

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE SERVICIO INTEGRAL DE JARDINERÍA EN
LA CIUDAD DE CHICLAYO 2015**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORES:

Lourdes Narumi Chulli Gamarra
Kimberly Alexandra García García Urrutia

Chiclayo, 08 de junio del 2018

Información General

1. Facultad y Escuela:

Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela de Administración de Empresas

2. Título del Informe de tesis:

Plan de negocio para la creación de una empresa de servicio integral de jardinería en la ciudad de Chiclayo 2015

3. Autor(a) y firma:

Lourdes Narumi Chulli Gamarra

4. Asesor(a) y firma:

Kimberly Alexandra García García Urrutia

5. Línea de investigación:

Emprendimiento e innovación empresarial con responsabilidad social.

6. Fecha de presentación:

13 de Julio del 2018

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE SERVICIO INTEGRAL DE JARDINERÍA EN
LA CIUDAD DE CHICLAYO 2015**

POR:

**Lourdes Narumi Chulli Gamarra
Kimberly Alexandra García García Urrutia**

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad
Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el título de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

APROBADO POR:

Mgtr. Rocío Elizabeth Saavedra Yorente
Presidente de Jurado

Mgtr. Jorge Augusto Mundaca Guerra
Secretario de Jurado

Lic. Linda Marita Cruz Pupuche
Vocal/Asesor de Jurado

CHICLAYO, 2018

Dedicatoria

A Dios, por darnos la vida, la fe y el don de la sabiduría; y poder guiarnos en nuestra vida personal y profesional.

- Kimberly García García Urrutía:

En memoria de mi madre, ante una promesa en su descenso y creer en mí.

A mi tío Cahuide Mesones, por ser el apoyo esencial en este proyecto y haber confiado en mis esfuerzos.

A mi padre, por haber estado siempre conmigo, apoyándome en cada momento, logro y no dejarme vencer.

- Narumi Chulli Gamarra:

A Dios por darme la oportunidad de concluir con esta etapa, guiarnos en el camino y darnos sabiduría en todo momento.

A mis padres por ser mi base, por apoyarme y sacrificar todo por este logro que es nuestro.

A mi tía Rossana Gamarra Peña, por estar conmigo en todo momento y no dejarme vencer en los momentos difíciles.

A mi primo Daniel Chulli, por confiar en mí y apoyarme para culminar esta etapa.

Agradecimiento

A Dios, a nuestros padres y familiares por darnos la oportunidad de estudiar y ampliar nuestros conocimientos.

A la universidad, Escuela de Administración de Empresas, por brindarnos los medios necesarios para estudiar, sus infraestructuras, herramientas adecuadas para lograr ser profesionales.

A nuestros estimados profesores por enseñarnos sin egoísmo el conocimiento indispensable para el crecimiento profesional académico.

Al Director de escuela y nuestra Asesora Linda Marita Cruz Pupuche, que nos ha dirigido y guiado en todo este conocimiento viéndose plasmado en el proyecto final de nuestros estudios universitarios y profesionalmente que supo comunicar las debilidades observadas en nuestro trabajo.

Resumen y palabras clave

El presente estudio de investigación: “Plan de negocio para la creación de una empresa de servicio integral de jardinería en la ciudad de Chiclayo 2015” que tiene como objetivo general: determinar la viabilidad de la creación de una empresa de servicio integral de jardinería en la ciudad de Chiclayo. La metodología es de alcance descriptivo que nos permitió determinar todas las fases del plan de negocio y describir los datos de los colegios, hoteles, universidades y empresas en el distrito de Chiclayo; se llevó a cabo observación y evaluación de las características de cada uno de ellas surgiendo un enfoque mixto: cuantitativo y cualitativo. Los resultados obtenidos fueron: en la viabilidad estratégica se ha creado un área especializada para atender al cliente o usuario que será nuestra oficina central. Para la viabilidad de mercado se contabilizó 32 entidades que cuenten con áreas verdes como principal característica. Para la viabilidad organizacional se estableció el cumplimiento de los objetivos a través del manual organizacional de funciones. Con respecto a la viabilidad técnica-operativa se decidió ubicar la oficina central en la Urbanización Santa Victoria como estrategia principal, se elaboró procesos técnicos a través de un flujograma y se adquirió maquinaria de última tecnología. Por último, en la viabilidad económica-financiera se estableció un flujo de caja proyectado a 5 años como una actividad financiera con cantidades crecientes y con indicadores económicos como el VAN, TIR y punto de equilibrio en el cual sus indicadores son positivos.

Palabras claves: plan de negocio, jardinería integral, viabilidad

Abstract and keywords

The present research study: "business plan for the creation of a comprehensive gardening service company in the city of Chiclayo 2015" which has as its general objective: to determine the viability of the creation of an integral gardening service company in the Chiclayo city. The methodology is of descriptive scope that allowed us to determine all the phases of the business plan and describe the data of the schools, hotels, universities and companies in the district of Chiclayo; Observation and evaluation of the characteristics of each of them was carried out, emerging a mixed approach: quantitative and qualitative. The results obtained were: in the strategic viability, a specialized area has been created to serve the client or user, which will be our central office. For the market viability, 32 entities that have green areas as the main characteristic were counted. For the organizational viability, compliance with the objectives was established through the organizational manual of functions (OMF). Regarding the technical-operative viability, it was decided to locate the central office in the Santa Victoria Urbanization as the main strategy, technical processes were elaborated through a flowchart and the latest technology machinery were acquired. Finally, in the economic-financial viability, a 5-year cash flow was established as a financial activity with increasing amounts and with economic indicators such as NPV, IRR and break-even point in which its indicators are positive.

Keywords: business plan, integral gardening, viability

Índice

Dedicatoria

Agradecimiento

Resumen y palabras clave

Abstract and keywords

I.	Introducción	14
II.	Marco Teórico	15
2.1.	Base teórico científicas	15
2.1.1.	Situación problemática	15
2.1.2.	Necesidad a satisfacer	16
2.1.3.	Formulación de problema	17
2.1.4.	Objetivo	17
2.1.5.	Justificación e importancia del problema	18
2.1.6.	Definición de plan de Negocio	18
2.1.7.	Modelo de negocio CANVAS	18
2.1.8.	Estructura de plan de negocios	19
III.	Metodología.....	21
3.1.	Tipos y nivel de investigación	21
3.2.	Población, Muestra y Muestreo.....	21
3.3.	Operacionalización de variables.....	22
3.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	23
3.5.	Procesamientos.....	23
IV.	Resultados y discusión	24
4.1.	Viabilidad estratégica.....	24
4.1.1.	Modelo de negocio CANVAS	24
4.1.2.	FODA del sector de jardinería	25
4.1.3.	FODA cruzado del sector de jardinería	25
4.1.4.	Fuerzas de Porter	26
4.1.5.	Matriz de evaluación de factores externos	27
4.1.6.	Matriz de evaluación de factores internos	28
4.1.7.	Condiciones del entorno.....	28
4.1.8.	Axiología de la empresa	32
4.1.9.	Cadena de valor	34
4.2.	Viabilidad de mercado	34
4.2.1.	Análisis de la demanda	35
4.2.2.	Análisis de la oferta	40
4.2.3.	Plan de marketing	40

4.3. Viabilidad técnica – operativa	45
4.3.1. Localización	45
4.3.2. Distribución de la oficina	50
4.3.3. Maquinaria y equipos	50
4.3.4. Proyección de número de servicio.....	66
4.3.5. Diseño de procesos.....	67
4.3.6. Cadena de suministros	69
4.4. Viabilidad organizacional y de personas	69
4.4.1. Formalización de la empresa y procesos para la formalización	69
4.4.2. Estructura organizacional	70
4.4.3. Manual organizacional de funciones	70
4.5. Viabilidad económica – financiera	76
4.5.1. Inversión.....	76
4.5.2. Costos y gastos	77
4.5.3. Financiamiento	78
4.5.4. Pronostico de ventas	78
4.5.5. Balance inicial.....	79
4.5.6. Estado de resultado proyectado	79
4.5.7. Flujo de caja proyectado.....	80
4.5.8. Punto de equilibrio	81
4.5.9. Rentabilidad.....	81
V. Conclusiones	82
VI. Recomendaciones	83
VII. Lista de referencias	84
VIII. Anexos.....	85

Índice de Tablas

Tabla 1. Total de la Población.....	22
Tabla 2. Operacionalización de variables	22
Tabla 3. Modelo de negocio CANVAS	24
Tabla 4. FODA del sector de jardinería	25
Tabla 5. FODA del sector de jardinería	25
Tabla 6. Matriz de evaluación de factores externos	27
Tabla 7. Matriz de evaluación de factores internos	28
Tabla 8. Total de la población encuestada	35
Tabla 9. Cargo del encuestado responsable del área verde.....	35
Tabla 10. Precio de los servicios.....	42
Tabla 11. Calificación de factores	47
Tabla 12. Ponderación de factores.....	48
Tabla 13. Selección de la alternativa de localización	48
Tabla 14. Calificación de factores	48
Tabla 15. Ponderación de factores.....	49
Tabla 16. Selección de la alternativa de localización	49
Tabla 17. Proyecciones de servicios	66
Tabla 18. Perfil, funciones, coordinación y dependencia del administrador.....	71
Tabla 19. Perfil, funciones, coordinación y dependencia de secretaria.....	72
Tabla 20. Perfil, funciones, coordinación y dependencia del arquitecto.....	72
Tabla 21. Perfil, funciones, coordinación y dependencia del especialista en jardinería..	73
Tabla 22. Perfil, funciones, coordinación y dependencia del paisajista	73
Tabla 23. Perfil, funciones, coordinación y dependencia del contador	74
Tabla 24. Perfil, funciones, coordinación y dependencia del jardinero	74
Tabla 25. Perfil, funciones, coordinación y dependencia de mantenimiento.....	75
Tabla 26. Perfil, funciones, coordinación y dependencia de seguridad.....	75
Tabla 27. Inversión.....	76
Tabla 28. Presupuesto de mano de obra indirecta	77
Tabla 29. Presupuesto de mano de obra directa	77
Tabla 30. Costo indirecto de fabricación	77
Tabla 31. Costos totales del servicio anuales	77
Tabla 32. Gastos de venta.....	77

Tabla 33. Gastos de administración.....	78
Tabla 34. Aporte de socios.....	78
Tabla 35. Pronostico de venta de servicios.....	78
Tabla 36. Proporción de aumento de ventas	79
Tabla 37. Balance inicial.....	79
Tabla 38. Estado de resultados proyectados.....	80
Tabla 39. Flujo de caja proyectado.....	79
Tabla 40. Punto de equilibrio	81
Tabla 41. Valor actual neto	81
Tabla 42. Tasa interna de retorno	81

Índice de Figuras

Figura 1 Mapa del distrito de Chiclayo.....	21
Figura 2 Cadena de valor	34
Figura 3 Cuál es su cargo en la empresa	35
Figura 4 Dispone actualmente de algún servicio de jardinería.....	36
Figura 5 Adquiriría del servicio de jardinería integral.	36
Figura 6 Conocimiento del servicio de jardinería integral.....	36
Figura 7 Consideran los usuarios que el cuidado de las áreas verdes es importante	37
Figura 8 Opinión con respecto a la propuesta de negocio	37
Figura 9 Razones de porque no adquiriría el servicio de jardinería integral.	38
Figura 10 Frecuencia de adquirir el servicio de jardinería.....	38
Figura 11 Servicios que gustaría adquirir en el paquete.....	39
Figura 12 Recibe de otra empresa el servicio de jardinería.....	39
Figura 13 Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio integral de jardinería	40
Figura 14 Logo de la empresa	41
Figura 15 Proceso del servicio integral de jardinería	45
Figura 16 Localización de la región Lambayeque.....	46
Figura 17 Región Lambayeque	47
Figura 18 Localización de la oficina	49
Figura 19 Distribución de la oficina	50
Figura 20 Pala cabeza cuadrada, pala cabeza redonda y horca	51
Figura 21 Pala cabeza redonda, Pala cabeza larga, Horca y Rastrillo	51
Figura 22 Carretilla	52
Figura 23 Rastrillo de arco, azada y rastrillo rebote	52
Figura 24 Machete.....	53
Figura 25 Martillo	54
Figura 26 Alicata universal.....	54
Figura 27 Zapapico	55
Figura 28 Bomba de mochila.....	56
Figura 29 Barreta punta y pala.....	57
Figura 30 Tijeras de podar	57
Figura 31 Podadora tractor.....	58
Figura 32 Corta césped	59

Figura 33 Motoguadaña.....	60
Figura 34 Motosierra	60
Figura 35 Cinta métrica.....	61
Figura 36 Escalera de telescópica	61
Figura 37 Conos de PVC	62
Figura 38 Kit de primeros auxilios	63
Figura 39 Guantes de trabajo	63
Figura 40 Herramientas de riego	64
Figura 41 Mascarilla	65
Figura 42 Uniforme del personal	65
Figura 43 Flujograma	68
Figura 44 Cadena de suministro	69
Figura 45 Organigrama	70

I. Introducción

En estos últimos años las áreas verdes en el Perú han tomado mayor importancia debido al interés por el cuidado y conservación del medio ambiente y su influencia en la mejora de la calidad de vida de la población. Es por ello la importancia de la presente investigación es crear una empresa que brinde el servicio integral de jardinería en la ciudad de Chiclayo ya que carece de un servicio formal según exigencias y necesidades.

Para conseguir dicho propósito fue necesario contestar la pregunta principal de la investigación ¿Será viable el plan de negocio de la creación de una empresa de servicio integral de jardinería en la ciudad de Chiclayo?

Como una posible respuesta anticipada al problema de investigación se consideró que para creación de una empresa de servicio integral de jardinería en la ciudad de Chiclayo se contabilizó 32 empresas, las cuales vendrían a ser nuestros clientes potenciales.

Para lograr dar respuesta a la cuestión general del problema de investigación se creyó conveniente establecer como objetivo general: Determinar la viabilidad de la creación de una empresa de servicio integral de jardinería en la ciudad de Chiclayo. Asimismo, se establecieron objetivos específicos relacionados con nuestras cinco dimensiones, como determinar la viabilidad estratégica, de mercado, organizacional, técnica-operativa y de personas y económica-financiera.

El resultado que se espera de esta investigación, está enfocada en determinar la viabilidad de la creación de una empresa de servicio integral de jardinería para satisfacer la necesidad del distrito de Chiclayo las cuales no se encuentran apropiadamente atendidas, esta coyuntura convierte al distrito en un mercado muy atractivo para la implantación de un negocio; la creación de una empresa que ofrezca calidad, buena atención al cliente, seguridad y responsabilidad, promociones y precios competitivos compensando los requerimientos de una demanda que cada día se volverá más exigente.

II. Marco Teórico

2.1. Base teórico científicas

2.1.1. Situación problemática

Se ha venido desarrollando de una manera rustica, costumbrista y a cargo de gente que no está capacitada, sino que trabaja de manera empírica; se sabe que es muy poco la modernización con respecto a este sistema o servicio desde hace muchos años atrás. Se deduce la jardinería como una técnica que se emplea en el desarrollo y mantenimiento de los jardines o hoy en día denominados áreas verdes, y con ello definimos jardineros al personal que se dedica desarrollar las tareas de la jardinería que son: plantaciones, ya sea en un jardín, en un pequeño espacio, jardineras o macetas.

Respecto de la problemática de la investigación, la jardinería es una técnica muy antigua, casi tanto como la historia de la humanidad, de hecho, se tiene constancia de la existencia de jardines importantes incluso antes de que el Imperio Egipcio dominara el mundo, con los jardines colgantes de Babilonia, que constituían la segunda maravilla del mundo antiguo, aunque hay varias teorías sobre su emplazamiento. (De la Cruz García, pág. 5)

La jardinería se ha ido realizando a través de pequeñas empresas informales, del personal de limpieza o seguridad, de personas independientes, que no certifican un servicio seguro o adecuado en su mayoría, son muy pocos los que han desarrollado los proyectos de los jardines o áreas verdes formalmente en los últimos años. Estas pequeñas empresas también se han dedicado a crear viveros para la venta de plantas y grass natural en el mercado.

