artículo 6. Imagen de conjunto

11

La imagen de la florería y vivero exige un aspecto de conjunto armonioso en concordancia con la imagen corporativa municipal y cameral. La concepción armónica y estética de dicha florería y vivero debe ser respetada por todos los cesionarios, quedando prohibida cualquier tipo de obra o modificación, incluso de los elementos móviles delimitadores del espacio cedido, no autorizada.

Artículo 7. Prohibiciones y limitaciones

- A).** Las siguientes actividades están expresamente prohibidas para los cesionarios u ocupantes de la florería y vivero:
- B).** Realizar en los espacios cedidos actividades consideradas molestas o insalubres desde el punto de vista legal, sin disponer de las correspondientes autorizaciones municipales y autonómicas para su puesta en marcha.

- C). El uso de todo o parte de cualquier despacho o laboratorio de la florería y vivero como vivienda o cualquier otro uso no permitido.
- D).** La práctica de cualquier profesión, comercio o actividad no previstos en los acuerdos de cesión.
- E). La distribución de propaganda de cualquier tipo fuera de las superficies cedidas. Con carácter general, los cesionarios no deben perturbar en forma alguna, el ambiente del centro mediante ruidos, vibraciones, olores, temperaturas o cualquier otra causa que pueda afectar o producir molestias a los restantes ocupantes.
- F).** Cada cesionario deberá tramitar las autorizaciones administrativas necesarias para el desarrollo de la actividad que proyecte ejercer en el despacho o laboratorio que se le asigne.
- G).** Cada cesionario, en el momento de formalización del oportuno documento de cesión, entregará a La Cámara una fianza por la cuantía especificada, como garantía del cumplimiento de las condiciones de la cesión. La fianza será devuelta o cancelada al finalizar la cesión y siempre que hayan cumplido las obligaciones derivadas de la misma.

Artículo 8. Acceso de visitantes

La cámara se reserva el derecho a denegar la admisión a la florería y vivero de cualquier persona cuya presencia pueda ser considerada perjudicial para la seguridad, reputación e intereses del mismo, de la propiedad o de los ocupantes. Los cesionarios deberán colaborar en esta acción cuando sean

requeridos para ello.

Artículo 9. Horario de la apertura del vivero

La florería y vivero permanecerá abierto durante los doce meses del año, en días laborales, en el siguiente horario:

De lunes a viernes:

- Todos los días: de 8:00 a 22:00 horas.

Sábados:

- Por las mañanas: de 8:00 a 16:00 horas.

Los usuarios y ocupantes de la florería y vivero desarrollarán su actividad en el mismo dentro del horario establecido.

El personal asignado por la cámara a la florería y vivero será el responsable de la apertura y cierre de las instalaciones.

Fuera del horario de apertura establecido estará prohibido el acceso a toda persona, sea o no usuario de la florería y Vivero, salvo autorización expresa y excepcional de la cámara. La cámara se reserva el derecho a denegar la admisión a la florería y vivero de cualquier persona cuya presencia pueda ser considerada perjudicial para la seguridad, reputación e intereses del mismo, de la Cámara o de sus ocupantes. Los usuarios de la florería y vivero deberán colaborar en esta acción cuando sean requeridos para ello.

Artículo 10. Rótulos

No estará permitida la colocación en la fachada de la florería y vivero, sus muros exteriores o en las zonas comunes, de rótulos distintos a los aprobados por la cámara previa conformidad del ayuntamiento.

Artículo 11. Mantenimiento y limpieza

- A)** Los cesionarios y ocupantes deberán mantener en todo momento los despachos y superficies cedidas, su decorado, accesorios, equipamiento y entrada en buen estado de funcionamiento y presentación.
- B)** Los daños o desperfectos que la actividad del cesionario cause en los elementos estructurales de la florería y vivero, en las instalaciones generales, en las zonas de uso común, o en sus despachos o espacios cedidos, serán reparados por la propiedad a costa del cesionario causante de los mismos.
- C)** Los despachos y laboratorios se mantendrán siempre en perfecto estado de limpieza. Los términos y condiciones para la limpieza de los fijados por La cámara deberán ser respetados, con especial atención a lo referente a la evacuación de basuras.

Artículo 12. Salubridad y seguridad contra incendios

- A)** Los cesionarios y ocupantes de locales de la florería y vivero deberán observar y respetar las normas y reglamentos de salubridad y seguridad vigentes en cada momento.
- B)** No podrán introducirse en la florería y vivero materiales que estén prohibidos por las normas legales o administrativas, las disposiciones en materia de seguridad y/o las pólizas de seguro de la florería y vivero.
- C)** No podrá ser colocado ni depositado en el interior de la florería y vivero ningún objeto cuyo peso sobrepase el límite de carga de suelos y tabiques.
- D)** Las griferías, sanitarios e instalaciones de fontanería y electricidad de la florería y vivero deberán ser mantenidos en buen estado de funcionamiento, procurando la cámara su rápida reparación con objeto de evitar cualquier daño a los demás ocupantes de la florería y vivero.
- E).** No se podrá arrojar en las canalizaciones o desagües materiales inflamables o peligrosos, siendo los cesionarios responsables de los daños causados a cualquiera de los elementos comunes del edificio que puedan verse afectados por un incorrecto uso de las instalaciones.
- F)** Cada cesionario será responsable del equipamiento necesario contra incendios o de cualquier otro tipo según condiciones de ventilación salubridad y uso, en atención a la actividad desarrollada, debiendo velar, además por su adecuado mantenimiento. Los equipos comunes y pertenecientes a las instalaciones de uso exclusivo por cada cesionario

preexistentes (sistemas anti-incendios, cuadros eléctricos, etc.), deberán mantenerse accesibles en todo momento.

- G)** Los cesionarios, en el interior de cada local, serán responsables del mantenimiento de las condiciones de evacuación, seguridad de todo tipo, habitabilidad y uso, que el código técnico de la edificación imponga para cada una de las actividades a desarrollar la cámara de comercio será responsable de mantener los sistemas generales de seguridad de la florería y vivero en perfecto estado de funcionamiento y conservación.

Artículo 13. Funcionamiento de los espacios de uso común

Cada uno de los cesionarios tendrá el libre uso de las zonas comunes, conforme a su destino, no pudiendo impedir el uso de los restantes cesionarios. El funcionamiento de los espacios comunes quedará sujeto a las siguientes limitaciones:

- A)** Deberán ser utilizados de conformidad con el uso previsto para las mismas.
- B)** La cámara podrá, en cualquier momento, cerrar temporalmente todas o parte de las zonas comunes, en caso de resultar necesario efectuar trabajos de reparación o cambios, o por cualquier otra causa justificada. Salvo excepciones motivadas por la urgencia de la actuación, La cámara deberá advertir del cierre a los cesionarios con una antelación mínima de ocho días.

Artículo 14. Seguridad y vigilancia

- A)** La cámara contratará la existencia de un equipo de seguridad y vigilancia del centro, a través de una central de alarmas.
- B)** En lo referente a los locales cedidos, La cámara no asumirá ninguna responsabilidad por daños que pudieran ocasionarse a las personas, mercancías o cosas, en caso de incendio, robo y en general accidentes de cualquier tipo.
- C)** Los cesionarios deberán cumplir estrictamente y hacer cumplir todas las normas en materia de seguridad.

Artículo 15. Seguros

- A)** La cámara contratará el seguro correspondiente para la cobertura de daños ocasionados en la florería y vivero.
- B)** En el caso de los espacios cedidos, los cesionarios estarán obligados a contratar un seguro que cubra la responsabilidad civil y los riesgos derivados de su actividad y que dé cobertura al contenido existente en dichas instalaciones.

V ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal. (Baca, 2001).

5.1 Macrolocalización

En la figura 25 se observa La Cd. De Bacalar se encuentra ubicada en la zona sur del estado de Quintana Roo, está situada en el sur del estado de Quintana Roo en las coordenadas geográficas latitud 18.676944 y longitud -88.395278 y se encuentra a una distancia aproximada de 45 kilómetros al norte de la ciudad de Chetumal (Google, 2014).

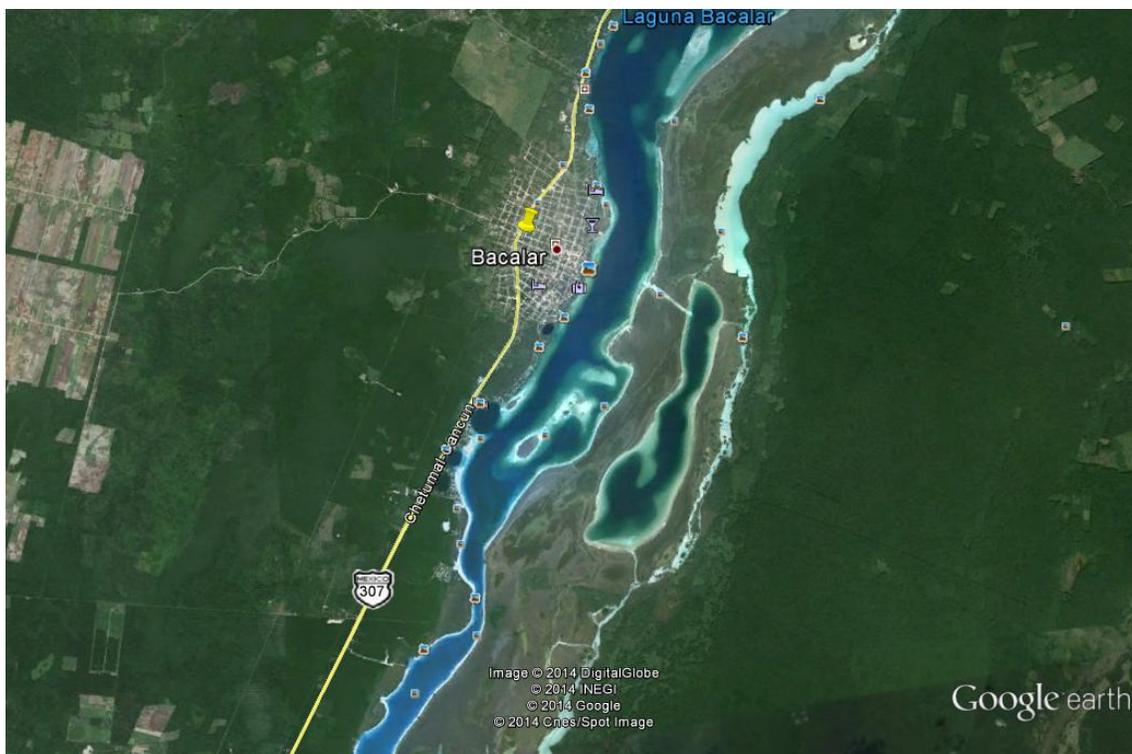


Figura 26. Mapa de localización de Bacalar.

