

Julio 2019 - ISSN: 1696-8352

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE MICROEMPRESA DE DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE JARDINERÍA A DOMICILIO EN LA ZONA RESIDENCIAL DEL CANTÓN SAMBORONDON.

María Edilma Salazar Bravo

Egresada de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Carrera de Ingeniería Comercial
maried.salbra@gmail.com

MSC. Dávila Medina Fernando

Catedrático de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil carrera de Ingeniería Comercial

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

María Edilma Salazar Bravo y Dávila Medina Fernando (2019): "Plan de negocio para la creación de microempresa de diseño y mantenimiento de jardinería a domicilio en la zona residencial del Cantón Samborondon", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana (julio 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/07/plan-creacion-microempresa.html>

Resumen

Un plan de negocios es un instrumento de trabajo que permite comprobar la viabilidad de una idea que se plantee permitiendo así interpretar el tipo de actividad empresarial que mantendría, trazarse objetivos, calcular resultados que se obtendrían y establecer recursos realmente necesarios convirtiéndose en un punto de partida para el análisis de la factibilidad de una empresa, en este caso se analizará la creación de una microempresa de diseño y mantenimiento de jardinería a domicilio en la zona residencial del cantón Samborondón.

Se analizará en primer lugar la situación del mercado pasando luego a examinar a la competencia para finalmente verificar si el plan de negocios es viable o no. La actividad principal será el mantenimiento, diseño y ejecución de zonas verdes y jardines en áreas residenciales.

El reto del proyecto es brindar servicios personalizados que nos diferencien de la competencia tal como es la opción de brindar al cliente la posibilidad de diseñar su jardín a gusto y con las ideas que desee utilizando tendencias actuales.

Los servicios están orientados tanto a hombres como mujeres que cuenten con jardines en su hogar. (Juan Flóres Uribe, 2015)

Se escogió la zona residencial de Samborondón debido a que reúne las características necesarias para la implementación del mismo como son el poder adquisitivo de los residentes de la ciudadela, la cantidad de áreas verdes en los hogares, la falta de tiempo es un punto significativo por el cual

decidimos además implementar el proyecto en esta zona ya que la mayor parte de residentes cuentan con jardines pero no disponen del tiempo suficiente para cuidar de los mismo. (Gálvez, 2016)

Se utilizó el tipo de investigación descriptiva permitiendo analizar la oferta, demanda, costumbres, actitudes y preferencias de los posibles consumidores así como todas las fases del plan de negocios. Las técnicas de investigación utilizadas fueron las entrevistas y encuestas mediante métodos cuantitativos y cualitativos

Para verificar la viabilidad de mercado se pudo identificar 154 ciudadelas que cuenten con áreas verdes, siendo 58 urbanizaciones con mayor cantidad de áreas verdes.

En lo que respecta a la viabilidad operativa – técnica se ubicó la oficina en el cantón Durán como estrategia principal debido a la cercanía con el cantón Samborondón y abaratar costos de alquiler. Se elaboró procesos técnicos a través de un flujo grama y se adquirió maquinaria de última tecnología. (Gobierno Autónomo de Samborondón, 2015)

El análisis financiero realizado muestra que el proyecto es factible y que requiere de una inversión inicial de USD \$22.903,04 dólares. El VAN que arroja es de USD \$ 95.150,86 dólares, la TIR de 102,25% es rentable ya que garantiza la capacidad adquisitiva lo que permite demostrar un rango amplio para que VAN sea mayor o igual a cero.

Palabras clave: plan de negocio, jardinería, viabilidad

ABSTRACT

A business plan is a work tool that allows you to check the viability of an idea that is raised, thus allowing you to interpret the type of business activity that you would maintain, draw objectives, calculate results that would be obtained and establish really necessary resources, becoming a starting point for the analysis of the feasibility of a company, in this case the creation of a micro enterprise of design and maintenance of gardening at home in the residential area of the canton Samborondón will be analyzed.

The market situation will first be analyzed, passing then to examine the competition to finally verify if the business plan is viable or not.