Registrando a que los servicios básicos como plantación, podados y riego de césped, limpieza, abonado, etc., no llega a concluir o satisfacer al cliente por factores ya expuestos, con esto se determina que el servicio no a mejora al paso de los años teniendo como indicadores:

La periodicidad del servicio depende de la disponibilidad del jardinero (que es personal de servicio o seguridad), no es un personal profesional el que brinda el servicio, el servicio se brinda únicamente si el cliente está presente, si se acuerda alguna fecha especial para que se realice el servicio de jardinería, el cliente no tiene la seguridad de que la persona acudirá y se lleve a cabo el servicio, no existe ningún tipo de garantía para el cliente, en caso de que ocurra algún

desperfecto durante la realización de los trabajos, no tiene capacitaciones y tendencia en el manejo de maquinarias.

Se sabe bien que, en nuestro país hasta hace unos años en la capital, no contaba con esta tendencia en el servicio de jardinería, hoy en día existe carrera, cursos, programas y talleres brindados por distintas Instituciones como: SERPAR (Servicio de parques de lima), UNALM (Universidad Nacional Agraria La Molina) y Jardín Urbano SAC., logrando a proyectar mayor trabajo, restauración ecológica, el mejoramiento de paisajes rurales y urbanos.

En el desarrollo de las encuestas hubo una manifestación donde muestra que la población exige que sea un profesional el que realice el trabajo de diseño interior, que tenga la capacidad de manejar las herramientas necesarias con la tecnología ya que lo hace más fácil y el mantenimiento o reforestación de las áreas verdes es lo más importante hoy en día para todos. Con ayuda de la globalización y la oportunidad de estar conectados con el mundo entero es que sabemos que países como: España, Madrid, Colombia y Argentina son pioneros en el desarrollo del servicio de la jardinería; siendo hábiles, creativos y con experiencia en el servicio de paisajismo, jardinería urbana, análisis de factibilidad y estudio preliminar, jardines verticales, mantenimiento de grass natural y sintéticos, sistema de riego, etc.

2.1.2. Necesidad a satisfacer

De acuerdo a la evaluación de la investigación y de las fuente secundarias se concluye que no existe una empresa legalmente constituida que brinde el servicio de jardinería (la evaluación fue por medio a redes sociales, página oficial de SUNAT, directorios, etc.); y por medio de la manifestación de los encargados de cada institución encuestada es que validamos nuestra información, donde nos proporcionan que ellos tienen a mantener al personal que atienden las áreas verdes o realizan el servicio de jardinería y no contratan a una empresa, es porque no hay en la ciudad de Chiclayo y nace de ahí la necesidad de la creación de la empresa que brinde el servicio de jardinería integral.

Las áreas verdes son elementos fundamentales para mejorar el bienestar de la población en las ciudades. Además, su presencia permite mayores niveles de oxígeno al ambiente, brinda frescura, zonas de sombra y evita los deslumbramientos en las zonas urbanas especialmente cálidas. (Torres Samamé, 2015). Se reconoce que también las empresas se basan hoy en día en la responsabilidad social empresarial como punto importante; “Las fuentes principales del desarrollo del concepto de RSE son documentos

elaborados por organismos internacionales, que tienen como base la defensa de los derechos fundamentales en el trabajo y/o la preservación del medio ambiente” (Garavito, 2007) .

Las empresas necesitan mantener una imagen ya sea en jardines grandes fuera o decoraciones con paisajismo dentro de la infraestructura de las empresas. Es muy importante proyectar una imagen empresarial seria y confiable en la que el cliente y otras empresas usuarias pongan su atención. La buena imagen puede simbolizar una fuerte competencia, no importa el tamaño de la empresa.

Los consumidores buscan contar con un servicio óptimo y de calidad, ayudará a un desarrollo sostenible, basado en tres factores: desarrollo económico, el desarrollo social y la protección del medio ambiente; satisfaciendo las necesidades de las generaciones presentes y futuras superando sus expectativas.

Las empresas invierten anualmente en su servicio de jardinería un sueldo de S/.18000.00 (este monto resulta de los S/.1500.00 que estarían dispuestos a pagar por el servicio teniendo en cuenta su actual servicio, Figura 13, por los doce meses de año), pagando a su trabajador de quien es el que le realiza el servicio, este monto no se consideran los dos aguinaldos ni CTS correspondiente a la normativa, siendo la inversión mayor al monto estimado, el ahorro para estas empresas si se terciarizan o adquiere nuestro servicio es aproximadamente el 50% menos del monto invertido, evaluando que el cliente asuma consumir 6 meses nuestro paquete económico (su precio es de S/.600.00) y 6 meses nuestro paquete empresarial (su precio es de S/.1200.00) teniéndolo como cliente todo el año.

2.1.3. Formulación de problema

¿Será viable el plan de negocio de la creación de una empresa de servicio integral de jardinería en la ciudad de Chiclayo?

2.1.4. Objetivo

- **Objetivo general**

Determinar la viabilidad de la creación de una empresa de servicio integral de jardinería en la ciudad de Chiclayo.

- **Objetivo específico**

- Determinar la viabilidad estratégica del plan de negocio.
- Determinar la viabilidad de mercado del plan de negocio.
- Determinar la viabilidad técnica del plan de negocio.
- Determinar la viabilidad organizacional del plan de negocio.

- Determinar la viabilidad económica financiera del plan de negocio.

2.1.5. Justificación e importancia del problema

La importancia de la presente investigación es crear una empresa que brinde el servicio integral de jardinería al distrito de Chiclayo ya que carece de un servicio formal según exigencias y necesidades.

Chiclayo, en los últimos años ha experimentado un crecimiento demográfico acelerado, ahora las personas buscan una estética para que sus jardines en empresas, colegios, hoteles, universidades, etc. se vean bien, esto también contribuye al medio ambiente el cual es un factor muy importante en la actualidad.

El resultado que se espera de esta investigación, está enfocada en determinar la viabilidad de la creación de una empresa de servicio integral de jardinería para satisfacer la necesidad del distrito de Chiclayo las cuales no se encuentran apropiadamente atendidas, esta coyuntura convierte al distrito en un mercado muy atractivo para la implantación de un negocio; la creación de una empresa que ofrezca calidad, buena atención al cliente, seguridad y responsabilidad, promociones y precios competitivos compensando los requerimientos de una demanda que cada día se volverá más exigente.

2.1.6. Definición de plan de Negocio

Según (Weinberger Villarán, 2009) el plan de negocio es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. Este plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos. Donde los puntos también importantes del contenido del plan de negocio son reflejados en el análisis interno, externo y en conjunto con todas sus herramientas (plan estratégico, marketing, operativo, de recursos humanos y financiero) con ello poder determinar la factibilidad del negocio o hay que volver a realizar una nueva investigación.

En esta investigación el plan de negocio a realizar es de una nueva empresa, el cual nos permitirá ir dándole diseño, forma y estructura antes de ser puesta en marcha.

2.1.7. Modelo de negocio CANVAS

Según (Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, 2013) un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor.

Creemos que la mejor manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica. El modelo de negocio es una especie de anteproyecto de una estrategia que se aplicará en las estructuras, procesos y sistemas de una empresa.

2.1.8. Estructura de plan de negocios

- **Plan estratégico:** El plan estratégico es el primer instrumento empleado para relacionar las variables de fortaleza, oportunidad, debilidad y amenaza (FODA) para el plan de Negocio. Teniendo conocimiento de las variables se procede a realizar las matrices de evaluación internas y externas, condiciones del entorno y la axiología de la empresa. (Weinberger Villarán, 2009) nos dice que haciendo uso de estos elementos las empresas realizan mejores actividades que sus competidores, diferenciándose y creando mayor valor para sus clientes.
- **Plan de marketing:** El plan de marketing es una herramienta básica de gestión que debe utilizarse en el plan de negocio el cual está orientada al segmento del mercado en el que quiere ser competitiva la empresa. También se detallan las estrategias, acciones comerciales y de marketing desarrollados con el propósito de lograr los objetivos y metas establecidas para la empresa el cual se debe lograr en un lapso de tiempo establecido por la misma.
- **Plan de operaciones:** La estrategia de operaciones es el medio para alcanzar los objetivos establecidos de prestación de servicios. Para ello, se analizarán los costos (iniciales o de adquisición de materiales y suministros, de funcionamiento y de mantenimiento), la calidad que deseamos alcanzar (en términos de calidad percibida, prestaciones, fiabilidad, cumplimiento de estándares, durabilidad, estética), el tiempo (puntualidad, disponibilidad de atención), y la flexibilidad (adaptación al entorno muy dinámico y mercados de alta rivalidad. (Franco Concha, 2001)
- **Plan organizacional:** El plan de organización que incluye a los recursos humanos tiene como finalidad analizar, seleccionar, evaluar y controlar los recursos humanos en la empresa para lograr los objetivos. Se elaboró un organigrama definiendo las funciones, tareas, dependencia y perfil de cada puesto de trabajo.
- **Plan financiero:** Para iniciar el plan financiero es la estimación de la inversión inicial, de las ventas, de los costos en que se incurrirá para desarrollar la producción y del

financiamiento que se requerirá para estos fines. Producto del cálculo de estas estimaciones y de los supuestos que se establezcan para cada escenario, se podrán elaborar los estados financieros como el Balance General, Estado de Resultados y el Estado de Flujo de Efectivo, entre los más importantes, a partir de los cuales será posible calcular el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno y otros indicadores de la rentabilidad del mismo. (Franco Concha, 2001)

III. Metodología

3.1. Tipos y nivel de investigación

El tipo de investigación es no experimental (no hay manipulación de variable) y transversal (se hará el estudio en un solo instante); su alcance será descriptivo una sola variable: Plan de Negocio y caracterizar todas las fases del Plan de Negocio y por último el enfoque es mixto cualitativo (Canvas) y cuantitativo (Estudio de Mercado).

3.2. Población, Muestra y Muestreo

La población de investigación para llevar a cabo la viabilidad del plan de negocios son las universidades, empresas, colegios y hoteles en el distrito de Chiclayo; los cuales deberían contar con las siguientes características:

- Áreas verdes: La población cuenta con un espacio compartido o usado de área verde alrededor o dentro de la infraestructura.
- Poder Adquisitivo: La población tienen o determinan un presupuesto establecido para poder adquirir el servicio.
- Uso del servicio constante: La población necesita del servicio o de manera paulatina durante todo el año.
- Geográfico: La población está ubicada en el distrito de Chiclayo.

Además, se realizó la determinación de la población con la herramienta google maps.

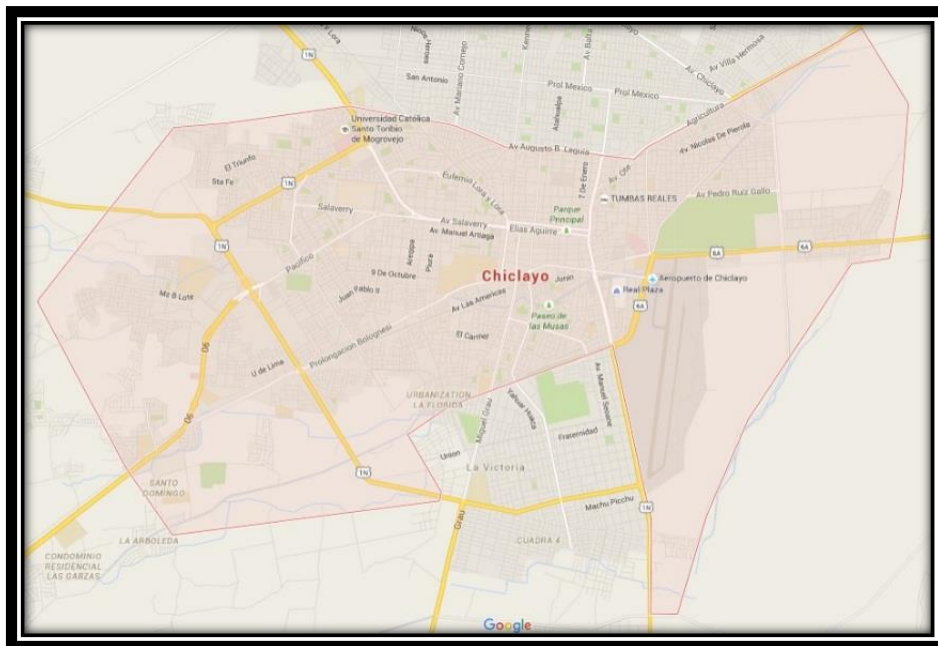


Figura 1 Mapa del distrito de Chiclayo
Fuente: Elaboración propia

Como la unidad de análisis es perfectamente medible no habrá necesidad de calcular muestra ni hacer muestreos.

Tabla 1.
Total, de la Población

	n°	%
UNIVERSIDADES	7	22
EMPRESAS	11	34
COLEGIOS	8	25
HOTELES	6	19
TOTAL	32	100%

Fuente: Elaboración propia

En universidades, empresas, colegios y hoteles la cantidad no medida fue: 2, 4, 1 y 2 sucesivamente; por las razones de políticas de no dar información de dichas empresas, no encontrar el representante del área o encargado y de no recibimos.

3.3. Operacionalización de variables

Tabla 2
Operacionalización de variables

Variables	Concepto	Dimensiones	Indicadores
Viabilidad de una empresa de servicio integral de jardinería en la ciudad de Chiclayo	Herramienta para evaluar la factibilidad de la idea de negocio	Viabilidad Estratégica	CANVAS
			FODA
			FODA cruzado
			Fuerza de Porter
			Análisis EFI/EFE/SEPTE
			Axiología de la empresa
		Viabilidad del Mercado	Análisis de la demanda
			Análisis de oferta
			Plan de marketing
		Viabilidad Técnica Operativa	Ubicación
			Diagrama de flujo de proceso
			Funcionamiento del servicio
			Equipos y maquinaria
		Viabilidad organizacional	Tipo de asociación
			Formalización de la empresa
			Objetivos
Organigrama			
Manual (MOF)			
Viabilidad Económica Financiera	Inversión		
	Presupuesto		
	Flujos de Caja		
	Valor actual neto		
			Tasa interna de retorno

Fuente: Elaboración propia

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

El método de la investigación se basó en el modelo Canvas; las técnicas empleadas son: entrevista y observación (cualitativa) y la encuesta (cuantitativa). El instrumento para la entrevista es la guía de entrevista, el instrumento para observar es la guía de observación y el instrumento para la encuesta es el cuestionario.

3.5. Procesamientos

Dicha encuesta fue dirigida a universidades, empresas, colegios y hoteles, por tal efecto, se decidió realizar una encuesta a 32 entidades de la ciudad de Chiclayo.

Partiremos de un análisis de los objetivos, el proceso de la información el cual se realizará por medio de uso de herramientas estadísticas, los cuales se elaboran cuadros, usando el programa Microsoft Excel generando así tablas cruzadas y gráficos; con la finalidad de elaborar conclusiones del estudio, para luego formular una propuesta de solución más realista y eficaz.