La ciudad De Bacalar cuenta con una población de 32000 habitantes, la comunidad se encuentra a 10 metros de altitud. Su principal fuente de ingresos de esta comunidad proviene de la capital del estado.

5.1.1 Características del sistema o vías de comunicación

5.1.1.1 Terrestre

La ciudad de Bacalar cuenta con una Central de Autobuses (ADO) a la que llegan una gran variedad de líneas como: ADO, ADO-GL, y MAYAB entre otras.

También cuenta con servicio de taxis que son fácilmente reconocibles por su color blanco con azul. Cabe señalar que en la ciudad de Bacalar los taxis no cuentan con taxímetro.

Cabe mencionar que la ciudad cuenta con un gran número de camionetas de transporte colectivo, que se dividen en cuatro rutas en toda la ciudad.

Esto representa un beneficio para la instalación del proyecto, ya que existen diferentes medios de transporte por los cuales nuestros clientes, trabajadores y proveedores podrán dirigirse hacia nuestro negocio.

5.1.2 Servicios básicos de comunicación

5.1.2.1 Telefonía

En la ciudad se cuenta con una red de comunicación debido a que actualmente se cuenta con el servicio de telefonía celular y telefonía para el hogar o el trabajo.

5.1.2.2 Internet

Al igual que con el servicio de telefonía, el servicio de Internet en la ciudad de Bacalar es ofrecido por la compañía Telmex, por lo cual, es un servicio que se encuentra en toda la ciudad y al alcance de la mayoría de los ciudadanos.

5.1.2.3 Paquetería

En la ciudad de Chetumal se cuenta con compañías que ofrecen el servicio de paquetería a nivel nacional e internacional que llegan hasta la ciudad de Bacalar, algunas de estas son: DHL, Red Pack, Multipack y Estafeta, entre otras.

5.1.2.4 Otros servicios

Además de todos los servicios mencionados con anterioridad, Bacalar cuenta con una gran diversidad de servicios que se ofrecen a toda la comunidad, como son de seguridad, salud, etc.

En cuanto a seguridad se encuentra la secretaría de seguridad pública con sus dos divisiones: municipal y estatal, y empresas de seguridad privada.

En cuanto a salud existe el servicio de salud gratuita como son el Centro de Salud.

5.1.3 Servicios públicos

5.1.3.1 Redes de agua y drenaje

Actualmente cuenta con el servicio de cobertura en agua potable en todo el municipio con tomas regularizadas.

A fin de disponer de una distribución continúa las 24 horas de los 365 días del año, se mantienen en óptimas condiciones las fuentes de abastecimiento, llevando a cabo trabajos de mantenimiento permanente a las mismas.

La cobertura de la red de drenaje sanitario que se tiene actualmente es del 66%, es decir 67,650 descargas sanitarias.

5.1.4 Infraestructura de comunicaciones

El Municipio de Bacalar es atravesado por la carretera federal 307 Chetumal - Cancún como principal vía de comunicación estatal, conecta con diferentes destinos: al norte con la Riviera Maya, Tulum, Playa de Carmen y Cancún y al sur con la ciudad de Chetumal, al este con Mahahual y al oeste con la ciudad de Mérida, en el estado de Yucatán.

5.1.5 Infraestructura Vial

Las localidades del municipio, se concentran en la porción central de su territorio y están conectadas casi en su totalidad por las vías de comunicación de primer y segundo orden (Carreteras pavimentadas y de terracería). El Municipio cuenta con 478.05 kilómetros de carreteras pavimentadas, 247.09 kilómetros de carreteras de terracería, 227.13 kilómetros de brechas y 11.28 kilómetros de veredas, haciendo un total de 963.55 kilómetros.

5.1.6 Comunicación aérea

Se tiene cerca el Aeropuerto Internacional de la ciudad de Chetumal a solo 36 kilómetros (25 min.) cuenta con dos posiciones y una pista de 2,2 km de longitud, apta para recibir aviones tipo Boeing 737 de 110 pasajeros.

5.1.7 Medios de Comunicación

En Bacalar se cuenta con la extensa cobertura de los principales medios de comunicación del estado; circulan medios impresos, radiofónicos y televisivos. Se cuenta con Internet gratuito en el parque central de la cabecera municipal y con un canal local que trasmite información del municipio.

5.1.8 Turismo

El principal motor de desarrollo del Municipio de Bacalar es el Turismo Sustentable. Por su vocación promueve acciones que permiten incentivar la diversificación de la economía e integrar el encadenamiento de los diversos sectores económicos. Actualmente el municipio cuenta con 24 hoteles en total 229 habitaciones. El municipio de Bacalar, es partícipe del Fideicomiso de Promoción turística del Sur de Quintana Roo, Grand Costa Maya y de Mundo maya, así como el Programa Federal “Pueblos Mágicos”.

5.2 Microlocalización

5.2.1 Superficie necesaria

Para poder llevar a cabo todas las actividades de la florería es necesario que la superficie del lugar cuente con los siguientes espacios:

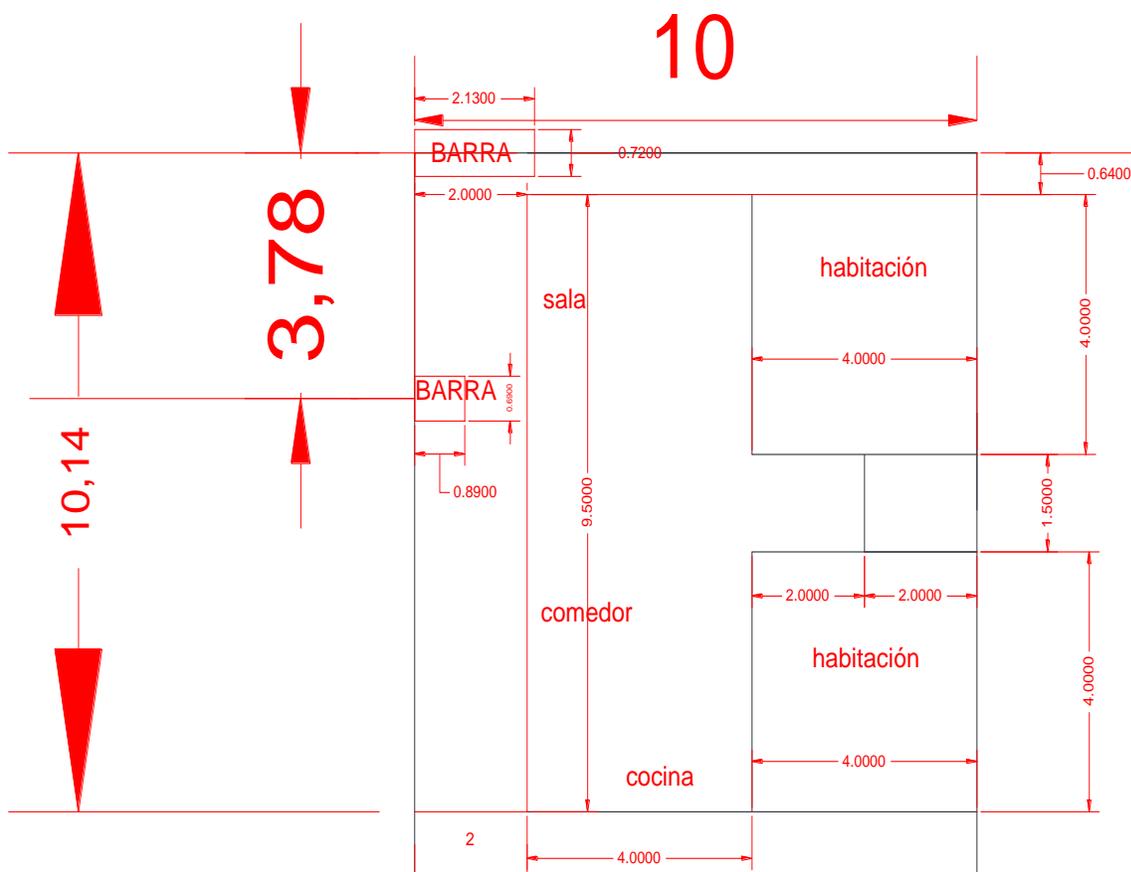


Figura 27. Microlocalización.

5.2.2 Tipo de construcción

El tipo de construcción donde se encontrara la florería, es de concreto, y cuenta con todos los servicios necesarios como son agua, luz, drenaje, y demás servicios necesarios para la operación diaria.

5.2.3 Ubicación física

La ubicación de la florería será en la en la calle 16 entre av. 9 y 11 sin número, a las afueras de Bacalar, Q.Roo.