The main activity will be the maintenance, design and execution of green areas and gardens in residential areas. The challenge of the project is to provide personalized services that differentiate us from the competition, such as the option of giving the client the possibility of designing their garden to taste and with the ideas they want using current trends.

The services are aimed at both men and women who have gardens in their home. (Juan Flóres Uribe, 2015)

The residential area of Samborondón was chosen because it has the necessary characteristics for its implementation, such as the purchasing power of the residents of the citadel, the amount of green areas in the homes, the lack of time is a significant point for the which we also decided to implement the project in this area since most residents have gardens but do not have enough time to take care of them. (Gálvez, 2016)

The type of descriptive research was used to analyze the supply, demand, customs, attitudes and preferences of potential consumers as well as all phases of the business plan. The research techniques used were interviews and surveys, quantitative and qualitative methods.

To verify the viability of the market, 154 towns could be identified that have green areas, with 58 urbanizations with a greater number of green areas.

Regarding the operative - technical viability, the office was located in the canton Durán as the main strategy due to its proximity to the canton of Samborondón and lower rental costs. Technical processes were developed through a flow of grass and machinery was acquired. latest technology. (Gobierno Autónomo de Samborondón, 2015)

The financial analysis shows that the project is feasible and that it requires an initial investment of USD \$ 22,903.04. The VNA that it yields is USD \$ 95,150.86, the TIR of 102.25% is profitable since it guarantees the purchasing power, which allows demonstrating a wide range for VNA to be greater than or equal to zero.

Keywords: business plan, gardening, feasibility

Introducción

El sector del paisajismo y la jardinería es un servicio poco desarrollado en el medio a pesar de las facilidades actuales de las leyes para la creación de pequeñas empresas. A pesar de que el presente año las previsiones no son las mejores, de acuerdo a la información del FMI (Agencia EFE , 2019) para el 2020 se espera un crecimiento sostenido del 0,2% de la economía nacional y del 3% en el sector de servicios de acuerdo a la información de la cámara de comercio, estos factores son propicios para el crecimiento de áreas verdes sobre todo en complejos urbanísticos de las grandes ciudades, a esto se suma la sensibilización en las personas para preservar el medio ambiente , los beneficios para la salud y un mejor estilo de vida mediante los jardines y espacios verdes. (Latinoamericano, 2019)

Para el estudio de viabilidad se determinó que Samborondón es el cantón autónomo con mayor concentración de ingresos por familia, por lo tanto se considera un lugar apropiado para brindar el servicio de diseño y mantenimiento de jardines.

Aunque en el sector elegido para la implementación del negocio existe personal que ofrecen servicios de jardinería de forma empírica y básica, no hay un referente para servicios de gama alta y de diseños personalizados para la creación de jardines, por lo tanto es considerado un nicho de mercado con un alto potencial a explotar, por lo tanto una gran oportunidad para el negocio. (SNI, 2014)

Una importante ventaja para empresas que inician en este sector es el impacto mínimo de las barreras de entrada, sin embargo uno de los principales retos para el negocio será la captación de nuevos clientes y el posicionamiento en el mercado, lo que va a requerir de grandes esfuerzos para la micro empresa; es por este motivo que la comunicación y un plan de marketing son pilares fundamentales en la consecución y distinción en el medio.

Materiales y métodos

Este capítulo describe la metodología empleada en el estudio, describe el procedimiento y técnicas aplicadas para la recopilación de datos, procesamiento, conclusión de los mismos así también el área de estudio.

La consecución del estudio requirió de la investigación descriptiva en la cual se aplicó el enfoque cualitativo y cuantitativo debido a la naturaleza del problema, cuyo objetivo pretendía conocer la

factibilidad del mercado para la creación de una micro empresa de diseño y mantenimiento de jardines.

Mediante la investigación descriptiva se busca identificar características y comportamientos de una población.

Este tipo de investigación no se basa en estudios estadísticos, por el contrario utiliza las cualidades del individuo y las cuantifica para obtener una tendencia o preferencia enfocada a un producto o una necesidad.