IV. Resultados y discusión

4.1. Viabilidad estratégica

4.1.1. Modelo de negocio CANVAS

Tabla 3

Modelo de negocio Canvas

<i>Colaboradores</i>	<i>Actividades claves</i>	<i>Propuesta de valor</i>	<i>Relación con los clientes</i>	<i>Segmentación de clientes</i>
<p>Tendremos como proveedores principales al vivero municipal de Chiclayo y viveros privados, posteriormente tiendas minoristas y mayoristas de jardinería.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Consultoría ambiental. • Construcción y mantenimiento de áreas verdes. • Modernización e innovación ecológica. • Reforestación de jardines. • Clasificación de los servicio a brindar. 	<p>Brindar un servicio formal, creativo e innovador de jardinería integral en el distrito de Chiclayo en donde nuestro cliente se sienta satisfecho y cubra todas sus necesidades de manera efectiva. Despertando en el cliente un sentimiento tan profundo que se verá conectado con la naturaleza.</p> <p>Vida Jardín</p>	<p>La atención del cliente será directa a través de una oficina o visitas a los clientes y de manera intermediaria vía telefónica o redes sociales.</p>	<p>Empresas, hoteles, colegios y universidades del distrito de Chiclayo que demanden del servicio de jardinería integral.</p>
	<p>Recursos clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Recursos humanos</u>: Contratación del personal especializado. • <u>Recursos tecnológicos</u>: Tecnología de punta. • <u>Recursos naturales</u>: Insumo principal el agua, grass, plantas. 		<p>Canales de distribución</p> <ul style="list-style-type: none"> • Página oficial y Blog • Redes sociales • Oficina central • Volantes • Vendedores • Personal especializado 	
<p>Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costos de servicio: Marketing, transporte. • Costos administrativos: Sueldos y salarios • Costos de mantenimiento: Mantenimiento de la maquinaria. • Costos de impuestos: Pagos servicios tributarios. 		<p>Estructura de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventas de los diversos servicios de jardinería. • Asesorías de diseño y proyectos de interiores a nuestros clientes. 		

Fuente: Elaboración propia

4.1.2. FODA del sector de jardinería

Tabla 4

FODA del sector de jardinería

FORTALEZA	OPORTUNIDAD
<ol style="list-style-type: none"> 1. No existe empresas formales dentro del sector de jardinería en Chiclayo. 2. Servicio con garantía. 3. Personal altamente calificado. 4. Maquinaria y equipos modernos. 5. Las empresas están obligadas a cumplir con la responsabilidad ambiental. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gran cantidad de proveedores locales de calidad. 2. Conciencia ecológica. 3. Crecimiento económico. 4. Crecimiento sostenido de la ciudad: mayor conservación de zonas verdes y dotación de nuevas zonas a diseñar y posteriormente conservar. 5. Diversificación.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Escasa experiencia en el sector. 2. Capital limitado para ofrecer el servicio. 3. Riesgo a la adquisición de maquinaria por el alto costo. 4. Necesidad de profesionales expertos fuera de la región. 5. Empresa desconocida dentro del sector de jardinería. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ausencia de barreras de entrada en el sector: entrada de competidores. 2. Entrada en el mercado de las constructoras multinacionales. 3. Existencia de jardineros no profesionales. 4. Producto sustituto. 5. Variabilidad de factores climáticos.

Fuente: Elaboración propia

4.1.3. FODA cruzado del sector de jardinería

Tabla 5

FODA del sector de jardinería

FODA CRUZADO	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gran cantidad de proveedores locales de calidad. 2. Conciencia ecológica. 3. Crecimiento económico. 4. Crecimiento sostenido de la ciudad: mayor conservación de zonas verdes y dotación de nuevas zonas a diseñar y posteriormente conservar. 5. Diversificación 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ausencia de barreras de entrada en el sector: entrada de competidores. 2. Entrada en el mercado de las constructoras multinacionales. 3. Existencia de jardineros no profesionales. 4. Producto sustituto. 5. Variabilidad de factores climáticos.
FORTALEZAS	ANÁLISIS F-O	ANÁLISIS F-A
<ol style="list-style-type: none"> 1. No existe empresas formales dentro del sector de jardinería en Chiclayo. 2. Servicio con garantía. 3. Personal altamente calificado. 4. Maquinaria y equipos modernos. 5. Las empresas están obligadas a cumplir con la responsabilidad ambiental. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crear expectativa en los consumidores a través de una campaña publicitaria para la apertura de la empresa (O3; F1) • Generar un diseño adaptado a cada tipo de cliente. (O5, O6, F4) • Brindar asesorías por profesionales. (F4,O2) 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovecharse de la poca competencia que tiene la empresa para atraer socios y nuevos inversionistas (A2, F1, A1) • Por ser la primera empresa formal de jardinería integral, fijarnos como la mejor en el mercado estableciendo confianza entre el cliente y la empresa. (F1,F2,A3)
DEBILIDADES	ANÁLISIS D-O	ANÁLISIS D-A
<ol style="list-style-type: none"> 1. Escasa experiencia en el sector 2. Capital limitado para ofrecer el servicio. 3. Riesgo a la adquisición de maquinaria por el alto costo. 4. Necesidad de profesionales expertos fuera de la región. 5. Empresa desconocida dentro del sector de jardinería 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitar a nuestros colaboradores mediante charlas profesionales y prácticas para expandir sus conocimientos y la mejora toma de decisiones. ((D4, D1,3O) • Meternos en la cabeza del consumidor y concientizar lo importante que es tener un área verde. (D5,O2,O4) 	<ul style="list-style-type: none"> • Destacar los beneficios que con trae, requerir nuestro servicio como el post venta y la garantía. (D4,3A) • Realizar un buen plan de marketing para dar a conocer la empresa (D5, A1) • Alianzas estratégicas.(A2,D5,D1)

Fuente: Elaboración propia

4.1.4. Fuerzas de Porter

Según Michael Porter, tiene 5 fuerzas con las que analizar la influencia para determinar el éxito o fracaso de un sector.

- **Poder de negociación de clientes:** Los clientes potenciales de la empresa serán aquellas que cuenten con una gran variedad de áreas verdes y necesiten diseño de interiores los hemos dividido en 4: Colegios, Universidades, Empresas y Hoteles. Ellos no cuentan con el poder de negociación en absoluto; ya que no existe un servicio como el nuestro en el distrito y ellos deberán acudir a nuestro respaldo y consumir nuestros servicios al precio establecido por nosotros. Pero no por ello es factor de aprovechamiento para elevar los precios de los servicios.
- **Rivalidad entre competidores actuales:** En referencia a los competidores señalamos que en el mercado total de la ciudad de Chiclayo no existen empresas formales que se dediquen a dar el servicio integral de jardinería, siendo por ende la primera empresa en establecer sus operaciones en la ciudad de Chiclayo. Sin embargo, existen empresas de otras ciudades que llegarían a ser nuestra competencia ya que como se mencionó es un mercado con acceso y de mucha atraktividad, debido al giro y al desarrollo económico que se viene dando en la ciudad de Chiclayo.
- **Amenaza de ingreso de productos sustitutos:** No existen sustitutos relevantes para el servicio integral de jardinería. Asimismo, los competidores como jardineros de profesión cuentan con precios comparativamente bajos, lo que dificulta su reemplazo por otros servicios de consumo masivo.
- **Amenaza de nuevos participantes:** En nuestro caso no existen competidores que brinden un servicio integral de jardinería en nuestra localidad, pero en otras ciudades si y estas son nuestra competencia con las grandes empresas porque vienen a operar a esta ciudad.
No hay existencia de barreras de entrada: facilita la entrada a nuevos competidores y de característica similares a la empresa en estudio ya que es rentable en el mercado.
- **Poder de negociación de los proveedores:** El poder de negociación se refiere a una amenaza impuesta en el mercado por parte de los proveedores, a causa del poder que estos imponen ya sea por su grado de concentración, por la especificidad o costo de los productos y servicios que proveen.

Los proveedores de servicios y productos de jardinería se caracterizan por ser muchos es por ello que contamos nosotros con el poder, y en su gran mayoría los servicios y productos de jardinería no hay apenas diferencia entre ellos, pudiendo encontrar una gran variedad de ellos en nuestra localidad.

4.1.5. Matriz de evaluación de factores externos

Tabla 6

Matriz de evaluación de factores externos

FACTORES EXTERNOS CLAVES	PESO	CALIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
Oportunidades			
• Gran cantidad de proveedores locales de calidad	0.11	3	0.33
• Conciencia ecológica	0.13	4	0.52
• Crecimiento sostenido de la ciudad: mayor conservación de zonas verdes y dotación de nuevas zonas a diseñar y posteriormente conservar.	0.15	4	0.60
• Diversificación	0.08	2	0.16
• Crecimiento económico	0.08	4	0.32
Amenazas			
• Ausencia de barreras de entrada en el sector: entrada de competidores	0.12	2	0.24
• Entrada en el mercado de las constructoras multinacionales	0.09	3	0.27
• Existencia de jardineros no profesionales	0.07	2	0.14
• Producto sustituto	0.08	4	0.32
• Variabilidad de factores climáticos.	0.09	3	0.27
TOTAL	1		3.17

NOTA (1) Las calificaciones indican el grado de eficacia con que las estrategias de la empresa responden a cada factor.

Donde 4= una respuesta superior 3= una respuesta superior a la media, 2=una respuesta media y 1=una respuesta mala.

El total ponderado es: 3.17 es decir que la empresa está respondiendo de manera favorable a las amenazas y oportunidades existentes en su entorno

Fuente: Elaboración propia

4.1.6. Matriz de evaluación de factores internos

Tabla 7

Matriz de evaluación de factores internos

FACTORES INTERNOS CLAVES	PESO	CALIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
Fortaleza			
• No existe empresas formales dentro del sector de jardinería en Chiclayo	0.09	4	0.36
• Servicio con garantía	0.11	4	0.44
• Ofrecer a nuestros trabajadores un contrato bajo la modalidad de las leyes laborales.	0.08	3	0.24
• Personal altamente capacitado y calificado.	0.12	4	0.48
• Maquinaria y equipos modernos.	0.06	3	0.18
• Las empresas están obligadas a cumplir con la responsabilidad ambiental.	0.06	3	0.18
Debilidades			
• Escasa experiencia en el sector	0.08	1	0.08
• Capital limitado para ofrecer el servicio	0.08	1	0.08
• Riesgo a la adquisición de maquinaria por el alto costo.	0.09	1	0.09
• Empresa desconocida dentro del sector de jardinería	0.11	1	0.11
• Necesidad de profesionales expertos fuera de la región.	0.12	2	0.24
TOTAL	1		2.48
NOTA (1) Las calificaciones indican el grado de eficacia con que las estrategias de la empresa responden a cada factor.			
Una debilidad mayor (calificación=1), una debilidad menor (calificación=2), una fuerza menor (calificación=3) o una fuerza mayor (calificación=4)			
El total ponderado es: 2.48 es decir mantienen una fortaleza interna como para enfrentar a las debilidades.			

Fuente: Elaboración propia

4.1.7. Condiciones del entorno

Por su ubicación geográfica estratégica y su intensa actividad económica, Chiclayo conurbado está sometido a una fuerte presión migratoria que una tendencia a su metropolización y a la centralización del crecimiento regional. Dentro del conurbado, la mayor parte de la población corresponde al distrito de Chiclayo, seguido de José Leonardo Ortiz y La Victoria. El crecimiento no planificado de la ciudad ha dado lugar a que la ciudad se expanda horizontalmente a expensas del cambio de uso del suelo de agrícola a urbano.

(Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Gobierno Provincial de Chiclayo, Universidad Señor de Sipán., 2008).

- **Entorno económico**

La situación económica del Perú ha mostrado una tendencia favorable en los últimos 10 años, en la que resalta un mejor índice del Producto Bruto Interno per cápita si se compara este resultado con los obtenidos hace 20 años. En el año 2017 el Producto Bruto Interno (PBI) registró un incremento del 2.2% en el Perú (Instituto Nacional de Estadística e Informática, Perú: Informe económico trimestral IV, 2017). Debe señalarse que esta tendencia ubica en un lugar inmejorable a nuestro país dentro de la región y el mundo, y hace al país atractivo ante los ojos de potenciales inversionistas.

En el cuarto trimestre del 2017, el valor agregado bruto de actividad otros servicios, creció 3.7%, respecto al mismo periodo del año anterior, explicado por la mayor demanda de los servicios de salud y educación privada por parte de los hogares y las instituciones (Instituto Nacional de Estadística e Informática, Perú: Informe económico trimestral IV, 2017).

Los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO) a nivel urbano, muestran que en el cuarto trimestre del año 2017, la Población Económicamente Activa (PEA) fue 13 millones 609 mil 404 personas incrementándose en 3,7%, respecto al periodo Oct-Dic 2016 (Instituto Nacional de Estadística e Informática, Perú: Informe económico trimestral IV, 2017).

El Perú tiene un crecimiento económico lento, pero un impacto positivo, dado que muchos empresarios observan un favorable entorno para invertir y abrir nuevas empresas y posteriormente generar puestos de trabajo.

Por otro lado el ingreso proporcional mensual proveniente del trabajo según actividades económicas (construcción, manufactura, comercio, agricultura/pesca/minería, entre otros) al 2015 sobrepasa el sueldo mínimo vital que al día de hoy es 850.00 soles; teniendo en cuenta que más ingresos genera una persona en zona urbana que rural. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, Perú síntesis estadística 2015, 2015).

- **Entorno social**

De acuerdo a la demarcación político-administrativa vigente al 11 de Julio 2015 Lambayeque cuenta con 3 provincias: Lambayeque, Chiclayo y Ferreñafe y 38

distritos según indicadores del Instituto Nacional de Estadística e Informática; considerando el 30 de junio del 2015 a Chiclayo como una de las Provincias con mayor población con 875405 habitantes. (INEI: Perú: Estimaciones y Proyecciones de Población por Sexo, según Departamento, Provincia y Distrito, 2000-2015 - Boletín Especial N° 18)

Chiclayo es una ciudad que cada año aumenta los indicadores de residuos sólidos (RRSS) contaminando las áreas verdes, teniendo impactos negativos en la salud de los habitantes y afectando su calidad de vida; es por ello, que la Municipalidad Provincial de Chiclayo (MDCH) con ayuda de la organización extranjera Cooperación Suiza – SECO y el Ministerio del Ambiente (MINAM) nace el proyecto piloto “Chiclayo Limpio”, siendo este es un proyecto de carácter piloto, orientado a mejorar y ampliar el manejo integral de los residuos sólidos en la localidad. Es una iniciativa financiada por la Cooperación Suiza – SECO, siendo la contraparte la Municipalidad Provincial de Chiclayo y contando con el apoyo del Ministerio del Ambiente (MINAM). (Municipalidad Provincial de Chiclayo; Cooperación Suiza; Ministerio del Ambiente, 2013).

Cuyo objetivo es obtener una mejora de las condiciones de vida de la población Chiclayana, promocionando el turismo, dando una protección y concientizando el cuidado del medio ambiente a través de la gestión de los RRSS de la MPCH con el financiamiento viable y la replicación del modelo como en otras ciudades del Perú.

- **Entorno político y legal**

Establecido por la Ley N° 28611 denominada Ley General del Ambiente, en el Capítulo 3 Gestión Ambiental, Artículo 23 del ordenamiento urbano y rural se decreta lo siguiente:

23.2 Los gobiernos locales deben evitar que actividades o usos incompatibles, por razones ambientales, se desarrollen dentro de una misma zona o en zonas colindantes dentro de sus jurisdicciones. También deben asegurar la preservación y la ampliación de las áreas verdes urbanas y periurbanas de que dispone la población. (Ambiente, 2005).

Considerando y basándonos que el estado proporciona la facilidad de preservación y ampliación de las áreas verdes urbanas es que disponemos a crear la empresa que ofrezca un servicio formal e integral de jardinería, basado en la normal del país.

- **Entorno tecnológico**

En relación a la tecnología, es un factor clave para nuestro servicio integral de jardinería; claro está que hoy todas las empresas de todos los sectores usan una tecnología moderna, y quien no la tiene no perdura.

Nuestro país no cuenta con un desarrollo tecnológico, por lo que las maquinarias y demás equipos son importados del exterior; o se traen para ensamblarlo.

La tecnología de la jardinería al paso de los años ha tenido una revolución dejando desplazada la mano del hombre en un 90% por la maquinaria siendo antes este la más primordial para poder realizar el servicio ahora con la maquinaria se ha logrado reducir el tiempo y costos.

Las maquinarias más comunes en la actualidad son: la podadora tractor, corta césped, motoguadaña, moto sierra, usadas para mejorar la técnica de la jardinería.

- **Entorno a la competencia**

El análisis de los competidores, ayuda a tomar decisiones, basándonos con los productos o servicios que compitan entre ellos, de esta manera se sabrán con quienes se compite y con quienes no.