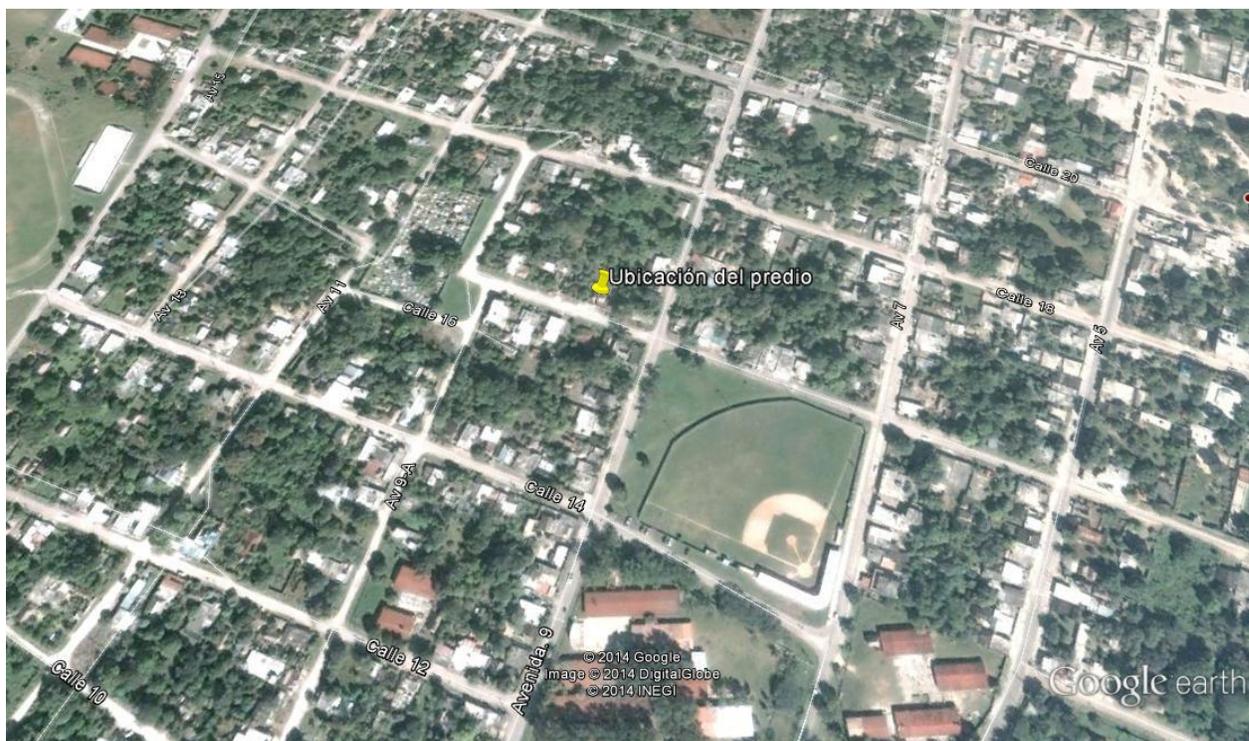


Figura 28. Mapa de localización del predio.

5.2.4 Requerimientos de inversión

El lugar en el cual se decidió implantar el negocio necesitara que cuente con las condiciones necesarias para laborar por lo que se tendrá que invertir en la implementación de un cuarto de conservación para las rosas y la remodelación como: pintura del lugar, reparación del baño, remodelación de pisos y acondicionamiento para la ubicación de los equipos de trabajo.

5.3 Descripción del medio

5.3.1 Clima

El clima de la totalidad del territorio del municipio de Bacalar es cálido sub-húmedo, con una precipitación media anual de 800 mm a 1600 mm principalmente en el verano, y una temperatura promedio anual de 22° C. En esta región los vientos que predominan en la mayor parte del año son los Alisios, con una dirección de Este a Sureste y una velocidad promedio de 25 a 35 Km por hora. Los Nortes que azotan la región se presentan precisamente cuando los vientos Alisios están ausentes, es decir, en invierno con una dirección de Noroeste, Norte, Sur y Noreste. Los huracanes se presentan regularmente en los meses de octubre y noviembre, con una velocidad muy variada.

5.3.2 Ecosistema

5.3.2.1 Vegetación

La variedad de los principales tipos de vegetación, es de selvas húmedas, como la mediana subperennifolia. En los límites con el Estado de Yucatán, la vegetación es de selva subhúmeda, como la mediana subcaducifolia, y en las costas con el Mar Caribe cuenta con vegetación subacuática del tipo de selva baja perennifolia y subperennifolia.



Figura 29. Vista Aérea de la Laguna de Bacalar.

5.3.2.2 Fauna

La fauna es muy rica y variada, entre las principales especies se encuentra el manatí, mamífero marino que habita en las bahías y lagunas y que se ha

convertido en un símbolo de la región, además se pueden encontrar especies como el tepezcuintle, jabalí, venado cola blanca, nutria, tortugas y aves.

5.4 Tamaño del proyecto

La Florería y vivero de la Cd. De Bacalar ofrece diferentes tipos de arreglos florales para eventos como Bodas, XV años, Bautizos, Funerales, ramos de rosas y también cuenta con plantas de ornato como flor del desierto, corona de cristo, buganvillas, lirios, ficus, entre otras.

Los rosales que ofrece el vivero son en diferentes colores rosado, amarillo, rojo, blanco, y en dos tipos de tamaños el normal y el peque para el interior de la casa.

La flor del desierto que ofrece el vivero es en varios colores tipos de colores amarillos, rojos y rosados, etc.

La flor corona de cristo que ofrece el vivero son en varios colores rojos, blancos, amarillos y rosados.

Las buganvillas que ofrece el vivero son en colores como color blanco, rojas, morados, rosados.

Los Lirios que ofrece el vivero son de color amarillo, morados blancos, anaranjados, rosados y combinados.

Los ficus que oferta el vivero son de tamaño regular y de variedades diferentes.

5.4.1 Capacidad instalada de la Florería

5.4.1.1 Capacidad de producción

La capacidad de producción con la que la empresa contara es de:

- a) Área de ventas
- b) Área de elaboración
- c) Bodega

5.5 Proveedores de materia prima

Cuadro 08. Los principales proveedores que abastecerán de materia prima.

Proveedores	Ubicación	Insumo/Equipo
Vivero Cancún	Av. Huayacan Mz. 43 Lt 7-02 N. 311	Plantas
Viveros Jard-dinn	Carretera Cancún aeropuerto km. 11.5	Plantas

Vivero Coplo sur

Calle 9 N. 18336

Follajes, fertilizantes,
equipo de trabajo y
macetas.

5.6 Proceso de elaboración de arreglos florales

5.6.1 El proceso de atención y elaboración para la florería es el siguiente.

- Planear con anticipación las compras de materia prima, insumos y demás productos que sean necesarios.
- Los responsables del área de ventas asignaran al encargado de reparto las actividades que le tocara realizar día con día y coordinara que estas se realicen en tiempo y forma para evitar retrasos en la elaboración y entrega de nuestros productos.
- Mismos que se encargaran de elaborar los arreglos florales, checando con esto la materia prima necesaria para su elaboración.
- En caso de faltantes realizara una hoja de pedido de materia prima.
- Recibirán esta materia prima y la organizaran y se encargaran de que se mantenga fresca.
- En el caso de la atención al cliente, los encargados de venta recibirán al cliente de manera atenta y amable.

- Preguntaran y ofrecerán nuestros productos al cliente, proporcionando con esto precios en caso de que el cliente lo requiera.
- En caso de no tener hecho lo que busca nuestro cliente, se procederá a elaborarlo.
- Se cobrara y se despedirá al cliente de manera que vuelva a solicitar de nuestros productos y servicios.
- El encargado de reparto, entregara en el domicilio especificado nuestros productos, esto será de manera atenta y amable, de igual manera realizara el cobro e invitara a nuestros clientes a seguir solicitando de nuestros servicios.
- Por último, regresara a la empresa para seguir con su recorrido.



Figura 30. Flujo del proceso de producción de los Arreglos Florales.

VI ASPECTOS ORGANIZATIVOS

La estructura organizacional de una empresa es la organización de cargos y responsabilidades que deben cumplir los miembros de una organización; es un sistema de roles que han de desarrollar los miembros de una entidad para trabajar en equipo, de forma óptima y alcanzar las metas propuestas en el plan estratégico y plan de empresa.

6.1 Datos de la empresa

En la ciudad de Bacalar, Estado de Quintana Roo, se constituirá la empresa para la venta de arreglos florales, producción y comercialización de plantas de ornato, la cual está operando como un grupo de trabajo, que será hasta el mes de enero de 2015 que la empresa cuente con un registro ante el Sistema de Administración Tributaria (SAT), como régimen intermedio con domicilio: en la calle 16 entre av. 9 y 11 sin número, a las afueras de la ciudad de Bacalar, Estado de Quintana Roo.

6.1.1 Grupo social

El presente proyecto de inversión a nivel de prefactibilidad para la venta de arreglos florales, producción y comercialización de plantas de ornato la ciudad de Bacalar, Q. Roo. Pretende constituir una figura social.

Esta empresa se organiza y constituye como grupo social para realizar colectivamente la actividad productiva consiste en la elaboración y venta de arreglos florales, la producción y comercialización de plantas de ornato.

El grupo social designó a un representante social para que gestione ante la Secretaria de Desarrollo Social, los trámites relacionados con la solicitud del tipo de apoyo.

El grupo social constituido para que soliciten ante la Secretaria de Desarrollo Social el tipo de apoyo, “Apoyo en efectivo para abrir o ampliar su negocio”, para la apertura y desarrollo de esta microempresa al FONAES.

6.2 Organigrama de la empresa

Un organigrama es la representación gráfica de la estructura de una empresa o cualquier otra organización. Representan las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, hacen un esquema sobre las relaciones jerárquicas y competenciales de vigor en la organización.