La entrevista, utilizada como principal herramienta en el enfoque cualitativo busca recopilar información relevante del medio, a través de registros narrativos basados en la experiencia y cuyo propósito es considerar otros factores que no son contemplados en otros medios de investigación e información, para realizar esta investigación se pudo contar con el apoyo de dos especialistas en el área de jardinería y paisajismo.

El enfoque cuantitativo aplicado a través de preguntas estructuradas de la encuesta, busca recolectar y cuantificar información de los individuos objeto de estudio.

Una vez realizada la recolección e interpretación de la información sobre la situación de la implementación del plan de negocios de la empresa "LifeGarden" para la cual se ha realizado el chequeo de los resultados de las encuestas realizadas a 383 personas, las cuales nos permitieron conocer información necesaria para conocer la factibilidad del negocio.

Resultados y análisis

Se detallan a continuación el resultado de las cuatro preguntas más relevantes realizadas para este estudio PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE MICROEMPRESA DE DISEÑO Y MANTENIMIENTO DE JARDINERÍA A DOMICILIO EN LA ZONA RESIDENCIAL DEL CANTÓN SAMBORONDON., en base a las 383 encuestas realizadas. Se presenta lo siguiente:

Encuesta:

Pregunta 1

¿Posee usted jardín o espacio verde en su domicilio?

Tabla 1. Respuesta de residentes

Áreas verdes en domicilio	Cantidad	Porcentaje
Tiene Jardín	335	87%
No tiene Jardín	48	13%
Total	383	100%

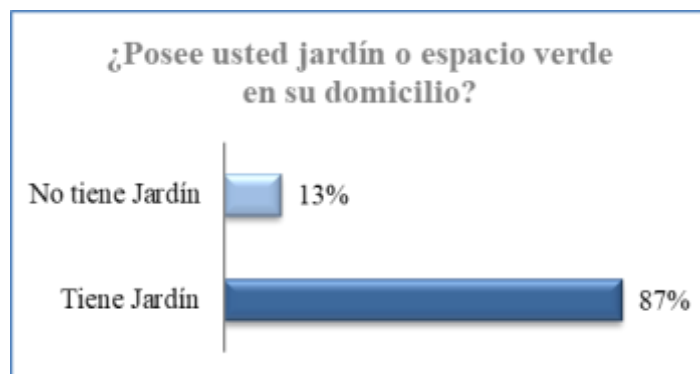


Figura1. Precio a pagar

Fuente: Encuesta de Servicio de Jardinería

Elaborado: Autores

Análisis

Se pudo identificar que el 87% de los hogares encuestados posee un área destinado para áreas verdes (jardines, cultivos, ornamentas) mientras que solo el 13% de las residencias no posee este tipo de espacios, debido a la modificación o utilización del área para otros fines como construcción de garaje, piscina o agrandamiento del área de construcción de la vivienda.

Pregunta 2

¿Hace uso del servicio de jardinería?

Tabla 2. Usos del servicio

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Si	278	83%
No	57	17%
Total	335	100%



Figura2. Precio a pagar

Fuente: Encuesta de Servicio de Jardinería

Elaborado: Autores

Análisis

Esta pregunta fue realizada a los residentes que sí poseen un jardín o espacios verdes en su residencia, obteniendo como resultado que el 83% de los encuestados utiliza en algún momento el servicio de mantenimiento o diseño de su jardín, mientras que el 17% indicó que no utiliza este servicio puesto que no lo creen necesario o debido a que ellos mismos realizan la limpieza de su jardín.

Pregunta 3

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el metro cuadrado de este servicio?

Tabla 3. Precio a pagar

Opciones	Cantidad	Porcentaje
\$25 - \$50	155	46%
\$51 - \$100	113	34%
\$101 - \$150	67	20%
\$151 - \$200	0	0%