Dentro del campo de la competencia interviene el entorno, siendo este macro y micro, indispensable para un mejor manejo de la competencia. Desde el punto de vista macro tendremos como competidores principales a las grandes empresas de jardinería fuera de la localidad como: “Jardín Urbano” que tiene más de 20 años de servicio en la ciudad de Lima seguido de “Gardenium” y “Plantique”, que es una empresa formada por dos estudiantes egresadas de la Universidad Nacional Agraria La Molina; y las empresas de construcción que ofrecen el servicio dentro de su oferta. Por otro lado, en lo que corresponder al entorno micro que son, los propios trabajadores de cada empresa, jardineros de profesión, viveros municipales y privados localizados en la misma ciudad.

Al llevar a cabo la investigación (al desarrollo de llenado de encuestas), se comprobó que no se cuenta con competidores potenciales debido a la ubicación en que se ejecutarán. Por otro lado, no hay un negocio que tenga las cualidades para ser un competidor potencial, y solo se presentarán como sustituto, es por ello que este planteamiento es muy importante y atractivo para el distrito de Chiclayo.

- **Entorno al Medio Ambiente**

El Perú es un país en vías de desarrollo y la necesidad del mantener las áreas verdes ha originado que exista una demanda insatisfecha del consumo del servicio integral

de jardinería es por eso se ha originado la necesidad de crear una empresa que pueda contar con tal servicio, ya que existe una gran escala de este segmento desatendido. Así mismo será como un polo de desarrollo, creando puestos de trabajo a la gente de la zona y creando muchos más de forma indirecta; ello permitirá la mejora de la calidad de vida los habitantes y conservar las áreas verdes.

El medio ambiente de la ciudad de Chiclayo se ha visto afectada en los últimos años por la falta del servicio de agua y mantenimiento alcantarillado, por el aumento de transporte urbano, una alta contaminación atmosférica por emisiones y ruidos y los residuos sólidos dejados por la población en puntos críticos de la ciudad.

No se cuenta con un relleno sanitario, los residuos sólidos son llevados a un botadero ubicado a las afueras de Chiclayo, en las pampas de Reque.

La ausencia de agua es por motivo de que no poseemos un reservorio por el cual seamos abastecidos durante todo el año, al contrario, vivimos a la espera de fenómenos climáticos inciertos (lluvias) que llenen la cuenca de río Chancay ubicado en Chongoyape; que en su ausencia se vuelve crítico el abastecimiento para toda la población.

La contaminación atmosférica es un problema ambiental que tiene a agudizarse en la ciudad. Según el diagnóstico del Plan a Limpiar el Aire de la cuenca atmosférica de Chiclayo, dicha contaminación es causada por fuentes tanto fijas como móviles, Las fuentes fijas son las mayores emisoras de materiales en partículas, emiten el 97% de las partículas totales en suspensión (PTS) y partículas menores que 10 micrómetros (PM10), estas provienen en su mayoría de los molinos, estas generan las mayores emisiones de SO₂, CO, NO₂ y COV. Respecto de la contaminación sonora, el parque automotor de la ciudad de Chiclayo, con un índice de motorización de 1.87 vehículos por cada 100 habitantes, origina un alto grado de contaminación sonora en la ciudad. (Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente; el Consejo Nacional del Ambiente; el Gobierno Provincial de Chiclayo y la Universidad Señor del Sipán, 2008).

4.1.8. Axiología de la empresa

- **Nombre**
Vida Jardín
- **Giro de la empresa**
Servicio Integral de Jardinería

- **Valores corporativos**

Cooperación; Los agentes de la empresa trabajan de manera conjunta en un ambiente de respeto uniendo sus capacidades intelectuales y físicas con el propósito de tener oportunidades de ingreso equitativos.

Responsabilidad; Cada agente de la empresa cumple sus compromisos y responsabilidades adquiridas con respecto a los demás y brinda un aporte efectivo al desarrollo competitivo y sostenible de la Empresa.

Perseverancia; Los agentes desarrollan sus actividades con empeño y determinación para hacer competitiva y sostenible la Empresa.

Creatividad; Los agentes de la Empresa están abiertos a nuevas ideas, enfoques e información y mejoran e innovan sus procesos tecnológicos y de gestión con el propósito de incrementar su participación en el mercado y satisfacer a los consumidores. Elemento importante tanto para el mercado local, dado las exigencias de calidad, como para incrementar la participación en el mercado externo, dado las preferencias cada vez más exigente de los consumidores, en mantener las áreas verdes.

- **Misión**

Somos una empresa dedicada al servicio de jardinería integral que tiene como objetivo mejorar el bienestar de nuestros clientes y obtener su satisfacción a través de espacios verdes donde poder descubrir la magia de la naturaleza, con trabajadores altamente motivados, calificados e integrados en el funcionamiento de la empresa.

- **Visión**

“Ser la empresa líder en brindar el servicio integral de jardinería en la ciudad de Chiclayo”

4.1.9. Cadena de valor

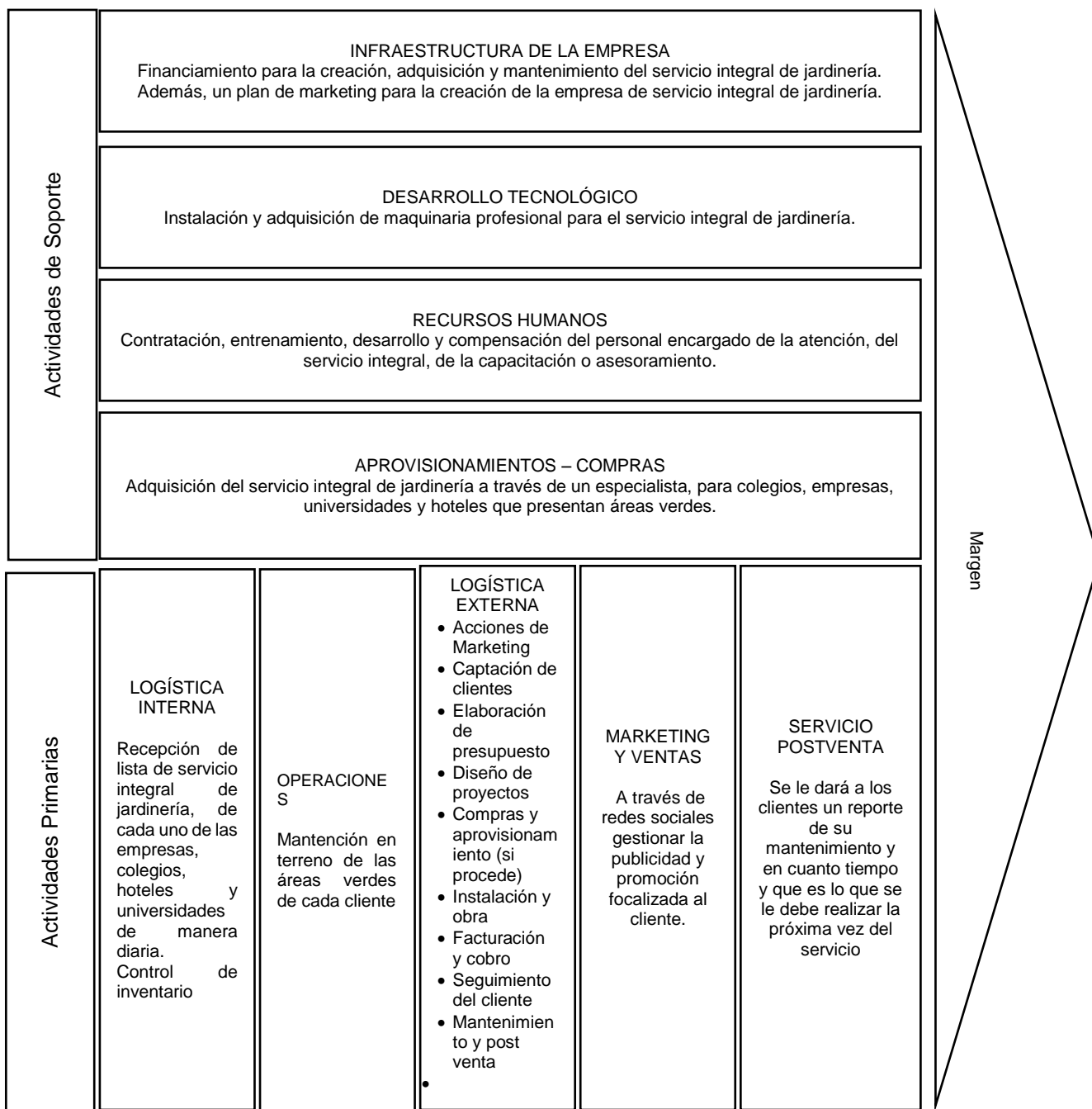


Figura 2 Cadena de valor
Fuente: Elaboración Propia

4.2. Viabilidad de mercado

Para el presente estudio se encuestaron a 23 organizaciones de las cuales son: 5 universidades, 7 empresas 7 colegios y 4 hoteles. Se tiene que la persona en cargada de las áreas verdes, un 52% es de Jefe de Mantenimiento, 39 % es Jefe de logística y un 9 % Supervisor de Servicio.

Tabla 8
Total, de la población encuestada

	n°	%		n°	%
UNIVERSIDADES	7	22%	ENCUESTADOS	5	16%
			NO ENCUESTADOS	2	6%
EMPRESAS	11	34%	ENCUESTADOS	7	22%
			NO ENCUESTADOS	4	13%
COLEGIOS	8	25%	ENCUESTADOS	7	22%
			NO ENCUESTADOS	1	3%
HOTELES	6	19%	ENCUESTADOS	4	13%
			NO ENCUESTADOS	2	6%
TOTAL	32	100%		32	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9
Cargo del encuestado responsable del área verde

Pregunta 01	Jefe de mantenimiento	Jefe de logística	Supervisor de Servicios
¿Cuál es su cargo en la empresa?	12	9	2

Fuente: Elaboración propia

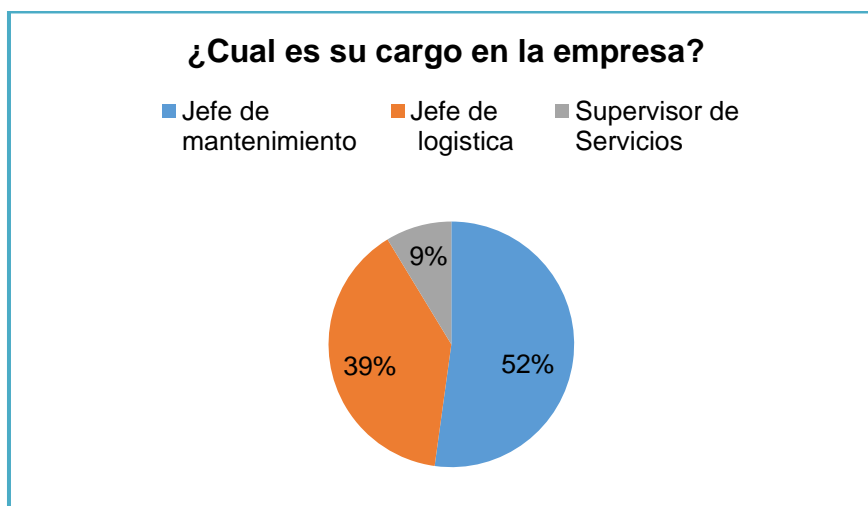


Figura 3 Cuál es su cargo en la empresa

Fuente: Elaboración Propia

4.2.1. Análisis de la demanda

- **Disponibilidad de servicio de jardinería actual y adquisición del servicio integral de jardinería.**

Se encontró que las organizaciones encuestadas, el 52% de ellas tiene un servicio de jardinería y el 48% no tiene el servicio.

Al comprar el servicio de jardinería integral de los encuestados un 87% si lo adquirirían y un 13% no sabe/no opinan.

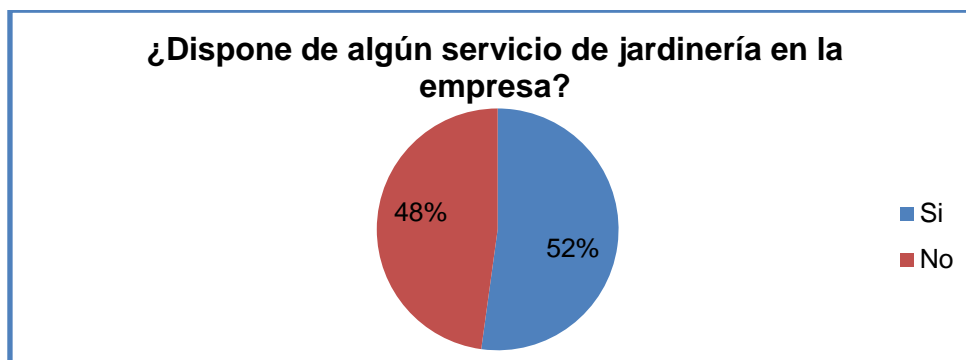


Figura 4 Dispone actualmente de algún servicio de jardinería.
Fuente: Elaboración Propia.

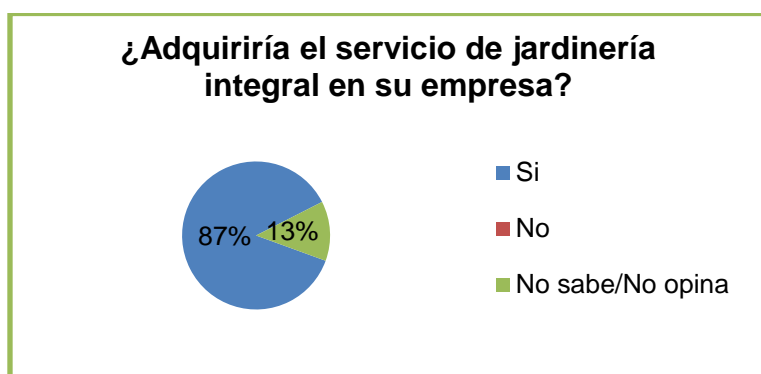


Figura 5 Adquiriría del servicio de jardinería integral.
Fuente: Elaboración Propia.

- **Conocimiento del servicio de jardinería integral y concientización de cuidado de las áreas verdes a través del criterio del cliente.**

Se encuentra que de las organizaciones encuestadas, 18 de ellas conocen que trata el servicio integral de jardinería y 5 desconocen.

De los encuestados el 100% creen que para el usuario les es importante ver el reflejo del buen cuidado de las áreas verdes.

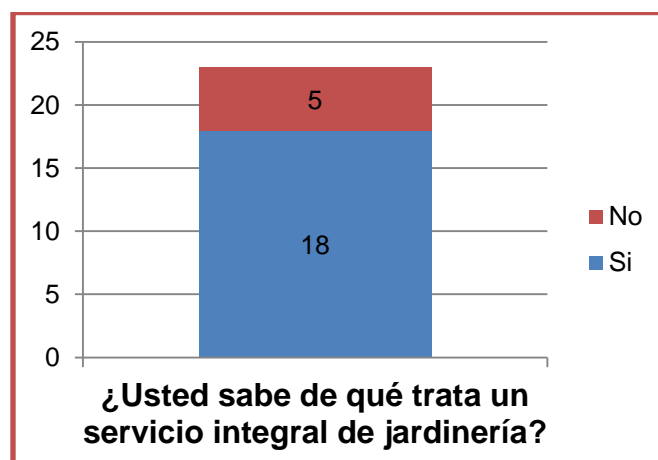


Figura 6 Conocimiento del servicio de jardinería integral.
Fuente: Elaboración Propia.