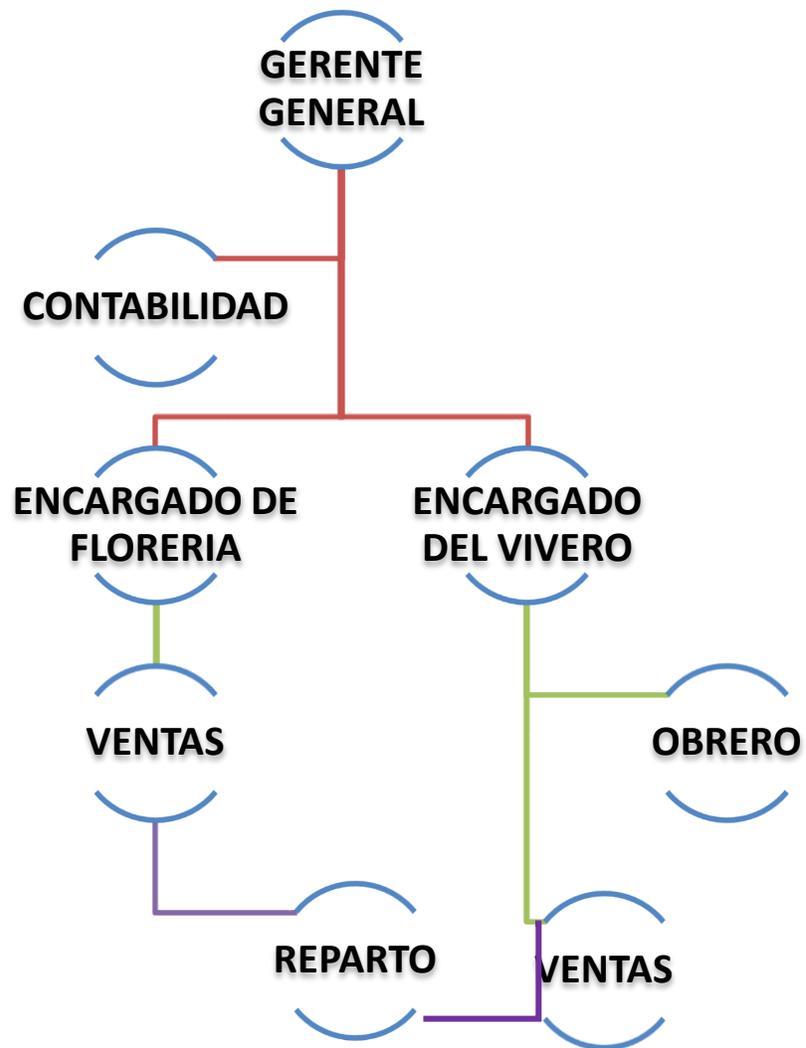


Figura 31. Estructura Organizativa de la florería de Bacalar, Quintana Roo.

6.3 Descripción y análisis del puesto

6.3.1 Gerente General

Ubicación Física: Área administrativa

Subordinados:

- Ventas
- Reparto
- Contabilidad

6.3.1.1 Objetivo del puesto

Supervisara y guiara la realización de las funciones y gestiones necesarias y las políticas en las diferentes áreas tanto en las compras de la materia prima, en la producción de las plantas como en la comercialización. La toma de decisiones en los asuntos que favorezcan el análisis y determinación de las operaciones de la empresa.

6.3.1.2 Descripción del puesto

Funciones Específicas:

- Supervisar semanalmente que se lleve a cabo los programas de trabajo.
- Supervisar el status de proyectos.
- Revisar pagos y créditos otorgados.
- Prestar atención a servicios de auditoría interna y externa.

- Análisis e interpretación de estados financieros.
- Revisar la determinación de impuestos
- Elaborar un programa de pagos a proveedores.
- Realizar estados financieros.
- Mantener el correcto funcionamiento de las áreas en el vivero.
- Realizar estrategias para llevar a cabo todas las metas propuestas.
- Establecer y hacer cumplir las normas y políticas de la empresa.
- Delegar los puestos y responsabilidades del personal que laboraran en las diferentes áreas.
- Reducción de tiempos y costos en proceso de fabricación del vivero.

Actividades diarias, periódicas y eventuales

➤ **Diarias**

- Supervisar al personal
- Supervisar la operación de la florería
- Verificar la elaboración de productos
- Estar pendiente de los clientes

➤ **Periódicas**

- Realizar proyecciones
- Revisar estados financieros
- Planear proyectos para elevar las ganancias
- Revisar los pagos que se harán a los proveedores

➤ **Eventuales**

- Realizar trámites en municipio

Autoridad

El titular tiene autoridad lineal hacia:

- Ventas
- Reparto
- Contabilidad

Además cuenta con autoridad técnica que le permiten los conocimientos, experiencia, habilidades y actitud para realizar correctamente sus funciones.

Responsabilidad

El titular es responsable de:

- Logro de objetivos.
- Toma de decisiones
- Establecer estrategias de trabajo
- Supervisión del personal
- Manejo de dinero en efectivo
- Documentos o información confidencial
- Manejo de valores en documentos
- Trámites administrativos
- Atención a clientes

6.3.1.3 Análisis del puesto

- Tener conocimiento en el proceso de producción de los arreglos florales tanto como el de las plantas (preparación de la tierra, compra de semillas, riego, etc.).
- Conocer las normas de calidad que se requieren para poder comercializar los productos que la empresa oferta.
- Tener la capacidad de ser líder para poder dirigir las áreas que dependen de él.

6.3.2 Contador

Ubicación Física: Área administrativa

Subordinados: No tiene

6.3.2.1 Objetivo del puesto

Analizar la información contenida en los documentos contables generados del proceso de contabilidad en la empresa, verificando su exactitud, a fin de garantizar estados financieros confiables y oportunos.

6.3.2.2 Descripción del puesto

Funciones Específicas

- Vaciar información al procesador de los trabajos realizados el día anterior (organizar la información).
- Almacenar gastos realizados por trabajos o costo de operación.
- Reposición de caja chica.
- Costo de operación semanal
- Pagos a proveedores
- Costo operativo mensual
- Mantener el correcto funcionamiento de su área de trabajo.
- Examinar y analizar la información que contienen los documento que le sean asignados.
- Llevar el control de las cuentas por pagar.
- Llevar el control bancario de los ingresos de la empresa.
- Realizar una pequeña nomina para el pago de los empleados.
- Actualizaciones de directorio
- Convenios con proveedores
- Memorándum
- Y demás funciones correspondientes al puesto.

Actividades diarias, periódicas y eventuales

➤ Diarias

- Realizar pago a proveedores
- Realizar convenios de pago con proveedores
- Manejar gastos de caja chica

- Recolectar facturas para controlar los gastos
- Realizar trámites bancarios

➤ **Periódicas**

- Realizar estados financieros
- Realizar nóminas

➤ **Eventuales**

- Realizar pagos en hacienda
- Realizar declaraciones anuales

Responsabilidad

El titular es responsable de:

- Logro de objetivos.
- Toma de decisiones
- Establecer estrategias de trabajo
- Manejo de dinero en efectivo
- Manejo de valores en documentos
- Documentos o información confidencial
- Equipo y accesorios de computo
- Guarda y custodia de artículos
- Manejo de archivos
- Trámites administrativos

6.3.2.3 Análisis del puesto

- Tener conocimiento en el puesto.
- Ser responsable
- Buen desempeño bajo presión.
- Aptitud para la comunicación con otras áreas del trabajo.

6.3.3 Encargado del vivero

6.3.3.1 Objetivo del puesto

Coordinara las actividades y funciones del área de la producción del vivero, deberá mantener una estrecha comunicación con el área de comercialización para poder mantener un flujo de producción de las plantas.

6.3.3.2 Descripción del puesto

- Alto grado de responsabilidad en la producción de las plantas.
- Supervisar el proceso de la siembra de las plantas.
- Mantener en orden su área de trabajo.
-

6.3.3.3 Análisis del puesto

- Tener conocimiento sobre el vivero.
- Saber manejar al equipo de trabajo.
- Aptitud para comunicarse con el personal que laborara en el vivero.
- Buen desempeño para el trabajo bajo presión

6.3.4 Encargado de comercialización

6.3.4.1 Objetivo del puesto

Realizara las ventas que tenga que realizar el vivero hacia los clientes, deberá verificar que las plantas estén en muy buena presentación para el cliente y que sean llevadas al lugar de venta a tiempo, mantener una estrecha comunicación con los clientes.

6.3.4.2 Descripción del puesto

- Alto grado de responsabilidad en su área.
- Elabora un listado de los puntos de venta donde la mercancía tenga un alta demanda.

- Supervisar que trabajadores bajo su mando sean atentos con los clientes.
- Mantener en orden su área de trabajo.

6.3.4.3 Análisis del puesto

- Tener conocimiento sobre ventas.
- Saber manejar su equipo de trabajo.
- Buen desempeño bajo presión.
- Aptitud para comunicarse con el cliente.

6.3.5 Obreros

6.3.5.1 Objetivo del puesto

Realizara las tareas asignadas por sus jefes inmediatos y acatarlas.

6.3.5.2 Descripción del puesto

- Alto grado de responsabilidad en las áreas de trabajo.
- Verificar que sus tareas sean realizadas de la mejor manera posible.
- Mantener el orden en su área de trabajo.
- Acatar órdenes de los jefes.

6.3.5.3 Análisis del puesto

- Tener conocimiento del vivero.
- Saber manejar su equipo de trabajo.
- Buen desempeño bajo presión.

VII ESTUDIO ECONOMICO

Con el estudio económico y financiero se determina si el proyecto es rentable, a través de este se define de dónde provienen los fondos, a dónde van, y cómo son recuperados. Se estudia también los costos y beneficios derivados de todas las fases del proyecto (especialmente en la elaboración y comercialización). Asociado al origen y destino de los recursos.

En el desarrollo de este proyecto, con el análisis financiero y económico, se estimará y determinará el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, se determinará también el costo total de operación el cual abarca las funciones de producción, administración y ventas del producto, así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación financiera. Se determinará también, en éste apartado, la inversión total inicial (fija y diferida) para iniciar las operaciones de la empresa, las depreciaciones y amortizaciones de los activos fijos y diferidos de dichos activos. Así mismo se determinara el capital de trabajo y se tendrá que determinar de igual manera el punto de equilibrio, estado de resultados y el flujo neto de efectivo.