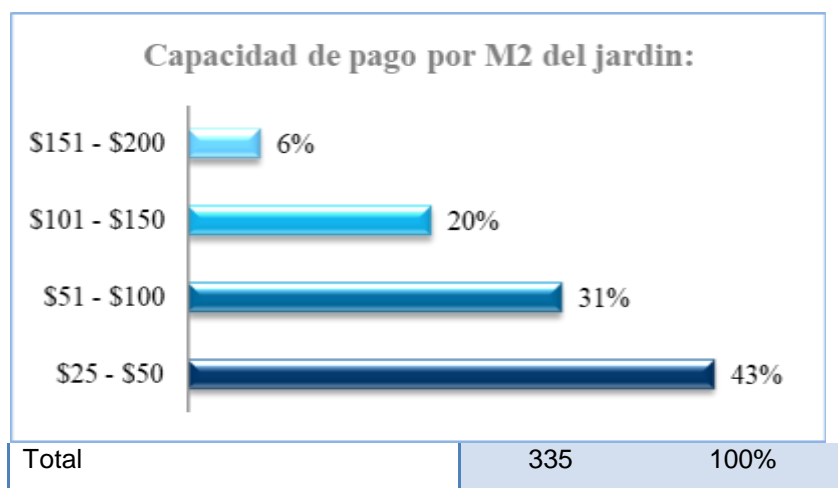


Figura3. Precio a pagar

Fuente: Encuesta de Servicio de Jardinería

Elaborado: Autores

Análisis

Se pudo identificar que el 43% de los residentes encuestados estarían dispuestos a cancelar un valor entre \$25 y \$50 por el metro cuadrado del servicio de diseño o mantenimiento del jardín, mientras que el 31% de los residentes está dentro de la posibilidad de cancelar un valor entre 51 y 100 dólares, el 20% entre \$101 y \$150 por metro cuadrado mientras que solo el 6% estaría dispuesto a pagar entre \$151 y \$200 de acuerdo al tipo de servicio.

Pregunta 4

¿Estaría usted de acuerdo en analizar una propuesta de servicios de un nuevo proveedor?

Tabla 4. Aceptación de nuevo proveedor

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Si	331	86%
No	52	14%
Total	383	100%



Figura4. Precio a pagar
Fuente: Encuesta de

Servicio de Jardinería

Elaborado: Autores

Análisis

Finalmente el objetivo en esta pregunta fue conocer si los residentes estarían dispuestos a aceptar y revisar la propuesta de un nuevo proveedor, obteniendo como resultado que el 86% de los encuestados están dispuestos a analizar una nueva propuesta, incluyendo a una parte de los residentes que no tienen un jardín actualmente en su residencia; mientras que el 14% está satisfecho con el servicio que le ofrece su proveedor actual.

Discusión

Para la muestra de la discusión, se tomarán en cuenta las respuestas logradas a través de la encuesta del objeto de estudio. Se puede considerar que la mayor parte de los hogares residente en el área urbana del cantón Samborondón posee un área destinado para áreas verdes.

La mayor parte de los encuestados en su gran mayoría utiliza el servicio de mantenimiento o diseño de su jardín ya sea ellos mismos o contratando una persona externa.

Se pudo identificar que los residentes conocen acerca de los beneficios que mantienen al tener áreas verdes mientras que un porcentaje menor de las personas desconoce de estos sin embargo mantienen su jardín debido a la estética que brinda a la residencia.

Un punto a favor que se mantiene es que la mayor parte de la muestra de la población utiliza redes sociales y conocen de empresas que ofrecen el servicio mediante la publicidad que han recibido. La falta de tiempo de los residentes para el cuidado de las áreas verdes es un punto importante que se pudo denotar ya que de esta manera se brindaría soluciones inmediatas a los residentes al cuidado de su jardín brindando también facilidades de pago acordando pagos del servicio mediante las alícuotas mensuales que debe pagar el cliente.

El estudio también permitió evidenciar la existencia de jardines en las residencias, el precio de espacios verdes. Gracias a estos resultados se pudo conocer el mercado del diseño y mantenimiento de jardines en la zona residencial del cantón Samborondón.

La mayor parte de los residentes solicitan como servicio: la limpieza del área, la reforestación, y poda. (Ministerio de Trabajo, 2017)

La mayor parte de los residentes que mantienen jardines en sus hogares pagan alrededor de \$30 a \$50 por el metro cuadrado del jardín dependiendo del servicio que deseen utilizar. Esta información sirve como referencia de costos para establecer los mismos en el proyecto. La mayor parte de los encuestados indican que están dispuestos a recibir propuestas de un nuevo proveedor del servicio lo cual es fundamentas para introducir el producto al mercado.