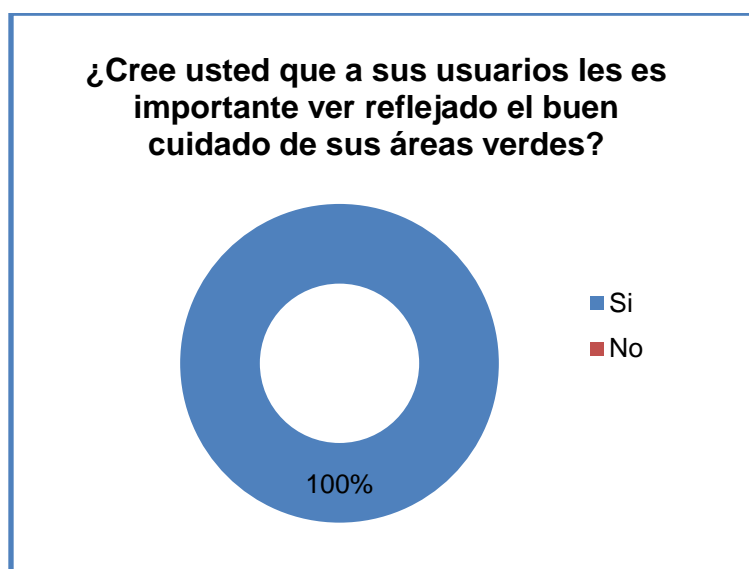


Figura 7 Importancia del cuidado de las áreas verdes para el usuario
Fuente: Elaboración Propia

- **Interés ante la propuesta de negocio y razones de no adquirir el servicio integral de jardinería**

Se puede apreciar que un 65% le es muy interesante la propuesta del plan de negocio, mientras que el 22 % le es interesante queda un 13% que le es indiferente.

Teniendo en cuenta de todos los encuestados 13 tiene otro motivos de los expuestos como alternativa de no adquirir el servicio, 2 no les ofrece ningún beneficio, 4 el precio, 2 poco llamativo y 2 no lo necesita.

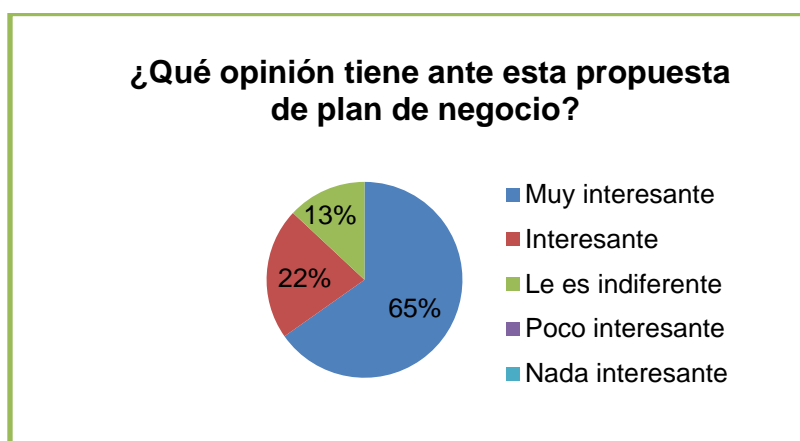


Figura 8 Opinión con respecto a la propuesta de negocio
Fuente: Elaboración Propia.

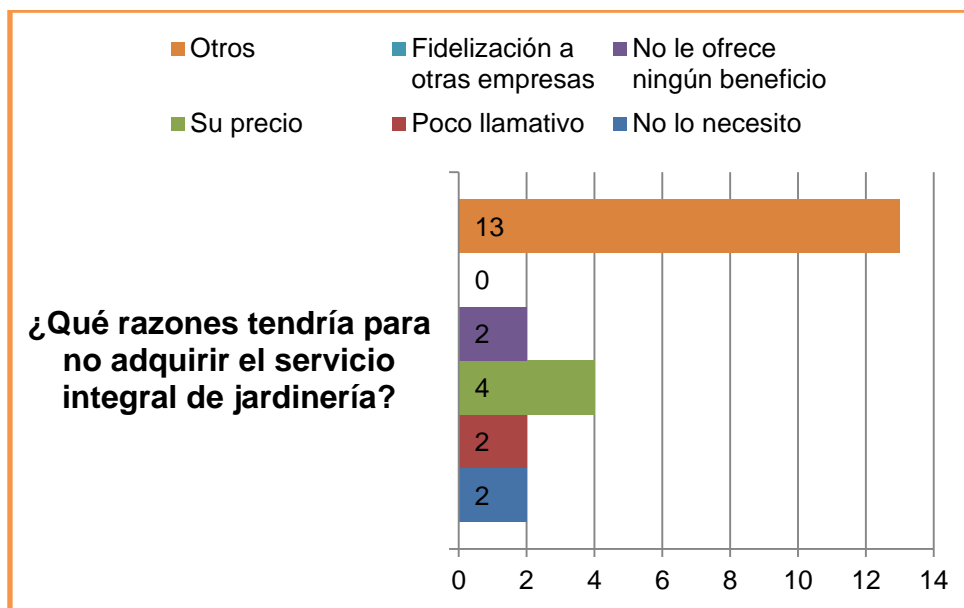


Figura 9 Razones de porque no adquiriría el servicio de jardinería integral.
Fuente: Elaboración Propia

- **Frecuencia de adquirir el servicio de jardinería y que servicios le gustaría recibir dentro del paquete.**

Se puede observar con respecto a la frecuencia de adquirir el servicio de jardinería un 74% manifiesta que semanal, el 17 % lo recibe cada 6 meses y un 9% lo prefiere quincenal.

Lo que les gustaría recibir con frecuencia dentro de los paquetes del servicio integral de jardinería es: Riego tecnificado; Estudios, diseño, ejecución, evolución y resultado del proyecto; pavimento de seguridad: mantenimiento de áreas verdes, jardines verticales.

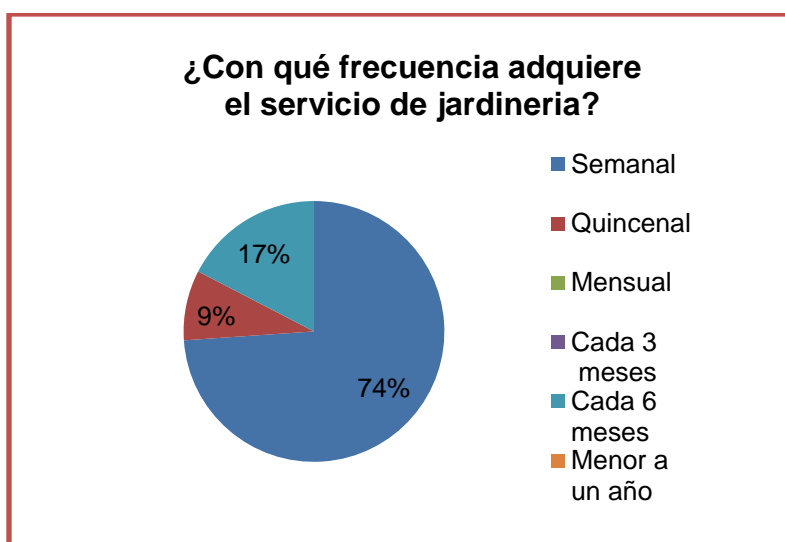


Figura 10 Frecuencia de adquirir el servicio de jardinería.
Fuente: Elaboración Propia.

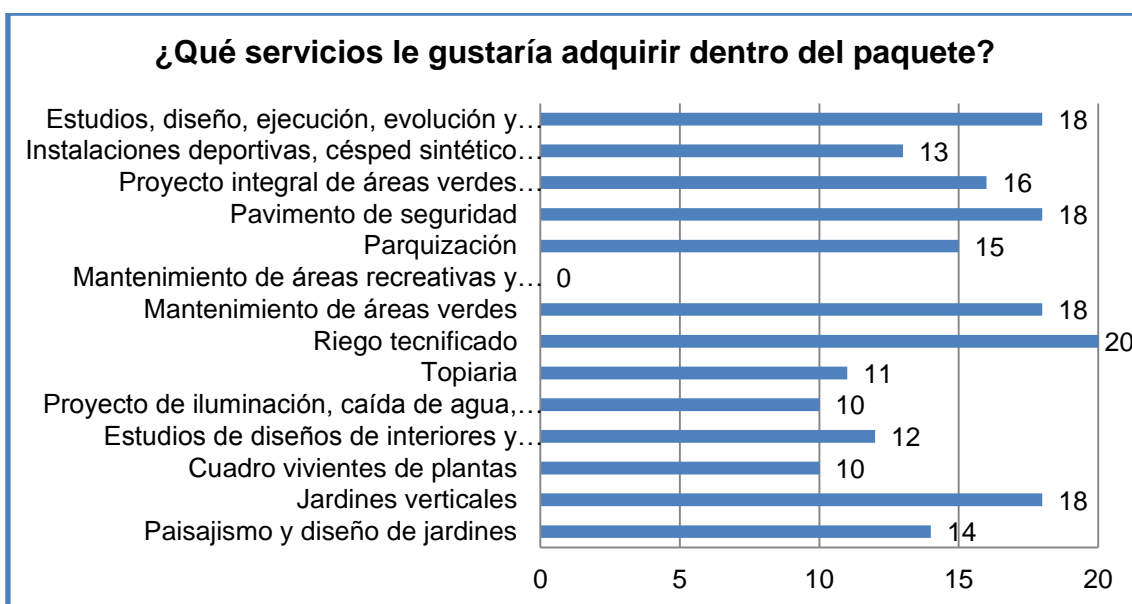


Figura 11 Servicios que gustaría adquirir en el paquete.

Fuente: Elaboración Propia

- **Es una empresa la que les ofrece el servicio de jardinería y lo que están dispuestos a pagar por el servicio de jardinería integral**

De las organizaciones encuestadas el 65% no reciben servicios de jardinería de una empresa, el 22% son otros y un 3% son empresas.

Con respecto a lo que están dispuestos a pagar por el servicio integral de jardinería teniendo en cuenta el presupuesto del actual servicio, 9 más de S/.1500.00; 2 pagarían S/1300.00; 6 pagarían S/1200.00 y 6 pagarían S/1000.00.

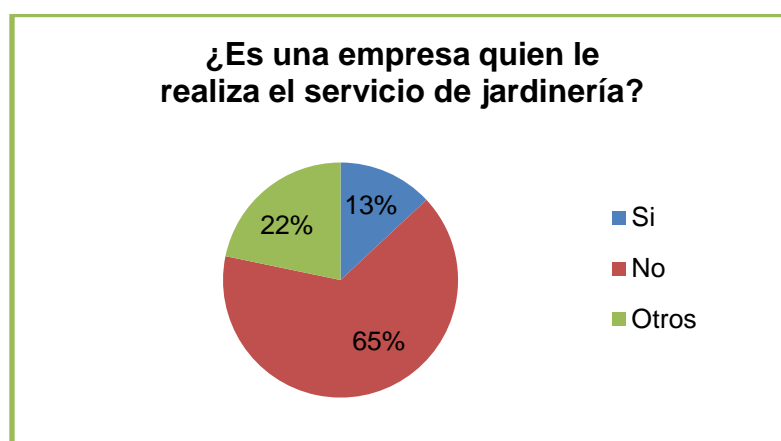


Figura 12 Recibe de otra empresa el servicio de jardinería.

Fuente: Elaboración Propia.

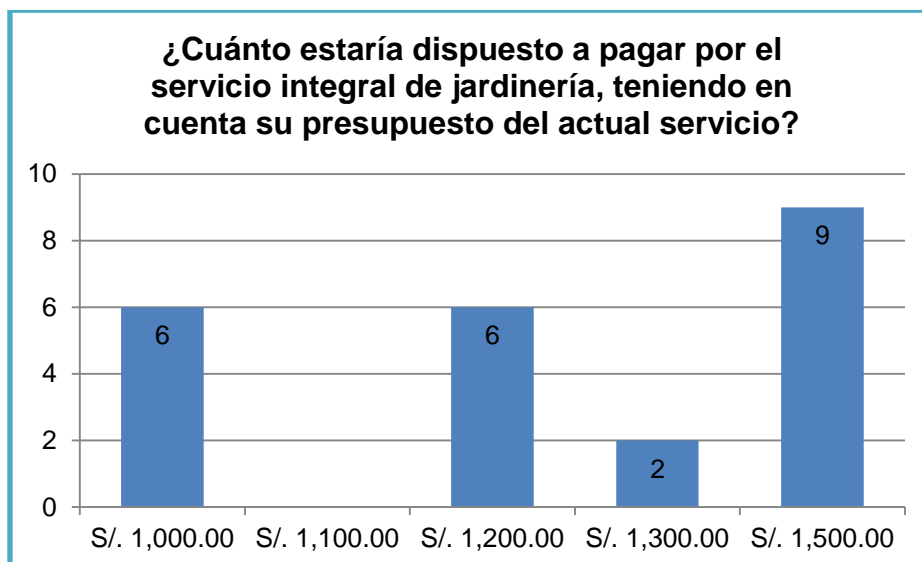


Figura 13 Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio integral de jardinería
Fuente: Elaboración Propia

4.2.2. Análisis de la oferta

Sin duda alguna uno de los indicadores para medir riesgos son los competidores, la investigación muestra que en Chiclayo no se encuentra un competidor directo, ya que no existe una empresa con gran magnitud, formal y que brinde los mismos servicios.

Peros sin duda la investigación arroja una competencia indirecta nacional ubicada en la región de Lima, son: “Jardín Urbano” que tiene más de 20 años de servicio seguido de “Gardenium” y “Plantique” que es una empresa formada por dos estudiantes egresadas de la Universidad Nacional Agraria La Molina. Estas empresas tienen años de fundación con el simple servicio de jardinería, que al paso de los años han innovado técnicas similares o iguales a la de nosotros.

4.2.3. Plan de marketing

- **Objetivo**

Establecer posicionamiento de mercado de la empresa ofreciendo a sus clientes un innovador servicio integral de jardinería

- **Propuesta de plan de Marketing**

Servicio

El concepto del plan de negocio es brindar un servicio completo de jardinería abarcando con mayores detalles los requerimientos y necesidades del cliente sin olvidar los deseos del mercado objetivo, interesados en adquirir conocimientos actualizados a través de asesoría por profesionales y realizar investigación de alto nivel en las superficies de interés.

La empresa se identificará con el logo de Vida Jardín, ofreciendo respaldo, seguridad y calidad de los servicios para los clientes que soliciten, además de poder reconocernos.



Figura 14 Logo de la empresa
Fuente: Elaboración Propia

Los servicios a brindar son:

Paquete económico: Los servicios a brindar son los principales de la jardinería integral por profesionales capacitados como: podado árboles, corte y siega de césped, corte de setos, regado de áreas verdes, abonos orgánicos, cambio de tierra si es necesario, con un valor agregado en el seguimiento del trabajado realizado y un toque de paisajismo muy al estilo de Vida Jardín, logrando con ello captar la fidelidad y confianza del cliente a un valor justo.

Paquete empresarial: Los servicios a brindar son más complejos incluyen los básicos establecidos en el paquete económico más la instalación de sistema de riego o grass, abono de áreas verdes, plantación de árboles o arbustos, paisajismo (estilo solicitado por el cliente) y un servicio básico de línea urbana.

Consultoría ambiental: Consiste en realizar los estudios correspondientes (impacto ambiental), elaboración de proyectos ambientales o modificación estructural de áreas verdes en las instalaciones que requiera el cliente.

Línea urbana: El servicio a realizar es la instalación de equipos de la zona de juegos infantiles (incluye equipo básico), determinar las zonas de peligro, instalación de señales, mantenimiento del área de esparcimiento, instalación de grass artificial.

Precio

Se otorga considerando la oferta actual que no existe competencia, estimación y características de la demanda y tenido en cuenta la estructura de nuestro ofrecimiento

acorde a la estrategia establecida (costo, nivel de calidad que es nuestro valor agregado al servicio tradicional y enfoque en la investigación).

Como se detalla (ver figura 13) 9 encuestados estaría dispuesto a invertir mensualmente un monto alrededor de hasta S/.1500 por el servicio de jardinería.

Como se detalla (ver figura 13) 6 encuestados estaría dispuesto a invertir mensualmente un monto alrededor de hasta S/.1200 por el servicio de jardinería.