Para realizar el estudio financiero se utilizara el programa de hoja de cálculo Excel.

7.1 Presupuesto de inversión

Se considera el desembolso inicial requerido para iniciar un proyecto. Se considera negativo dado que implique una erogación por parte del inversionista. Generalmente, es inversión en capital de trabajo y activos fijos (Molina, 2004).

Para poder llevar a cabo este proyecto se tiene una inversión total de \$402,155.00 que corresponde al 100% del cual aportará el grupo social al proyecto \$ 166,735.00 lo que resta representa un 41.46%, la otra parte será por financiamiento por la cantidad de \$ 235,420.00 que equivale al 58.54% de la inversión (Cuadro 08) .

Cuadro 09 Porcentaje de participación del proyecto de elaboración y comercialización de arreglos florales

TOTAL A FINANCIAR		
TOTAL INVERSIÓN	\$ 402.155,00	100%
TOTAL DE APORTACION	\$ 166.735,00	41,46%
TOTAL FINANCIAMIENTO	\$ 235.420,00	58,54%

En el cuadro 09 se observa los conceptos de inversión como aportaciones de la empresa, que corresponde a terreno, construcción, herramientas y mobiliario, indicando de igual manera que no se aportara en activos diferidos y capital de trabajo.

Cuadro 10. Conceptos de inversión por aportaciones de los socios y por financiamiento del proyecto de Florería.

CONCEPTO	UNIDAD	Nº DE UNIDADES	VALOR UNITARIO	VALOR ACTIVOS FIJOS	DIFERIDOS	CAPITAL TRABAJO
APORTACIONES						
TERRENO	M2	100	\$ 400,00	\$ 40.000,00		
CONSTRUCCION FLORERIA (2 X 10 M)	M2	20	\$ 3.000,00	\$ 60.000,00		
CAJA REGISTRADORA	PZA	1	\$ 1.599,00	\$ 1.599,00		
COMPUTADORA	PZA	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00		
FAX MULTIFUNCIONAL HP DESKJET INK ADVANTAGE 2645	PZA	1	\$ 1.499,00	\$ 1.499,00		
ESCRITORIO	PZA	1	\$ 4.399,00	\$ 4.399,00		
SILLA EJECUTIVA MENPHIS ARCHIVERO ORGANIZADOR	PZA	1	\$ 1.499,00	\$ 1.499,00		
CHARCOAL	PZA	1	\$ 1.449,00	\$ 1.449,00		
MESA DE TRABAJO	PZA	1	\$ 3.900,00	\$ 3.900,00		
VITRINA DE 200 X 200 X 60 CM DE ALUMINIO Y VIDRIO	PZA	1	\$ 9.500,00	\$ 9.500,00		
MOSTRADOR	PZA	1	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00		
TINAS PLASTICAS	PZA	22	\$ 495,00	\$ 10.890,00		
AIRE ACONDICIONADO DE 12000 BTU	PZA	1	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00		
CAPITAL DE TRABAJO						\$10.000,00
SUBTOTAL DE APORTACION			\$ 49.740,00	\$ 156.735,00	\$0,00	\$10.000,00
TOTAL DE APORTACION				\$ 166.735,00		
FINANCIAMIENTO						
CESTOS PARABASURA	PZA	3	\$ 64,00	\$ 192,00		
VEHICULO PARA EL TRANSPORTE DE LOS ARREGLOS FLORALES	PZA	1	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00		
SILLA EJECUTIVA PANAMA	PZA	2	\$ 899,00	\$ 1.798,00		
ANAQUELES DE ACERO INOXIDABLE DE 5 ENTREPAÑOS DE 30 x 85 Y POSTE DE 2.20 DE ALTURA	PZA	6	\$ 3.000,00	\$ 18.000,00		
CUCHILLOS	PZA	3	\$ 235,00	\$ 705,00		
NAVAJAS	PZA	3	\$ 92,00	\$ 276,00		
TIJERASTijeras	PZA	3	\$ 219,00	\$ 657,00		
ROCIADORES	PZA	5	\$ 30,00	\$ 150,00		
SEGUETA PARA CORTAR MANOJOS DE FLORES DE TALLOS GRUESOS	PZA	3	\$ 365,00	\$ 1.095,00		
REPUESTO DE SEGUETA	PZA	15	\$ 69,00	\$ 1.035,00		
CUCHILLA GRANDE PARA CORTAR TALLOS GRUESOS INDIVIDUALES	PZA	3	\$ 135,00	\$ 405,00		
TIJERAS O CUCHILLAS LIGERAS PARA LA ELABORACION DE DISEÑOS	PZA	3	\$ 139,00	\$ 417,00		
GUANTES DE CUERO	PZA	3	\$ 29,00	\$ 87,00		
QUITA ESPINAS	PZA	3	\$ 136,00	\$ 408,00		
MANDIL	PZA	3	\$ 65,00	\$ 195,00		
ALMACEN FRIGORIFICO	PZA	1	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00		
INSTALACION ELECTRICA	PZA	1	\$ 10.000,00		\$ 10.000,00	
CURSO DE ARREGLOS FLORALES	PZA	1	\$ 30.000,00		\$ 30.000,00	
CAPITAL DE TRABAJO						10.000,00
Subtotal				\$ 185.420,00	\$ 40.000,00	\$ 10.000,00
TOTAL DE FINANCIAMIENTO				\$ 235.420,00		

se puede observar los conceptos de inversión por financiamiento que corresponde a activos fijos por \$ 166,735.00 que corresponden a herramientas de trabajo, mobiliario, equipo de oficina y capital de trabajo de \$ 20,000.00 siendo un total de financiamiento por \$ 235,420.00

7.2 Presupuesto de reinversión

Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y las instituciones que lo apoyan saber si el proyecto de inversión es viable, si se puede realizar y si dará ganancias (Serfin, 2002)

7.2.1 Depreciación de los activos fijos

Las depreciaciones y amortizaciones se realizan en un formato que indican los activos que serán financiados aplicándoles un porcentaje de depreciación, tomando en cuenta el tiempo de vida útil de cada activo durante la vida económica del proyecto (Taylor, 2006).

El costo de depreciación anual que se contempla en el proyecto es de \$ 38,744.80 y un valor residual proyectado de \$342,155.00 considerando que la duración del proyecto es a 5 años.

Cuadro 11. Depreciaciones y amortizaciones de activos fijos y el valor residual del proyecto de Elaboración y Comercialización Arreglos Florales

CONCEPTO	VIDA UTIL	% DEPRECIACION	INVERSION FIJA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VALOR RESIDUAL
TERRENO	20	0	40.000,00						\$ 40.000,00
CONSTRUCCION FLORERIA (2 X 10 M)	20	0,05	60.000,00	-					\$ 60.000,00
CAJA REGISTRADORA	5	0,2	1.599,00	255,84	255,84	255,84	255,84	255,84	\$ 1.599,00
COMPUTADORA	5	0,2	10.000,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	\$ 10.000,00
FAX MULTIFUNCIONAL HP DESKJET INK ADVANTAGE 2645	5	0,2	1.499,00	239,84	239,84	239,84	239,84	239,84	\$ 1.499,00
ESCRITORIO	5	0,2	4.399,00	703,84	703,84	703,84	703,84	703,84	\$ 4.399,00
SILLA EJECUTIVA MENPHIS	5	0,2	1.499,00	239,84	239,84	239,84	239,84	239,84	\$ 1.499,00
ARCHIVERO ORGANIZADOR CHARCOAL	5	0,2	1.449,00	231,84	231,84	231,84	231,84	231,84	\$ 1.449,00
MESA DE TRABAJO	5	0,2	3.900,00	624,00	624,00	624,00	624,00	624,00	\$ 3.900,00
VITRINA DE 200 X 200 X 60 CM DE ALUMINIO Y VIDRIO	5	0,2	9.500,00	1.520,00	1.520,00	1.520,00	1.520,00	1.520,00	\$ 9.500,00
MOSTRADOR	5	0,2	4.500,00	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00	\$ 4.500,00
VEHICULO PARA EL TRANSPORTE DE LOS ARREGLOS FLORALES	5	0,2	80.000,00	12.800,00	12.800,00	12.800,00	12.800,00	12.800,00	\$ 80.000,00
CESTOS PARABASURA	5	0,2	192,00	30,72	30,72	30,72	30,72	30,72	\$ 192,00
SILLA EJECUTIVA PANAMA ANAQUELES DE ACERO INOXIDABLE DE 5 ENTREPAÑOS DE 30 x 85 Y POSTE DE 2.20 DE ALTURA	5	0,2	1.798,00	287,68	287,68	287,68	287,68	287,68	\$ 1.798,00
CUCHILLOS	5	0,2	705,00	112,80	112,80	112,80	112,80	112,80	\$ 705,00
NAVAJAS	5	0,2	276,00	44,16	44,16	44,16	44,16	44,16	\$ 276,00
TIJERAS	5	0,2	657,00	105,12	105,12	105,12	105,12	105,12	\$ 657,00
ROCIADORES	5	0,2	150,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	\$ 150,00
TINAS PLASTICAS	5	0,2	10.890,00	1.742,40	1.742,40	1.742,40	1.742,40	1.742,40	\$ 10.890,00
SEGUETA PARA CORTAR MANOJOS DE FLORES DE TALLOS GRUESOS	5	0,2	1.095,00	175,20	175,20	175,20	175,20	175,20	\$ 1.095,00
REPUESTO DE SEGUETA	5	0,2	1.035,00	165,60	165,60	165,60	165,60	165,60	\$ 1.035,00
CUCHILLA GRANDE PARA CORTAR TALLOS GRUESOS INDIVIDUALES	5	0,2	405,00	64,80	64,80	64,80	64,80	64,80	\$ 405,00
TIJERAS O CUCHILLAS LIGERAS PARA LA ELABORACION DE DISEÑOS	5	0,2	417,00	66,72	66,72	66,72	66,72	66,72	\$ 417,00
GUANTES DE CUERO	5	0,2	87,00	13,92	13,92	13,92	13,92	13,92	\$ 87,00
QUITA ESPINAS	5	0,2	408,00	65,28	65,28	65,28	65,28	65,28	\$ 408,00
MANDIL	5	0,2	195,00	31,20	31,20	31,20	31,20	31,20	\$ 195,00
AIRE ACONDICIONADO DE 12000 BTU	5	0,2	7.500,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	\$ 7.500,00
ALMACEN FRIGORIFICO	5	0,2	80.000,00	12.800,00	12.800,00	12.800,00	12.800,00	12.800,00	\$ 80.000,00
DEPRECIACIONES				\$ 38.744,80	\$ 38.744,80	\$ 38.744,80	\$ 38.744,80	\$ 38.744,80	\$ 342.155,00
AMORTIZACIONES									
INSTALACION ELECTRICA	10	0,1	10.000,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	\$ 16.000,00
CURSO ARREGLOS FLORALES	10	0,1	30.000,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	\$ 48.000,00
INFRAESTRUCTURA	10	0,1	100.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	\$ 160.000,00
TOTAL DE AMORTIZACIONES				11.200,00	11.200,00	11.200,00	11.200,00	11.200,00	224.000,00
TOTAL DE AMORTIZACIONES Y DEPRECIACIONES				\$49.944,80	\$49.944,80	\$49.944,80	\$49.944,80	\$49.944,80	\$ 566.155,00