Conclusiones

La zona urbana del cantón Samborondón presenta indicadores de crecimiento debido a la cantidad de inversiones que se han puesto en marcha en el sector.

“LifeGarden” es una microempresa que brindará servicios diferenciadores de mantenimiento y diseño de jardines para atender un mercado en desarrollo como es la zona residencial de este cantón.

El valor agregado que brindará la empresa es ofrecerle al cliente la posibilidad de personalización, mantenimiento, diseño de jardines, lo cual se permitirá en una oferta diferente ya que actualmente no mantienen la posibilidad de diseñar a su gusto sus jardines mediante programas de diseño sujetos a la jardinería Feng-shui y a la utilización de técnicas para el mantenimiento de jardines aportandode esta manera al éxito de la operación de la empresa.

El segmento de mercado estará enfocado tanto a hombres como mujeres que cuenten con jardín en su hogar. Diversas estrategias permitirán alcanzar la propuesta como es la posibilidad de ofrecer un servicio decalidad, contando con personal capacitado.

LifeGarden inicia con una inversión de USD \$22.903,04 dólares la cual se redimiera en 1,17 años del negocio. Se estima que el proyecto generará un crecimiento a lo largo de los años debido a que el análisis financiero arrojó un VAN de que afirma una ganancia de USD \$ 95.150,86 dólares, una TIR de 102,25%.

Bibliografía

- Agencia EFE . (09 de 04 de 2019). *El Telégrafo*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/fmi-decrecimiento-economia-ecuador>
- FMK group. (13 de 03 de 2018). *Diseño de Jardín*. Obtenido de <https://arasdesuelo.com/la-importancia-del-diseno-del-jardin-en-las-residencias-de-la-tercera-edad/>
- Gálvez, M. (08 de 2016). Manual para el Diseño y Planificación de jardines de edificaciones para el municipio de Quetzaltenango. San Carlos, Guatemala: Universidad de San Carlos Guatemala.
- Gobierno Autónomo de Samborondón. (2015). *Municipio de Samborondón*. Obtenido de <http://www.samborondon.gob.ec/pdf/LOTAIP2015/PLANIFICACION/PlanCantonalDeDesarrollo&PIanDeOrdenamientoTerritorial.pdf>
- Hinestroza, N. (Diciembre de 2013). Diseño y Construcción del plan de empresa de servicios para jardinería NICO S.A. Santiago de Cali, Colombia: Universidad Autónoma de Occidente.
- INEC. (2010). *Censo Población y Vivienda 2010*. Obtenido de <http://www.samborondon.gob.ec/pdf/LOTAIP2015/PLANIFICACION/PlanCantonalDeDesarrollo&PIanDeOrdenamientoTerritorial.pdf>
- Juan Flóres Uribe. (2015). En *Plan de Negocios para Pequeñas empresas* (pág. 28). <https://download.e-bookshelf.de/download/0003/5742/48/L-G-0003574248-0006890503.pdf>.
- Latinoamericano, C. d. (26 de 04 de 2019). *CESLA*. Obtenido de <https://www.cesla.com/informe-economia-ecuador.php>
- Macías, M. (2017). PTY Garden: Creación de una empresa dedicada a ofrecer el servicio de jardinería en el distrito de la Chorrera. Chorrera, Panamá: Universidad de Chile.
- MIES. (2 de enero de 2013). *Ministerio Inclusión Económica y Social*. Obtenido de <https://www.inclusion.gob.ec/politica-social/>
- Ministerio de Trabajo. (2017). *Participación de Utilidades*. Obtenido de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2017/09/Instructivo-para-el-pago-de-la-participaci%C3%B3n-de-utilidades.pdf>
- Ministerio del Ambiente*. (s.f.). Recuperado el 18 de 2 de 2019, de <http://www.ambiente.gob.ec/>
- SNI. (15 de 11 de 2014). *Diagnóstico Samborondon*. Obtenido de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdiagnostico/0960001460001_0960001460001diagnostico_15-11-2014_16-03-2015_19-18-45.pdf