Como se detalla (ver figura 13) 6 encuestados estaría dispuesto a invertir mensualmente un monto alrededor de hasta S/.1000 por el servicio de jardinería, debido a este resultado se ha decidido dentro de la estrategia establecer los montos para cada servicio de la siguiente manera:

Tabla 10
Precio de los servicios

SERVICIO	PRECIO
Paquete económico:	S/. 600,00
Paquete empresarial:	S/. 1.200,00
Consultoría ambiental:	S/. 1.800,00
Línea urbana:	S/. 1.200,00

Fuente: Elaboración Propia

Tomando un año de permanencia en el mercado como plazo óptimo para adquirir una valoración permanente por parte del mercado (ya que es un nicho de mercado) que nos permita presentar un precio oscilante entre S/. 600 y 2200 entre todos los servicios brindados, sin que nuestro posicionamiento ni percepción se vea afectada. Teniendo en cuenta la solicitud del servicio los precios varían, ya que no todos los clientes tienen los mismos gustos y los jardines no son iguales; es por ello que se hace necesaria la creación de los paquetes de los servicios de jardinería integral, con la finalidad de ajustar el requerimiento del servicio especificado por el cliente.

Plaza

Al tratarse de un servicio en este proyecto el medio y/o lugar donde se ofrecerá o recibirá el servicio de jardinería serán:

Canal Directo:

- Las áreas verdes al exterior de los ambientes o estructuras.
- Las áreas verdes en interior de los ambientes o estructuras.

Canal Indirecto:

- Oficina: Información de cada servicio.

- Puntos de alto tránsito: Ubicaremos módulos en las afueras de los centros comerciales, donde se podrá adquirir gratuitamente material informativo, este material impulsa la visita al canal directo.

Participaciones de Marca:

- Eventos, congresos, conferencias, concursos, donde se expondrá la oferta brevemente e invitará al canal directo.

Proveedores:

- Captación local y nacional, a través de presentaciones de propuestas, sujetas a evaluación (calidad y precio), logrando establecer convenios corporativos de descuento.

Promoción

Para la inauguración de la empresa Vida Jardín se invitará a las principales autoridades de las empresas de la región y los medios de comunicación logrando captar desde ya a los futuros clientes. Se espera contar con la presencia de los principales representantes del sector empresarial y educativo, así como público en general junto a las autoridades de la provincia de Chiclayo y de la región Lambayeque.

Lo siguiente hacer será:

- Campaña ATL (banners, paneles publicitarios)
- Descuentos por volumen.
- Descuentos por pronto pago.
- Manejo de clientes especiales.
- Realizar un catálogo de jardines como muestrario.
- La publicidad se realizará a través de volantes puerta a puerta en el distrito de Chiclayo.
- La publicidad será realizar un sorteo con un ticket adicional al volante por todo un mes, antes de la apertura, donde el ganador tendrá un paquete económico gratis logrando posicionarnos y mostrar el servicio de calidad a brindar.
- Usaremos medios publicitarios como: inscripción a las páginas amarillas, internet (página web), redes sociales, tarjetas de presentación, merchandising.

Personas

Los colaboradores de Vida Jardín que forman parte del equipo del servicio de jardinería integral deben realizar una cultura en la cual se centre en incentivar el trabajo en equipo y fomentar los valores de responsabilidad, creatividad y perseverancia.

Para la empresa Vida Jardín se requiere contar con el siguiente personal:

- Administrador.
- Secretaria.
- Especialistas en jardinería.
- Paisajista.
- Jardineros

Proceso

- Se inicia con la bienvenida del cliente o usuario a la oficina central a cargo de la secretaria.
- Luego le preguntará cuál es la consulta o servicio que desea recibir (si es la atención con otro personal se deriva al área encargada).
- Si desea un servicio o saber se ellos se procede a explicar cada uno o uno en específico.
- Se espera que el cliente elija uno de los servicios.
- La secretaría precede a tomar los datos correspondientes para la orden del servicio.
- Si ya es cliente se le entrega el comprobante de pago para la espera de atención según el día programado.
- Si no fuera clientes y por primera vez está haciendo uso de nuestros servicios se entrega un ticket con el cual pagará en caja para luego ser entregado a un encargado para la programación del servicio y el mismo día del servicio le entregará el comprobante de pago al nuevo cliente.

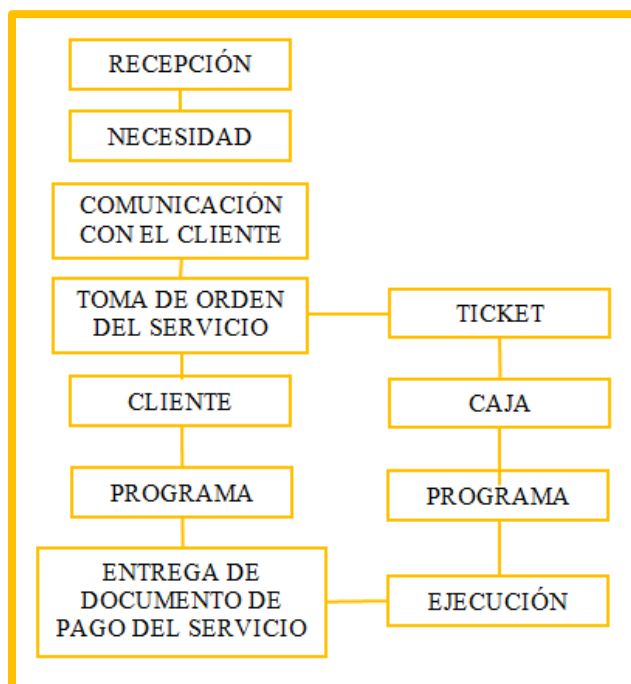


Figura 15 Proceso del servicio integral de jardinería
Fuente: Elaboración Propia

Ambiente físico

- Oficina
- Escritorio
- Televisor
- Recibidor
- Árboles

4.3. Viabilidad técnica – operativa

4.3.1. Localización

El área que abarca el estudio comprende la Región Lambayeque y para determinar el lugar que mejor cumpla los requerimientos del proyecto, se realizará en primer lugar un estudio de macro localización, cuyas alternativas de ubicación serán las tres provincias que integran la Región: Lambayeque, Ferreñafe y Chiclayo.

Luego se desarrollará un estudio de micro localización, en donde se analizará las alternativas que estarán dadas por los distritos de la provincia elegida que mejor satisfaga los requerimientos de la empresa.



Figura 16 Localización de la región Lambayeque

Fuente: Elaboración Propia

- **Lambayeque – Generalidades.**

Ubicación:

La Región Lambayeque se localiza en la costa norte del país, abarcando pequeñas áreas andinas al noreste de su territorio.

Superficie: 14 231,30 Km²

Topografía:

Su relieve es poco accidentado, relativamente llano, con pequeñas lomas y planicies elevadas llamadas pampas, formadas por ríos extra zonales que nacen en los contrafuertes andinos. Es eminentemente costero, ya que el 94 % de su superficie se halla en la costa.

Pisos altitudinales:

Costa, Yunga marítima, Quechua, Suni.

Fenómenos geográficos:

Valles: La Leche, Chancay, Reque-Lambayeque, Saña

Clima:

En la Costa el clima es templado y húmedo, desértico, con escasas precipitaciones, originando aridez, salvo en los años que se produce el fenómeno de "El Niño". En los sectores interandinos, el clima es templado y seco en altitudes entre los 2 000 – 3 000 metros a mayor altura el clima varía y las temperaturas son cada vez más bajas y la sequedad mayor.

Altitud:

- 29 msnm Ciudad de Chiclayo
- Mínima 4 msnm. (Pimentel)
- Máxima 3 078 msnm. (Incahuasi)

Distancias y vías de acceso:

- Distancia desde Lima: 770. Km.
- El Acceso Lambayeque es el siguiente:
 - Terrestre: Lima-Chiclayo: 770 Km. por la Carretera Panamericana Norte (10 horas, en auto aproximadamente).
 - Aérea: Vuelos regulares desde Lima a la ciudad de Chiclayo (1 hora aproximadamente).



Figura 17 Región Lambayeque
Fuente: Elaboración Propia

- **Macrolocalización.**

Se realizará la macrolocalización entre las provincias de Lambayeque, Ferreñafe y Chiclayo, que integran la Región, tomando en cuenta las mayores ventajas comparativas entre estos, en cuanto a disponibilidad de materia prima.

Tabla 11
Calificación de factores

1	Deficiente
2	Regular
3	Bueno
4	Excelente

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 12
Ponderación de factores

Factor	Ponderación %
Áreas verdes	35%
Mano de Obra	25%
Vías de comunicación	20%
Suministro de combustible y Energía	10%
Infraestructura física – Urbana	10%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 13
Selección de la alternativa de localización

Factores	Peso %	Chiclayo		Lambayeque		Ferreñafe	
		Calificación	Puntaje	Calificación	Puntaje	Calificación	Puntaje
Áreas verdes	35%	4	1.4	3	1.05	2	0.7
Mano de Obra	25%	3	0.75	2	0.5	2	0.5
Vías de comunicación	20%	3	0.6	2	0.4	1	0.2
Suministro de combustible y Energía	10%	4	0.4	3	0.3	2	0.2
Infraestructura física – Urbana	10%	4	0.4	3	0.3	2	0.2
TOTALES			3.55		3.0		1.8

Fuente: Elaboración Propia

Selección de la provincia y/o región:

La selección de macro localización, se ha realizado usando el método de los Factores Ponderados, asignando a cada factor una ponderación en función a su importancia (entre 0 a 100 % a cada factor), con los criterios mostrados (ver tabla N^a 12). Luego se aplicó una calificación a cada factor de acuerdo a las ventajas y desventajas de cada provincia en un rango de 1 a 4, apreciándose los resultados en el Tabla N^o 11. La alternativa más conveniente para la localización de la empresa, es la Provincia de Chiclayo, por el mayor puntaje obtenido. (Tabla N^o 13)

- **Microlocalización.**

La microlocalización nos va a permitir elegir la mejor zona dentro de la Provincia de Chiclayo. De acuerdo a las necesidades que la empresa demanda

En el siguiente cuadro se muestra los Factores Ponderados para la micro localización:

Tabla 14
Calificación de factores

1	Deficiente
2	Regular
3	Bueno
4	Excelente

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 15
Ponderación de factores

Factor	Ponderación %
Áreas verdes	30%
Mano de Obra	20%
Vías de comunicación	15%
Suministro de combustible y Energía	5%
Disponibilidad de Terrenos	20%
Inversión Privada	5%
Servicios Básicos	5%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 16
Selección de la alternativa de localización

Factores	Peso %	José Leonardo Ortiz		Chiclayo		Pimentel	
		Calificación	Puntaje	Calificación	Puntaje	Calificación	Puntaje
Áreas verdes	30%	3	0.9	4	1.2	2	0.6
Mano de Obra	20%	2	0.4	2	0.4	3	0.6
Vías de comunicación	15%	2	0.3	3	0.45	3	0.45
Suministro de combustible y Energía	5%	4	0.2	2	0.1	3	0.15
Disponibilidad de Terrenos	20%	3	0.6	4	0.8	2	0.4
Inversión Privada	5%	3	0.15	2	0.1	4	0.2
Servicios Básicos	5%	3	0.15	2	0.1	3	0.15
TOTALES			2.7		3.15		2.55

Fuente: Elaboración Propia

Ubicación de la planta:

La empresa deberá ubicarse prioritariamente en (Figura N° 18.), de acuerdo a la evaluación de los factores ponderados analizados en la micro localización (Ver cuadro N° 16). Se aprecia de acuerdo a los factores estudiados que dicha localidad presenta una ventaja significativa respecto a las demás en lo que se refiere a la proximidad de áreas verdes y la disponibilidad de Terrenos y mano de obra cercana en relación a las otras propuestas.



Figura 18 Localización de la oficina

Fuente: Elaboración Propia

4.3.2. Distribución de la oficina



Figura 19 Distribución de la oficina

Fuente: Elaboración Propia

4.3.3. Maquinaria y equipos

- **Herramientas mango largo y en D**

La pala es una herramienta de mano se suele utilizar para sacar tierra de hoyo, excavar o para desplazar material relativamente pequeño.

La horca es una herramienta o apero de labranza, con ella se levantan y mueven materiales sueltos, como paja, mieses u hojarasca.

Características

- Cabezal de acero templado
- Mango ligero con textura
- Mango diseñado ergonómicamente para uso cómodo.



Figura 20 Pala cabeza cuadrada, pala cabeza redonda y horca

- **Herramientas mango corto**

Las herramientas de mango corto sirven para las actividades de jardinería, cultivo de frutas y horticultura en macetas; resistentes para una mayor durabilidad. Son ligeros para un mejor manejo.

Características

- Cabezal de acero templado
- Mango ligero de madera
- Mango diseñado ergonómicamente para uso cómodo.



Figura 21 Pala cabeza redonda, Pala cabeza larga, Horca y Rastrillo

- **Carretilla**

Es un medio de transporte que es propulsado por el ser humano para transportar cargas no muy pesadas. Dispone de una sola rueda, dos mangos para levantar y empujar, también tiene una superficie poco profunda donde se pone lo que quieres transportar o almacenar cosas en el.

Características:

- Modelo: Carretilla de mano para construcción estándar normal
- Capacidad: 2 pies cúbicos.
- Patas: Platina de 3.0 mm de espesor por 1 ½" de ancho; de acero al carbono.

- Rueda: Jefe macizo de 2.5" de ancho x 14" de largo.



Figura 22 Carretilla

- **Herramientas de mangos largos**

La azada se utiliza básicamente para cavar y remover tierras previamente roturadas o blandas y mover montones de arena o cemento.

Un rastrillo es un instrumento agrícola y hortícola consistente en una barra dentada fijada transversalmente a un mango y usada para recoger hojas, heno, césped, etc., y, en jardinería, para aflojar el suelo, quitar yuyo y nivelar, y generalmente para propósitos realizados en agricultura por la grada.

Características

- Cabeza de acero templado
- Mango ligero con textura
- Mango diseñado ergonómicamente para uso cómodo



Figura 23 Rastrillo de arco, azada y rastrillo rebote

- **Machete cañero con gancho 14”**

Un machete es una herramienta de corte, también utilizada como arma; es como un cuchillo largo, pero más corto que una espada. Comúnmente mide menos de 60 cm y tiene un solo filo. Se utiliza para segar la hierba, cortar la caña de azúcar, podar plantas, abrirse paso en la selva o como arma blanca.

Características

- Material: Hoja de acero carbono 14” con filo liso
- Mango: de madera fijado con remaches de aluminio
- Ancho: 105 mm
- Alto: 24 mm
- Peso: 0.45 kg.
- Color: color madera



Figura 24 Machete

- **Martillo de uña de carpintero**

El martillo es una herramienta de percusión utilizada para golpear directa o indirectamente una pieza, causando su desplazamiento o deformación. Martillo de orejas: su cabeza tiene dos funciones, la cara plana para clavar clavos, y la otra con ranura, para extraerlos.

Características

- Material: Forjada de acero
- Dureza: 45 A 50 HRc.
- Largo total: 320 mm
- Largo del mango: 23 mm
- Largo de la barra del martillo: 111 mm.
- Largo de uña: 29 mm

- Diámetro de cabeza: 23 mm
- Abertura superior de uña: 6mm.
- Peso total del martillo: 1 libra
- Mango: de madera tipo ergonómico y color madera.



Figura 25 Martillo

- **Alicate universal**

Como alicates es una herramienta manual de corte: se utilizan para cortar hilo eléctrico, cables, etc. Como pinzas: se utilizan para apretar todos los objetos que hay que aguantar temporalmente (hilo eléctrico, cables, tubos, piezas de trabajo, cáscaras de frutos secos), etc.

Características

- Material: metal revestido en plástico; superficie de corte tratada térmicamente para mayor fuerza. Topes de protección contra contacto accidental con quijadas metálicas.
- Medidas: 8 ½"
- Largo total: 210 mm
- Peso total: 280 grms.
- Mango: con cubierta plástica



Figura 26 Alicata universal

- **Zapapico con mango de madera**

Herramienta muy útil para hacer un hoyo en una superficie de tierra. Consta de un mango central de madera, con base metálica, por un lado puntiaguda y por el otro extremo más aplastada para hacer más hoyo con menos esfuerzo.