7.3 Costos de producción

Los costos de producción se dividen en dos grupos, costos variables que son las erogaciones cuyo monto cambia cuando se modifica el volumen o el precio de las operaciones y los costos fijos cuyo importe no varía relativamente aun cuando el volumen de las operaciones aumente o disminuya (Colombo, 2008).

En el cuadro 11 se presentan los costos totales en forma anual que se realizan para la elaboración de los diferentes arreglos florales para todo tipo de eventos.

Cuadro 12. Costos totales de producción que se realizan para la elaboración de arreglos florales para el proyecto de Florería.

	COSTOS FIJOS		COSTOS		COSTOS TOTALES	
AÑO 1	\$	88.920,00	\$	510.879,57	\$	599.799,57
AÑO 2		88.920,00		510.879,57	\$	599.799,57
AÑO 3		88.920,00		510.879,57	\$	599.799,57
AÑO 4		88.920,00		510.879,57	\$	599.799,57
AÑO 5		88.920,00		510.879,57	\$	599.799,57

A continuación se puede observar en el siguiente cuadro 12 los costos de producción para la elaboración de los diferentes arreglos florales con los que contaremos.

Cuadro 13. Costos totales de producción que se realizan para la elaboración de arreglos florales para el proyecto de Florería.

PRODUCTO	COSTO TOTAL	PRECIO VENTA	GANANCIA
ARREGLO BODA	\$287,00	\$ 700,00	\$ 413,00
ARREGLO XV AÑOS	\$304,00	\$ 700,00	\$ 396,00
CORONAS SEPELIOS	\$285,92	\$ 400,00	\$ 114,08
ARREGLO PARA ENAMORADOS	\$302,00	\$ 350,00	\$ 48,00
ARREGLOS DIA DE LAS MADRES	\$350,00	\$ 450,00	\$ 100,00

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1				
ARREGLO BODA				
FLORES				
ROSAS	pza	10,000	\$ 12,00	\$ 120,00
CLAVELES	pza	15,000	\$ 6,00	\$ 90,00
NUBE	ramo	2,000	\$ 10,00	\$ 20,00
FOLLAJE	ramo	1,000	\$ 12,00	\$ 12,00
BASE	pza	1,000	\$ 10,00	\$ 10,00
CANASTA	pza	1,000	\$ 30,00	\$ 30,00
ALAMBRE	pza	1,000	\$ 5,00	\$ 5,00
				\$287,00
2				
ARREGLO XV AÑOS				
FLORES				
ROSAS	pza	12,000	\$ 12,00	\$ 144,00
CLAVELES	pza	13,000	\$ 6,00	\$ 78,00
NUBE	ramo	2,000	\$ 10,00	\$ 20,00
FOLLAJE	ramo	1,000	\$ 12,00	\$ 12,00
BASE	pza	1,000	\$ 10,00	\$ 10,00
CANASTA	pza	1,000	\$ 35,00	\$ 35,00
ALAMBRE	pza	1,000	\$ 5,00	\$ 5,00
				\$304,00
3				
CORONAS SEPELIOS				
FLORES				
GLADIOLAS	pza	12,000	\$ 4,16	\$ 49,92
CLAVELES	pza	24,000	\$ 6,00	\$ 144,00
NUBE	ramo	2,000	\$ 10,00	\$ 20,00
FOLLAJE	ramo	1,000	\$ 12,00	\$ 12,00
BASE CORONA	pza	1,000	\$ 45,00	\$ 45,00
ALAMBRE	pza	1,000	\$ 15,00	\$ 15,00
				\$285,92
4				
ARREGLO PARA ENAMORADOS				
FLORES				
ROSAS	pza	15,000	\$ 12,00	\$ 180,00
LILIS	pza	3,000	\$ 15,00	\$ 45,00
NUBE	ramo	2,000	\$ 10,00	\$ 20,00
FOLLAJE	ramo	1,000	\$ 12,00	\$ 12,00
BASE	pza	1,000	\$ 10,00	\$ 10,00
CANASTA	pza	1,000	\$ 30,00	\$ 30,00
ALAMBRE	pza	1,000	\$ 5,00	\$ 5,00
				\$302,00
5				
ARREGLOS DIA DE LAS MADRES				
FLORES				
ROSAS	pza	15,000	\$ 12,00	\$ 180,00
LILIS	pza	3,000	\$ 15,00	\$ 45,00
MARGARITAS	pza	12,000	\$ 4,00	\$ 48,00
NUBE	ramo	2,000	\$ 10,00	\$ 20,00
FOLLAJE	ramo	1,000	\$ 12,00	\$ 12,00
BASE	pza	1,000	\$ 10,00	\$ 10,00
CANASTA	pza	1,000	\$ 30,00	\$ 30,00
ALAMBRE	pza	1,000	\$ 5,00	\$ 5,00
				\$350,00

PRODUCTO	COSTO	PRECIO	GANANCIA
ARREGLO BODA	\$ 287,00	\$ 700,00	\$ 413,00
ARREGLO XV AÑOS	\$ 304,00	\$ 700,00	\$ 396,00
CORONAS SEPELIOS	\$ 285,92	\$ 400,00	\$ 114,08
ARREGLO PARA ENAMORADOS	\$ 302,00	\$ 350,00	\$ 48,00
ARREGLOS DIA DE LAS MADRES	\$ 350,00	\$ 450,00	\$ 100,00

PRODUCTO	PRECIO
ARREGLO BODA	\$ 700,00
ARREGLO XV AÑOS	\$ 700,00
CORONAS DE SEPELIOS	\$ 400,00
ARREGLO PARA ENAMORADOS	\$ 350,00
ARREGLO DIA DE LAS MADRES	\$ 450,00

7.3.1 Ingresos por venta

Se considera ingresos por venta de una empresa, cuando consecuentemente se realizan ventas de los productos ya terminados lo cual da como resultado el aumento de las utilidades en efectivo. (Anda, 2006).

Cuadro 14. Presupuesto de ingresos por la elaboración y comercialización de arreglos florales para el proyecto de Florería.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	386,2857139	386,2857139	386,2857139	386,2857139	386,2857139		\$270.400,00	\$270.400,00	\$270.400,00	\$270.400,00	\$270.400,00
	450,6666662	450,6666662	450,6666662	450,6666662	450,6666662		315.466,67	315.466,67	315.466,67	315.466,67	315.466,67
	450,6666662	450,6666662	450,6666662	450,6666662	450,6666662		180.266,67	180.266,67	180.266,67	180.266,67	180.266,67
	386,2857139	386,2857139	386,2857139	386,2857139	386,2857139		135.200,00	135.200,00	135.200,00	135.200,00	135.200,00
	50	50	50	50	50		22.500,00	22.500,00	22.500,00	22.500,00	22.500,00
VOLUMEN PROMEDIO ANUAL	1723,90476	1723,90476	1723,90476	1723,90476	1723,90476		\$923.833,33	\$923.833,33	\$923.833,33	\$923.833,33	\$923.833,33

Durante el primer año del proyecto se obtendrán ingresos por la comercialización de arreglos florales para diferentes ocasiones por un monto de \$ 811,166.67 considerando que los primeros tres meses las ventas serán bajas (Cuadro 14).

Cuadro 15. Presupuesto de ingresos por la elaboración y comercialización de arreglos florales para el proyecto de Florería.

PRODUCTO	Mes 1 ENERO	Mes 2 FEBRERO	Mes 3 MARZO	Mes 4 ABRIL	Mes 5 MAYO	Mes 6 JUNIO	Mes 7 JULIO	Mes 8 AGOSTO	Mes 9 SEPTIEMBRE	Mes 10 OCTUBRE	Mes 11 NOVIEMBRE	Mes 12 DICIEMBRE
ARREGLO BODA	0	\$21.125,00	\$25.350,00	\$21.125,00	\$21.125,00	\$25.350,00	\$21.125,00	\$21.125,00	\$21.125,00	\$21.125,00	\$25.350,00	\$25.350,00
ARREGLO XV AÑOS	0	24.645,83	29.575,00	24.645,83	24.645,83	29.575,00	24.645,83	24.645,83	24.645,83	24.645,83	29.575,00	29.575,00
CORONAS SEPELIOS	0	14.083,33	16.900,00	14.083,33	14.083,33	16.900,00	14.083,33	14.083,33	14.083,33	14.083,33	16.900,00	16.900,00
ARREGLOS PARA ENAMORADOS	0	10.562,50	12.675,00	10.562,50	10.562,50	12.675,00	10.562,50	10.562,50	10.562,50	10.562,50	12.675,00	12.675,00
ARREGLOS DIA DE LAS MADRES	0	0,00	0,00	0,00	0,00	22.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total de Ingresos al Mes		\$35.208,33	\$42.250,00	\$35.208,33	\$70.416,67	\$107.000,00	\$70.416,67	\$70.416,67	\$70.416,67	\$70.416,67	\$84.500,00	\$84.500,00
											Año 1	\$811.166,67

7.3.2 Gastos y costos de operación.

7.3.2.1 Gastos de venta.

Los gastos de venta son aquellos gastos necesarios que se generan durante el tiempo en que se venda el producto teniendo como finalidad alcanzar la mera deseada.

Todos los gastos que se presenten durante la venta de estos productos, como son las impresiones, entre otros que representan un total de \$ 14,400.00 pesos al año. En si todos los gastos que se originen por este concepto de gastos se

destinarán para la comercialización y elaboración de arreglos florales para todo tipo de eventos de acuerdo al cuadro 15.

Cuadro 16. Gastos de venta relacionados al proyecto Elaboración y Comercialización de Arreglos Florales.

GASTOS DE VTA Y DE ADMON												
Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Promoción y Publicidad	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00
Total de Gtos de Venta	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
											Año 1	\$ 14.400,00

7.3.2.2 Gastos de administración

Los gastos de administración son los gastos generados durante un lapso por el personal de la empresa como son sueldos, agua, luz, etc. (Secretaría de Economía, 2008).

Los gastos por conceptos de administración al año son de \$ 21,984.00 tomando en consideración las erogaciones, gastos que impliquen las actividades administrativas como son los sueldos, servicios de luz, agua, etc. Todo lo relacionado a esta área para tener una buena relación organización y planeación del producto de acuerdo al cuadro 16.

Cuadro 17. Gastos de administración anual

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Telefono	\$380,00	\$380,00	\$380,00	\$380,00	\$380,00	\$380,00	\$380,00	\$380,00	\$380,00	\$380,00	\$380,00	\$380,00
Agua potable	\$102,00	\$102,00	\$102,00	\$102,00	\$102,00	\$102,00	\$102,00	\$102,00	\$102,00	\$102,00	\$102,00	\$102,00
Energia Eleci	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$0,00	\$1.500,00	\$0,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$0,00	\$1.500,00	\$0,00
Contador	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00
Total de Gtos de Administració	\$2.582,00	\$1.082,00	\$2.582,00	\$1.082,00	\$2.582,00	\$1.082,00	\$2.582,00	\$1.082,00	\$2.582,00	\$1.082,00	\$2.582,00	\$1.082,00
												Año 1 \$21.984,00

7.4 Estado de resultados

Es el estado financiero que muestra los ingresos y egresos de una empresa en un periodo determinado. De la misma forma la utilidad neta o pérdida así como la identificación de sus componentes. Muestra la confrontación de los ingresos contra los costos y gastos. Sirve básicamente para evaluar la rentabilidad de la empresa, estimar su potencial crediticio, evaluar el desempeño de una empresa y repartir dividendos que muestran las pérdidas o ganancias (Escalona, 2006).

La duración financiera de acuerdo a la capacidad de pago de la deuda a capital por financiamiento es de cinco años. Se observan ingresos para el primer año de \$ 811,166.67 del segundo al quinto año de \$923,833.33 Se realizará una amortización a capital de \$ 49,944.80, para los cinco años. A partir del primer año se obtendrá una utilidad neta por \$ 92,528.34, del segundo al quinto año la utilidad neta se estabiliza en \$ 175,901.68.

Cuadro 18. Estado de resultados del proyecto Elaboración y Comercialización de Arreglos Florales para diferentes ocasiones.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Totales	\$811.166,67	\$923.833,33	\$923.833,33	\$923.833,33	\$923.833,33
Costos y gastos totales	599.799,57	599.799,57	599.799,57	599.799,57	599.799,57
Utilidad bruta	211.367,10	324.033,77	324.033,77	324.033,77	324.033,77
Gastos de administración	21.984,00	21.984,00	21.984,00	21.984,00	21.984,00
Gastos de Venta	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00
Utilidad de operación	174.983,10	287.649,77	287.649,77	287.649,77	287.649,77
Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depre y amortizaciones	49.944,80	49.944,80	49.944,80	49.944,80	49.944,80
Utilidad antes de impuestos	125.038,30	237.704,97	237.704,97	237.704,97	237.704,97
ISR	20.006,13	38.032,79	38.032,79	38.032,79	38.032,79
PTU	12.503,83	23.770,50	23.770,50	23.770,50	23.770,50
Utilidad Neta	\$ 92.528,34	\$ 175.901,68	\$ 175.901,68	\$ 175.901,68	\$ 175.901,68

En el cuadro 17 se observa la utilidad de grupo de \$ 17,193.94, \$ 100,567.28, \$ 111,867.44, \$ 117,517.52 y \$ 123,167.60 respectivamente a partir del segundo, tercero, cuarto y quinto año. De igual forma se observa la amortización a capital o a deuda, así como el pago de intereses. De tal forma que el porcentaje de financiamiento es de 0% para el año cinco, presentando un pago acumulado que incluye intereses y capital por \$ 253,689.39. al termino de este período el capital de grupo una vez que se realice el finiquito del financiamiento será de \$ 402,155.00.

Cuadro 3. Utilidad de grupo y pago a capital del proyecto Elaboración y Comercialización de Arreglos Florales para toda Ocasión.

Utilidad Repartible	\$92.528,34	\$175.901,68	\$175.901,68	\$175.901,68	\$175.901,68
Utilidad de Grupo	17.193,94	100.567,28	111.867,44	117.517,52	123.167,60
Pago intereses	28.250,40	28.250,40	16.950,24	11.300,16	5.650,08
Pago a institucion(capita	47.084,00	47.084,00	47.084,00	47.084,00	47.084,00
Pago acumulado	75.334,40	150.668,80	214.703,04	273.087,20	325.821,28
Capital(deuda)	188.336,00	141.252,00	94.168,00	47.084,00	0,00
% de participacion d fina	46,83%	35,12%	23,42%	11,71%	0,00%
Capital grupo aportacion	213.819,00	260.903,00	307.987,00	355.071,00	402.155,00
% de part. Grupo	53,17%	64,88%	76,58%	88,29%	100,00%
	100%	100%	100%	100%	100%
intereses		1	2	3	4
	0,12	28250,4	28250,4	16950,24	11300,16
					5650,08

7.5 Flujo neto de efectivo

Es un estado que muestra el movimiento de ingresos y egresos y la disponibilidad de fondos a una fecha determinada; entonces se puede decir que el flujo neto de efectivo, es la diferencia entre los ingresos netos y los desembolsos, descontados a la fecha de aprobación de un proyecto de inversión con la técnica de valor presente, esto significa tomar en cuenta el valor del dinero en función del tiempo. (Fernández, 2006).

Cuadro 20. Flujo neto de efectivo del proyecto Elaboración y Comercialización de Arreglos Florales para toda Ocasión.

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO					
	0	1	2	3	4	5
CONCEPTO						
= INVERSION						
FIJA (-)	\$382.155,00	\$0,00				
CAPITAL DE TRABAJO (-)	\$20.000,00	\$0,00				
= VALOR DE RESCATE						
INVERSION FIJA Y DIFERENCIAL	\$0,00	\$0,00				\$566.155,00
CAPITAL DE TRABAJO (-)	\$0,00	\$0,00				20.000,00
= INGRESOS						
VENTAS (+)	\$0,00	\$811.166,67	\$923.833,33	\$923.833,33	\$923.833,33	\$923.833,33
OTROS (+)	\$0,00					
= EGRESOS (COSTOS)						
DE PRODUCCION (-)	\$0,00	\$599.799,57	\$599.799,57	\$599.799,57	\$599.799,57	\$599.799,57
DE VENTAS (-)	\$0,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00
DE ADMINISTRACION (-)	\$0,00	\$21.984,00	\$21.984,00	\$21.984,00	\$21.984,00	\$21.984,00
OTROS (-)	\$0,00					
(-) DEPRESIACION	\$0,00	\$49.944,80	\$49.944,80	\$49.944,80	\$49.944,80	\$49.944,80
= FLUJOS ANTES DE IMPUESTOS						
(-) IMPUESTOS	\$0,00	\$20.006,13	\$38.032,79	\$38.032,79	\$38.032,79	\$38.032,79
= FLUJOS DESPUES DE IMPUESTOS						
(+) DEPRESIACION	\$0,00	\$49.944,80	\$49.944,80	\$49.944,80	\$49.944,80	\$49.944,80
= FLUJO NETO DEL PRC	-\$402.155,00	\$154.976,97	\$249.616,97	\$249.616,97	\$249.616,97	\$835.771,97

VIII EVALUACIÓN FINANCIERA

Esta parte de la metodología calcula la rentabilidad de la inversión en términos de los dos índices más utilizados, que son el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR) para brindar un índice de rentabilidad económica ya que de ésta evaluación se determina si la inversión se acepta o se rechaza.

8.1 Valor actual neto

El valor actual neto significa comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias en términos de su valor equivalente en el momento cero. Por tal motivo para que el proyecto sea aceptado las ganancias deben ser mayores que los desembolsos, lo cual dará por resultado que el VAN sea mayor a cero (Trueba, 1995)

El ingreso neto es lo que obtendrá la empresa en valores actualizados, el cual puede ser positivo o negativo. Del cálculo del VAN se obtiene un resultado en términos de tasa de interés, ésta debe ser seleccionado previamente (tasa de descuento). El Valor Actual Neto de un proyecto se obtiene sumando sus beneficios netos anuales a una tasa determinada. Bajo este indicador un proyecto de inversión puede ser considerado viable (Horne, 2003).