Características

- Hoja de acero SAE 1045 de una sola pieza de punta y pala ovalada en el Centro del cuerpo
- Extremo de la punta con una longitud de 240 mm.
- Extremo plano del zapapico con una longitud de 220, espesor de ½” y su ancho de pala de 60 mm.
- El orificio cónico y ovalado con una altura de 60 mm, y un orificio de entrada de 80 mm. Y uno de 70 mm y una pared de 5/16 a 3/16 aproximadamente.
- Largo total de 530 mm.
- Peso de 2.6 Kg.



Figura 27 Zapapico

- **Bomba de mochila manual de 20 litros**

Bomba de Mochila o Pulverizadora de mochila de 20 litros cuenta con un diseño a prueba de fugas con bomba de pistón para una mejor limpieza y manejo.

Con presión de hasta 3 bar, estos son ideales para insecticidas, fungicidas y herbicidas. La válvula de fluido controlada puede ser utilizada para la pulverización de herbicidas. Este sólo pulveriza a 1 bar, asegurando la presión correcta en las boquillas de herbicida.

El depósito no está presurizado. La pulverización es controlada por la válvula de disparo. Los pulverizadores incluyen unas pocas partes sin necesidad de herramientas especiales para el mantenimiento.

Características

- Capacidad: 20 litros.
- Pistón perforado. Repuestos para boquilla. Agitador antisedimento, que Incluya set de boquillas, y que cumpla con las normas ISO 19932-1/2.
- Depósito en material plástico, polietileno reciclable con tratamiento anti-UV.
- Presión de trabajo hasta 6 Kg/cm², caudal de boquilla de hasta 615 ml/min, pistón duplo.
- Material Plástico.
- Peso 5 kilos.
- Material del producto: Base de metal



Figura 28 Bomba de mochila

- **Barreta punta y pala**

Herramienta que se usa para cavar o hacer hoyos en la tierra o cemento. Material: Acero forjado SAE 1045

Características

- Con punta y pala en los extremos
- Sometido a tratamiento térmico
- Indeformable y Durable
- Puntas templadas y revenidos en 65 Rockell.
- Diámetro 1" (25 mm)
- Longitud: 1,5 m
- Procedencia: Nacional



Figura 29 Barreta punta y pala

- **Tijeras de podar**

Las tijeras de manos son unas pequeñas tijeras en forma de pico de pájaro. Normalmente las utilizan para cortar pequeñas ramas y preferiblemente finas.

Son ligeras y prácticas para transportarlas, poseen un muelle central que cuando las accionas para cortar vuelven a abrirse para que puedas realizar otro corte.

La tijera recorta seto, como el nombre indica sirven para cortar y moldear el seto.

Son tijeras de gran tamaño muy afiladas y con mangos de plástico o de madera para un mayor agarre. Poseen un eje central regulable para que funcione más suave o más duro a la hora de realizar el corte.

Características

- Lámina templada en acero al carbono para un corte preciso y suave.
- El mango además de ser hecho en polipropileno de alta resistencia es anatómico y ergonómico proporcionando confort al operador.
- Ancho: 75 mm
- Largo: 180 mm
- Peso: 0.12 Kg
- Capacidad de corte: 20 mm



Figura 30 Tijeras de podar

- **Podadora tractor**

Los Tractores Podadora Murray para podar pasto o césped son para uso residencial e institucional ligero. Estos tractores podadora están equipados con motores Briggs and Stratton potentes. La capacidad de corte del tractor podadora es de 96cms y la capacidad del tanque combustible del tractor es de 4.7 litros. El tractor podadora Murray tiene una bolsa recolectora de pasto opcional.

Características

- Capacidad del motor (Briggs & Stratton) 12.5 HP
- Ancho de corte 38"
- Número de alturas 6
- Tracción 5 velocidades y reversa
- Descarga Lateral
- Arranque Eléctrico



Figura 31 Podadora tractor

- **Corta césped**

Un cortacésped o cortadora de césped es una máquina, manual o motorizada, usada para recortar el césped de los jardines, campos deportivos, etcétera, de forma que se obtenga una alfombra de hierba de altura uniforme.

Hay una amplia gama de corta césped entre las que elegir. Algunos modelos tienen más características disponibles, tales como pulsador de arranque. Otros tienen tracción delantera o trasera. Dependiendo de tus preferencias y presupuesto, la búsqueda de una cortadora para satisfacer tus necesidades de cuidado del césped no debe ser una tarea difícil.

Características

- Con motor Briggs & Stratton Serie 450 de 125 cm³
- Robusto cárter de acero

- Ancho de corte 46 cm
- Bomba de cebado
- Tracción trasera
- Su cesto de recogida semi-rígido, es de 50 litros



Figura 32 Corta césped

- **Motoguadaña**

La desbrozadora, desmalezadora, bordeadora, orilladora o motoguadaña es una máquina utilizada en jardinería para cortar las malas hierbas a ras de suelo y para repasar los lugares a los que un cortacésped no puede llegar, como las esquinas y los bordes, etc. El corte lo realiza con un hilo de nailon o cuchillas presentadas en discos o puntas.

Características

- Cilindrada 38.9cc
- Potencia kw/hp: 1.9 / 2.6
- Herramienta de corte: autocut 40-2 y cuchilla de 3 puntas
- Velocidad del motos 12500 rpm
- Longitud sin herramienta de corte: 1.85 mts.
- Capacidad tanque de combustible: 0.53 lts.
- Peso 7.9 kg



Figura 33 Motoguadaña

- **Motosierra**

Una motosierra es una máquina formada por un conjunto de dientes de sierra unidos a una cadena accionada por un motor que la hace girar a alta velocidad. Su intención es la de cortar troncos, ramas u otros objetos del cueto, incluso se puede cortar hielo (bloques o grandes trozos) existen, además personas especializadas en hacer esculturas tanto de madera como de hielo utilizando para ello abaderas. Normalmente tienen motores de gasolina o eléctricos.

Características

- Cilindrada del motor 61.5 cc
- Potencia del motor 4.6 HP
- Peso 5.7 kg
- Longitudes del espada utilizable 15"-18"-20"
- Velocidad de las motos 13.500 rpm
- Capacidad del tanque de la mezcla combustible 0.62 lts
- Capacidad del tanque de aceite para lubricar la cadena 0.32 lts



Figura 34 Motosierra

- **Cinta métrica**

Una cinta métrica, un flexómetro o simplemente metro es un instrumento de medida que consiste en una cinta flexible graduada y que se puede enrollar, haciendo que el

transporte sea más fácil. También con ella se pueden medir líneas y superficies curvas.

Características

- Materia metálico
- Longitud 5m
- Marca Stanley



Figura 35 Cinta métrica

- **Escalera de telescópica**

Las escaleras telescópicas son esenciales para todo tipo de propietarios. Estos productos se pueden utilizar tanto para usos comerciales, tales como ajuste de antenas de televisión, para los propósitos de techado, accesorios de alarma de seguridad y uso doméstico, que incluyen la limpieza de la alcantarilla, la limpieza de ventanas, jardinería, entre otras tareas diarias.

Características

- Escalera de 2 secciones
- Extensible
- De 28 pasos
- Fabricado con aleación de aluminio tratado térmicamente
- Peso liviano



Figura 36 Escalera de telescópica

- **Conos de PVC de seguridad**

Son elementos con forma de cono truncado que sirven para la señalización vial y representan un elemento de seguridad para transeúntes o conductores, sirven para indicar desvíos, pozos, obras en caminos, calles y carreteras.

Proporciona un método rápido y fácil de resaltar e indicar zonas de riesgo.

Características

- Conos de seguridad de 60cm
- Color Naranja
- Alta visibilidad, permite identificarlos a cualquier hora del día.
- Posee base pesada para mayor seguridad y estabilidad.



Figura 37 Conos de PVC

- **Kit de primeros auxilios**

El botiquín de primeros auxilios es un recurso básico para las personas que prestan un primer auxilio, ya que en él se encuentran los elementos indispensables para dar atención satisfactoria a víctimas de un accidente o enfermedad repentina y en muchos casos pueden ser decisivos para salvar vidas.

Características

- Equipo básico de primeros auxilios para daños menores:
- Alcohol 1 frasco 120 ml.
- Merthiolate Incoloro 1 frasco 60 ml.
- Agua oxigenada 1 frasco 120 ml.
- Algodón 1 paquete 10 gr.
- Gasa Estéril 10 sobres.
- Venda de Gasa 2 rollos.
- Venda Elástica 2 rollos.
- Vendas rectangulares 2 rollos.
- Almohadillas de gasa 10x10 cm.

- Esparadrapo 1 rollo
- Curitas 12 unid.
- Termómetro.
- Pomada 1 pote.
- Baja lenguas 6unid.



Figura 38 Kit de primeros auxilios

- **Guantes de trabajo**

Realizar los trabajos de jardinería con total seguridad es indispensable por ello el uso de los guantes fabricados en cuero que permite tener firmemente las herramientas mientras proteges tus manos.

Para labores de jardinería, los guantes en general combinan una estructura de tela con partes de plástico u otros materiales sintéticos.

Características

- Material: plástico flexible
- Material del puño: material sintético
- Resistente: Abrasión y cortes
- Refuerzo: Palma y pulgar



Figura 39 Guantes de trabajo

- **Herramientas de riego**

Una manguera de jardín es usada para regar las plantas en un jardín o patio, o para proporcionar agua a un rociador para el mismo propósito.

Características

- Manguera de alta calidad reforzada en su interior por una malla de hilo de poliéster para aguantar presiones considerables y dotarla de una resistencia a la rotura en el alargamiento
- Atóxica y de uso alimentario. Anti-algas
- Gran flexibilidad, difícil estrangulamiento y rotura en el alargamiento: anti-torsión y anti-dobleces
- Resiste agentes atmosféricos y a productos químicos
- Soporta temperaturas entre -10° y 60°C
- Diámetros: 1/2" (13 mm) hasta 2" (51 mm)



Figura 40 Herramientas de riego

- **Protección de fosas nasales y gafas**

Las gafas constituyen un elemento de protección imprescindible para garantizar la seguridad en numerosas tareas en el trabajo, sobre todo en aquellas en las que se desprenden virutas o astillas (como al realizar cortes, perforaciones, poda, etc.) y más aún cuando la superficie sobre la que se trabaja está por encima del nivel de los ojos. Mascarilla su uso también resulta importante en trabajos en los que la persona queda expuesta a mucho polvo o virutas finas, ya que el efecto de estas partículas sobre las vías respiratorias no es tan inmediato como en el caso de los líquidos, pero puede ser muy nocivo a medio y largo plazo. Hay modelos que a menudo se fabrican con gafas incorporadas, de manera que cubren toda la cara y aseguran una mayor protección.

Características

- Mascarillas plegables
- Medidas estándar
- Material Dos capas de SPP y una capa de material de filtro



Figura 41 Mascarilla

- **Uniforme del personal**

Para poner manos a la obra en el jardín, por vocación a la tierra y en especial al jardín, además de la ayuda de la naturaleza, por seguridad es necesario disponer del uso de un uniforme de jardinería por muchas razones. Una de ellas es que al trabajar la tierra, es apropiado protegerse con un uniforme de jardinería, porque es una forma de no ensuciarse la ropa informal común, pero lo principal es que si se usa algún pesticida o herbicidas o fertilizantes, para curar las flores, las plantas o árboles frutales, es sumamente importante no solo la ropa de uniforme de jardinería, sino que se debe usar botas y las herramientas complementarias para evitar entrar en contacto con los diferentes productos que a las plantas las cura, pero es a la inversa con las personas, ya que los productos son contaminantes al contacto con la piel, los ojos, o las vías respiratorias y eso sí, que es grave para la salud humana.



Figura 42 Uniforme del personal

4.3.4. Proyección de número de servicio

Se evaluará la rentabilidad con la finalidad de determinar la viabilidad del proyecto y la estimación de la demanda con una proyección de operatividad a 5 años.

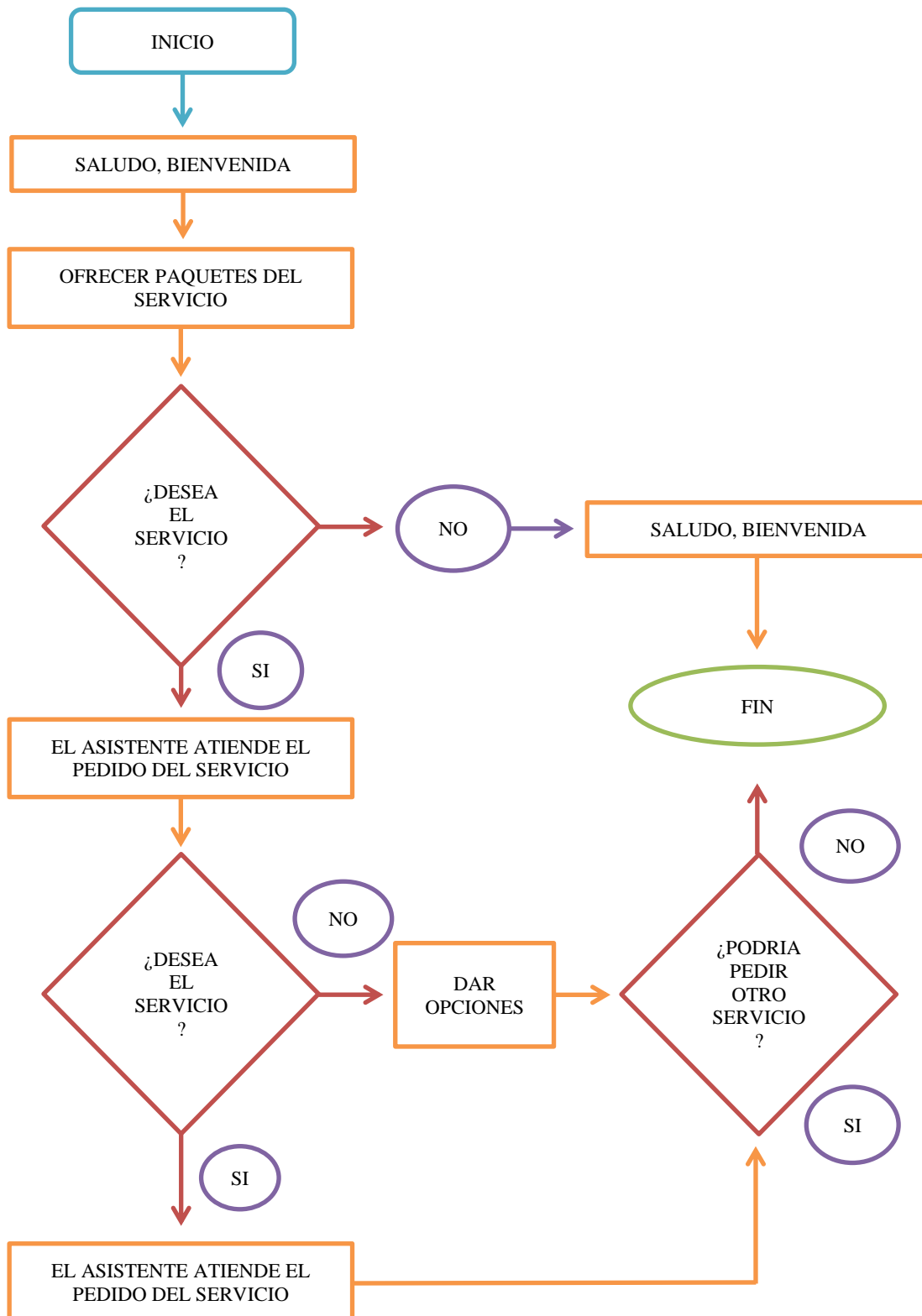
Tabla 17
Proyecciones de servicios

Período (Años)	1	2	3	4	5
Paquete económico	62	63	66	70	75
Paquete empresarial	57	58	61	65	70
Consultoría ambiental	29	30	33	37	42
Línea urbana	28	29	32	36	41
Total Servicios	176	181	191	206	226