Si su Valor Actual Neto es positivo o cuando menos igual a cero, esto indica que es favorable y debe ser aceptado. Si la VAN es negativa, esto indica que el proyecto no es conveniente y debe ser rechazado.

Como puede observarse el Valor Actual Neto a una tasa de actualización del 12% da un resultado de \$ 745,75.41 durante cinco años de vida financiera del proyecto, lo que indica que es el beneficio económico una vez recuperada la inversión y será factible de ser financiado (Cuadro 20).

Cuadro 21. Valor Actual Neto del proyecto Elaboración y comercialización de Arreglos Florales para toda Ocasión.

TASA ACTUALIZACIÓN			
12%			
AÑOS	FLUJO NETO DE EFECTIVO	FACTOR	ACTUALIZADO
0	-\$402.155,00	1,0000	-\$402.155,00
1	\$154.976,97	0,8929	\$138.372,30
2	\$249.616,97	0,7972	\$198.993,12
3	\$249.616,97	0,7118	\$177.672,43
4	\$249.616,97	0,6355	\$158.636,10
5	\$835.771,97	0,5674	\$474.239,46
VAN			\$745.758,41

FACTOR DE CORRECCION= 1,0000 $1/(1+\text{Tasa de actualizacion})^{\text{año}}$

8.2 Tasa interna de retorno

Tasa que iguala los flujos de ingreso y egresos futuros de una inversión. Corresponde a la rentabilidad que obtendría un inversionista de mantener el instrumento financiero hasta su extinción, bajo el supuesto que reinvierte los flujos de ingresos a la misma tasa. (Martínez, 2006).

El valor porcentual de 56% obtenido en la TIR representa una mayor rentabilidad de la inversión en la empresa dado que de acuerdo al comportamiento de los flujos de efectivo concluimos que la empresa generaría mayor utilidad en relación con las tasas de interés, que las instituciones crediticias proporcionarían a los inversionistas en el plazo establecido y que oscilan entre el 12 y 15% dependiendo si es banca de desarrollo o comercial como se aprecia en el cuadro 22.

Cuadro 224. Tasa interna de retorno por interpolación del proyecto Elaboración y Comercialización de Arreglos Florales para toda Ocasión.

TASA INTERNA DE RETORNO					
CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO POR INTERPOLACIÓN					
AÑOS	FLUJO NETO DE EFECTIVO	FACTOR DE CORRECCION TASA MENOR	FLUJO NETO DE EFECTIVO ACTUALIZADO	FACTOR DE CORRECCION TASA MAYOR	FLUJO NETO DE EFECTIVO ACTUALIZADO
0	-\$ 402.155	1,0000	-\$ 402.155	1,0000	-\$ 402.155
1	\$ 154.977	0,8929	\$ 138.372	0,6421	\$ 99.510
2	\$ 249.617	0,7972	\$ 198.993	0,4123	\$ 102.914
3	\$ 249.617	0,7118	\$ 177.672	0,2647	\$ 66.081
4	\$ 249.617	0,6355	\$ 158.636	0,1700	\$ 42.430
5	\$ 835.772	0,5674	\$ 474.239	0,1091	\$ 91.220
		VAN 1	\$ 745.758		\$ 0

* TIR FUNCION 55,7%

Donde:

T₁= Tasa menor 0,12
T₂= Tasa mayor 56% ARBITRARIA
VAN₁= Valor Actual Neto Positivo
VAN₂= Valor Actual Neto Negativo

T.I.R. = $(VAN_1 \cdot TASAMAYOR) - VAN_2 \cdot TASAMENOR / (VAN_1 - VAN_2)$
TIR= $\frac{\$ 415.684,53 - 55,74\%}{\$ 745.758}$

TIR POR FUNCION: 56%

8.3 Relación Beneficio – Costo

La relación Beneficio/Costo se determinara de la siguiente manera y nos servirá para conocer los beneficios que se obtendrán por invertir en un determinado proyecto con fines lucrativos, la ecuación se expresa a continuación (Muñante, 2000).

La relación beneficio/costo está representada por la relación:

$$\frac{\text{Ingresos totales actualizados}}{\text{Egresos totales actualizados}}$$

De acuerdo al planteamiento de la relación beneficio/costo, ésta es de \$ 1.49 y se concluye que obtendremos una relación de rendimiento de \$ por cada peso gastado en la empresa, representando que el proyecto es viable para invertir (Cuadro 23).

Cuadro 23. Relación beneficio/costo del proyecto Elaboración y comercialización de Arreglos Florales para toda Ocasión.

AÑOS	INGRESOS /VENTA	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS Y GASTOS TOTALES	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	COSTOS ACTUALIZADOS
0	\$ -	1,0000	\$0,00	\$ -	1,0000	\$ -
1	\$ 811.166,67	0,8929	\$724.255,95	\$ 599.799,57	0,8929	\$ 535.535,33
2	\$ 923.833,33	0,7972	\$736.474,28	\$ 599.799,57	0,7972	\$ 478.156,54
3	\$ 923.833,33	0,7118	\$657.566,32	\$ 599.799,57	0,7118	\$ 426.925,48
4	\$ 923.833,33	0,6355	\$587.112,78	\$ 599.799,57	0,6355	\$ 381.183,47
5	\$ 923.833,33	0,5674	\$524.207,84	\$ 599.799,57	0,5674	\$ 340.342,38
	TOTAL INGRESOS ACTUALIZADOS		\$ 3.229.617	TOTAL COSTOS ACTUALIZADOS		\$ 2.162.143
				RBC		\$ 1,49

IX CONCLUSIONES

Como conclusión podemos mencionar que el proyecto de Elaboración y Comercialización Arreglos Florales para diferentes Ocasiones en la ciudad de Bacalar, Quintana Roo, es un proyecto altamente aceptable en el mercado de ventas, debido a la alta calidad y desempeño, convirtiéndose en un rival para la competencia en la ciudad.

En general se puede mencionar que las encuestas realizadas anteriormente, se pudo observar a grandes rasgos la aceptación de la Elaboración y comercialización de los Arreglos Florales para Toda Ocasión, es de interés para la población de la ciudad según los datos arrojados de las encuestas realizadas.

Para la elaboración se busca economizar en cuanto a costos y gastos, para poder ofrecer precios accesibles y ser más competitivos manteniendo la calidad en los productos.

De acuerdo a los indicadores financieros se tiene facilidad de invertir en un proyecto, para crecer como empresa, alcanzar metas y objetivos, incrementar los ingresos y brindar oportunidades de trabajo.

X RECOMENDACIONES

Al término del proyecto se cree prudente realizar las siguientes recomendaciones:

- Gestionar ante la institución financiera de acuerdo a las reglas y normas de operación los requisitos legales para que se pueda dar el apoyo económico al presente proyecto.
- Al establecer que el proyecto es factible se recomienda ponerlo en ejecución, dada su alta rentabilidad para los inversionistas y su importante aporte al desarrollo empresarial de la Ciudad de Chetumal, Quintana Roo.
- La implementación de esta empresa es de vital importancia, dado que además de contribuir con el desarrollo de las actividades empresariales, se estará contribuyendo a la generación de fuentes de trabajo.
- Contratar los servicios de medios de comunicación como son radio y periódicos para dar a conocer el producto en diferentes regiones del estado de Quintana Roo.
- Para poder aumentar la venta de los Arreglos Florales y estar siempre a la vanguardia es necesario proporcionar capacitación a los empleados en cuanto a procesos de producción.

XI BIBLIOGRAFIA

- Baca U. G. 2010. Evaluación de Proyectos: sexta edición, editorial: Mc. Graw-Hill. Pág. 27.
- Baca Urbina, Gabriel, "Evaluación de Proyectos", Ed. Mac Graw Hill, 4ta Edición, México D.F. pp 14-56
- Ibarra-Manríquez, G., Villaseñor, J. L., Durán, R. y Meave, J. 2002. Biogeographical analysis of the tree flora of the Yucatan Peninsula. Journal of Biogeography 29:17-29.
<http://www2.inecc.gob.mx/publicaciones/libros/21/colecta.html>
- Garrido M, L. 2006 Métodos de Análisis de Inversiones -TIR VAN
<http://www.zonaeconomica.com/inversion/metodos>, (16-Junio-2012)
- Guajardo G. y Andrade N. 2008. Contabilidad Financiera: quinta edición, editorial Mc Graw-Hill. Pag. 45.
- Investigación de mercados, 5ª Edición – Naresh K. Malhotra.
- Kinnear T. y Taylor J. 1998. Investigación de mercados: quinta edición, Editorial Mc Graw-Hill. Pág. 5.
- MENDENHALL / REIMUTH Estadística para Administración y Económica. 9ª Edición. 1978.
- Planeación estratégica y control total de la calidad. Un caso real hecho en México, Tercera Edición, Editorial Grijalbo S. A., 1990.

RICHAR LEVIN. Estadística para Administradores. 6ª Edición.

McDaniel C. y Gates R. 1999. Investigación de Mercados contemporánea:
cuarta edición, editorial international Thompson. Pag. 88.

Mowen y Hansen. 1996. Administración de costos: editorial International
Thompson. Pág. 44.

Muñante P. D. (2000). Formulación y Evaluación de Proyectos: primera edición,
Programa de Obra Editorial 2000 de la Dirección General De
Educación Tecnológica Agropecuaria. Pág. 91.

ORTEGA PÉREZ DE LEÓN ARMANDO. Contabilidad de costos. Primera
reimpresión de la 6ª edición. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, AC,
Limusa, Noriega Editores, México, 1996. 928 pp.

Wild, J., Subramanyan, K. y Halsey, R. (2007). Análisis de Estados Financieros.
México: McGraw-Hill.