Fuente: Elaboración Propia

4.3.5. Diseño de procesos

- **Flujograma**



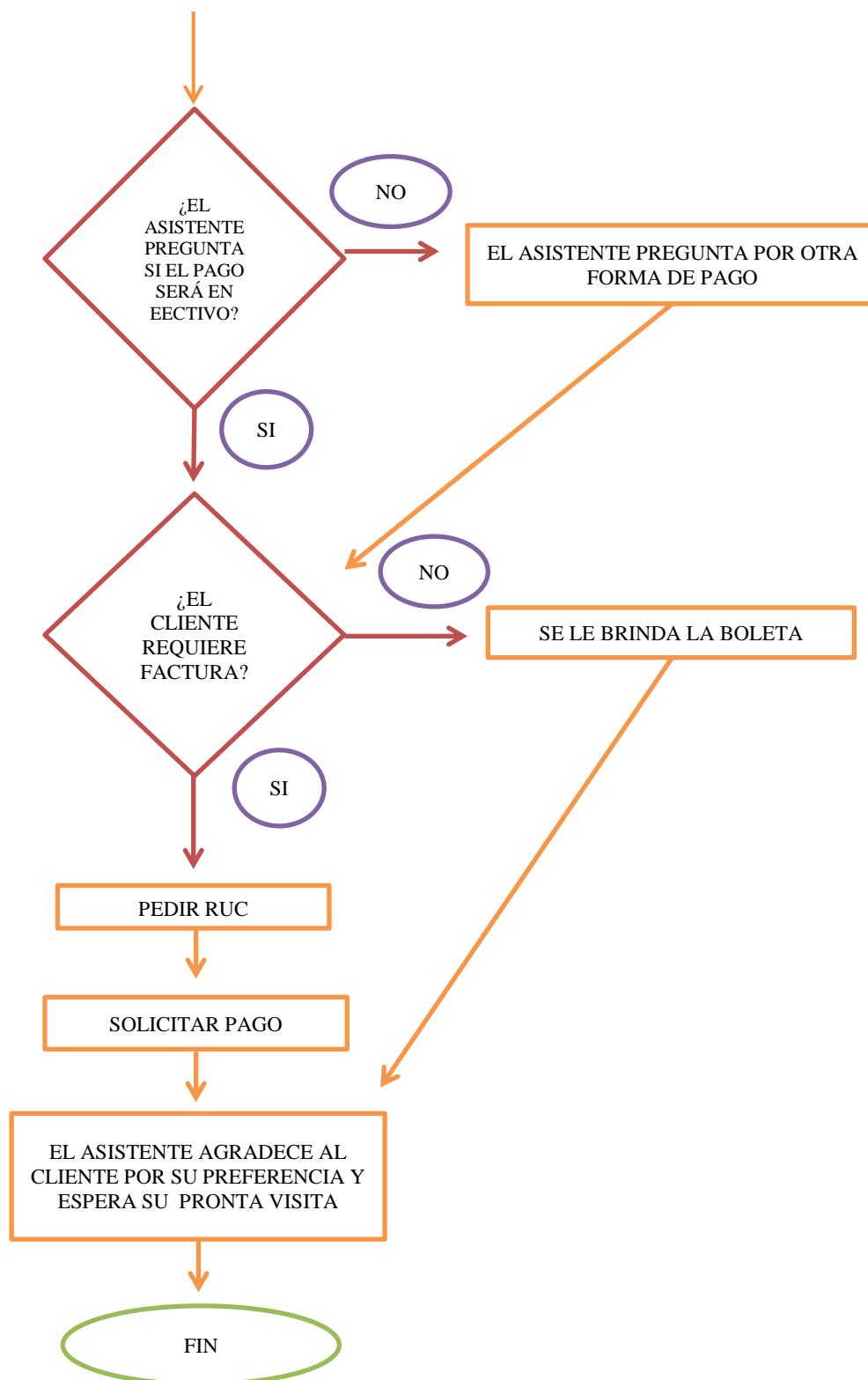


Figura 43 Flujograma
Fuente: Elaboración Propia

4.3.6. Cadena de suministros

- **Cadena de suministros**

Todas las empresas intentan ser al máximo eficientes, rápidas y coordinadas en su “Supply Chain Management” (Gestión de Cadena de Suministro) para poder ahorrar costos y ser lo más competitivas posibles.

Somos una empresa pequeña que no necesita un gran control en su servicio; pero tiene la ventaja que su comunicación es rápida con los proveedores y directa con el cliente o consumidor a comparación de empresas grandes con mayores procesos; por ello hace más fácil las operaciones logísticas.

Para dar inicio a los procesos de la cadena de suministro esperamos que el cliente haya aceptado o confirmado el servicio mediante un contrato, luego se comunica al área de logística del requerimiento para verificar si contamos con los materiales y herramientas necesarias para brindar el servicio cotizado, de no serlo, logística se comunica con nuestro proveedor, en tiempos establecidos para que no generar contratiempos con el contrato firmado.

Teniendo todos los implementos y el personal listo, se da inicio a realizar el servicio solicitado, donde se busca que el cliente o consumidor quede satisfecho, con ello terminar nuestra cadena de suministro.



Figura 44 Cadena de suministro

Fuente: Elaboración Propia

4.4. Viabilidad organizacional y de personas

4.4.1. Formalización de la empresa y procesos para la formalización

Se constituirá con la modalidad de la sociedad anónima cerrada ya que este tipo de sociedad está conformado por mínimo 2 socios y máximo 20 y solo pueden aportarse dinero y bienes, máquinas y muebles, etc. Y no servicios; se constituye por escritura pública, en la que está contenido el pacto social, requiere inscripción en el registro.

- Junta General de Accionistas
- Gerente.

- El Directorio es facultativo.

Es una modalidad de la sociedad anónima pensada para pequeños negocios, con poco número de personas como accionistas. Se diferencia de la Sociedad Anónima porque el Directorio es Facultativo y el de la S.A es obligatorio. Las acciones no se pueden inscribir en Bolsa. Es la sociedad más usada. Los socios accionistas tienen preferencia para adquirir las acciones que se transfieran. Auditoría externa anual facultativa.

4.4.2. Estructura organizacional

Para la operación del negocio se propone una estructura pequeña y centrada principalmente en el área de Gerencia, quien se encargará de la toma de decisiones para que el negocio marche bien, siendo ésta el área determinante de desarrollo.

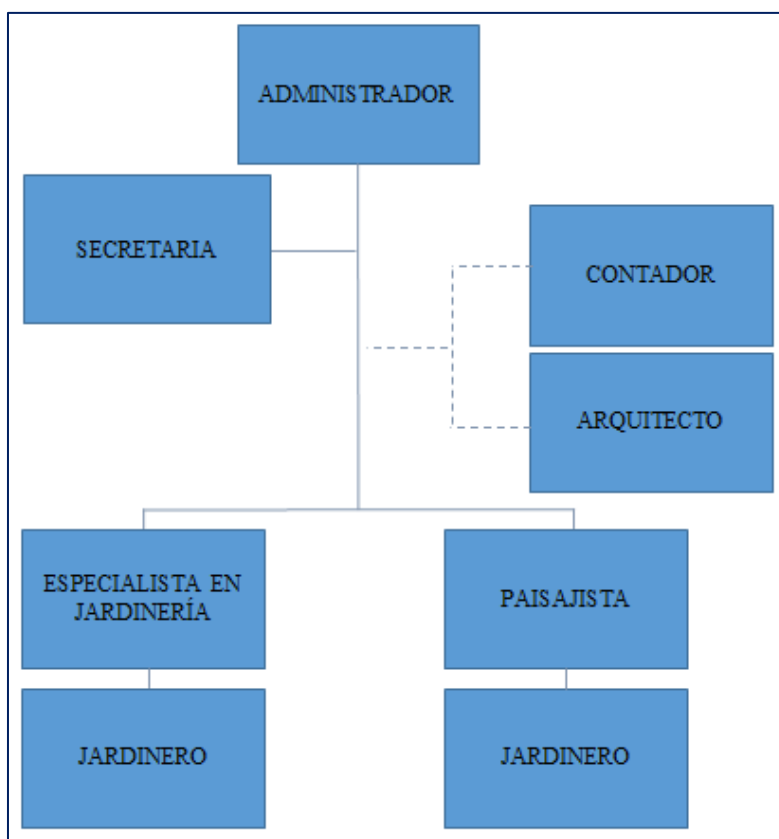


Figura 45 Organigrama

Fuente: Elaboración Propia

4.4.3. Manual organizacional de funciones

El Manual Organizacional de Funciones en la empresa Jardinería Chiclayo es un documento de gestión donde contiene las funciones específicas y los requisitos de cada cargo o puestos de trabajo.

Objetivo del manual

- El Manual Organizacional de Funciones en la empresa Jardinería Chiclayo es un documento de gestión, que tiene los siguientes objetivos.
- Definir y establecer la responsabilidad, atribuciones, funciones, relaciones internas - externas y los requisitos de los cargos establecidos para al Personal.
- Facilitar el desarrollo de las funciones operativas y administrativas, así como la coordinación y la comunicación de todos los trabajadores, eliminando la duplicidad de esfuerzos, confusión e incertidumbre para el cumplimiento de las funciones asignadas a los cargos o puestos de trabajo.
- Servir como instrumento de capacitación, información y orientación permanente al personal.
- Establecer un efectivo sistema de control interno y facilitar el control de las tareas delegadas.

- **Administrador**

Tabla 18

Perfil, funciones, coordinación y dependencia del administrador

Cargo	Administrador
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Licenciado en Administración, Educación o carrera afín. • Capacitación en Informática. • Experiencia laboral cuatro (4) años.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Formular los documentos de gestión de la empresa Jardinería Chiclayo: Plan Operativo, Manual de Organización y Funciones, Manual de Procedimientos, reglamentos y directivas de la Oficina. • Elaborar en coordinación con el personal de oficio manual y personal administrativo, el cuadro anual de necesidades relacionado a materiales, equipos y herramientas. • Elaborar el requerimiento de vestuario del personal de la empresa. • Formular el informe anual de las actividades desarrolladas por la empresa. • Formular documentos de gestión y documentos normativos de la empresa. • Recepcionar, clasificar, registrar y sistematizar la documentación ingresada a la empresa. • Organizar el control y seguimiento de la documentación ingresada a la empresa. • Velar por el mantenimiento de los bienes de la empresa y mantener actualizado el inventario. • Elaborar la programación de servicio en coordinación con el personal de oficio manual. • Administrar de forma adecuada los recursos financieros de la empresa por medio de conocimientos técnicos profesionales como la inversión, el análisis de riesgo y el financiamiento.
Coordina	Personal administrativo y de oficio manual.
Dependencia	-

Fuente: Elaboración Propia

- **Secretaria**

Tabla 19

Perfil, funciones, coordinación y dependencia de secretaria

Cargo	Secretaria
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Título de Secretaria Ejecutiva y/o similar. • Capacitación en Informática (Word y Excel). • Experiencia mínima de dos (2) años en labores de secretaria.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Recepcionar, clasificar, registrar y sistematizar la documentación ingresada a la oficina. • Organizar el control y seguimiento de la documentación ingresada a la oficina. • Redactar y remitir documentos de acuerdo a las indicaciones del Administrador de la Oficina. • Recibir y atender al público que concurre a la Oficina. • Apoyar al Administrador en la rendición de cuentas de los gastos de la Oficina. • Llevar la agenda de reuniones y citas del Personal administrativo y preparar la documentación necesaria para cada caso. • Velar por el mantenimiento de los bienes de la Dirección y mantener actualizado el inventario. • Mantener la existencia de útiles de oficina y encargarse de su distribución. • Mantener los registros de ingreso y salida de materiales de limpieza y aseo. • Mantener los registros de ingreso y salida de herramientas. • Otras funciones a fines al cargo que le asigne el Administrador.
Coordina	Personal administrativo y de oficio manual.
Dependencia	Administrador

Fuente: Elaboración Propia

- **Arquitecto**

Tabla 20

Perfil, funciones, coordinación y dependencia del arquitecto

Cargo	Arquitecto
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Título Profesional de Arquitecto. • Experiencia cinco (5) años como mínimo. • Curriculum de experiencia Profesional.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Programación de actividades de Proyectos de arquitectura. • Diseñar los Proyectos de arquitectura. • Estudiar y opinar sobre expedientes técnicos de Proyectos de trabajos relacionados con la arquitectura. • Realizar otras funciones afines al cargo que asigne el Administrador.
Coordina	Personal administrativo y de oficio manual.
Dependencia	Administrador

Fuente: Elaboración Propia

- **Especialista en jardinería**

Tabla 21

Perfil, funciones, coordinación y dependencia del especialista en jardinería

Cargo	Especialista en jardinería
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Título Profesional de Ingeniero Agrónomo o carreras afines. • Experiencia cinco (5) años como mínimo. • Curriculum de experiencia Profesional. • Conocimientos en: Fisiología vegetal, Botánica, Técnicas y principios de ingeniería agronómica, Ley sanitaria vegetal y animal, Leyes y reglamentos que rigen en materia ambiental, Principios administrativos.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Vela por el mantenimiento y conservación de las áreas verdes del cliente. • Evalúa la estimación de los costos de servicio. • Revisa y analiza las solicitudes de permisos sobre productos químicos de uso agrícola. • Realiza pruebas de germinación y estudios de crecimiento de plantas. • Supervisa los sistemas de riego y drenaje del cliente. • Dirige y supervisa las actividades del personal a su cargo. • Elabora informes periódicos de las actividades realizadas. • Realizar otras funciones afines al cargo que asigne el Administrador
Coordina	Personal de oficio manual
Dependencia	Administrador

Fuente: Elaboración Propia

- **Paisajista**

Tabla 22

Perfil, funciones, coordinación y dependencia del paisajista

Cargo	Paisajista
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Título Profesional de Paisajista o carrera afín. • Experiencia tres (3) años como mínimo. • Curriculum de experiencia Profesional.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar y diseñar paisajes urbanos y rurales en el tiempo y en el espacio. • Conservar y restaurar los paisajes naturales. • Dirigir y gestionar de todo el trabajo que se debe de realizar en la empresa. • Supervisar de la gestión de los recursos humanos y materiales, en función de los objetivos y actividades establecidas del servicio a brindar. • Presupuestar y calcular de los trabajos para la conservación, mantenimiento y restauración de los elementos vegetales, infraestructuras, equipamiento y mobiliario de un espacio verde, definiendo los procedimientos y técnicas adecuadas. • Diseñar de proyectos de instalación de un espacio verde de interior o exterior.
Coordina	Personal de oficio manual.
Dependencia	Administrador

Fuente: Elaboración Propia

- **Contador**

Tabla 23

Perfil, funciones, coordinación y dependencia del contador

Cargo	Contador
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Título Profesional de Contador. • Experiencia dos (2) años como mínimo. • Curriculum de experiencia Profesional.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer los procedimientos para la gestión de la información financiera por medio de los registros contables para la empresa. • Cumplir con los requerimientos de información para la toma de decisiones por parte de la administración, tales como estados financieros y auxiliares de ciertas cuentas. • Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido. • Cumplir con las obligaciones fiscales. • Asesorar al Gerente Administrativo en asuntos relacionados con el cargo.
Coordina	Administrador
Dependencia	Administrador

Fuente: Elaboración Propia

- **Jardinero**

Tabla 24

Perfil, funciones, coordinación y dependencia del jardinero

Cargo	Jardinero
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Carrera técnica completa. • Requiere dos (02) años de experiencia en labores de jardinería. • Cursos técnicos de capacitación en su especialidad.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Son funciones específicas de Jardinería, que exigen práctica y especial habilidad (con maquinaria): • Desfonde, cavado y escarda a máquina. • Preparación de tierras y abonos. • Arranque, embalaje y transporte de plantas. • Plantación de cualquier especie de elemento vegetal. • Recorte y limpieza de ramas y frutos. • Poda, aclarado y recorte de arbustos. • Preparación de insecticidas y anticriptogámicos y su empleo • Protección y entutoraje de árboles, arbustos y trepadoras, etc. • Utilizar y conducir tractores, maquinaria y vehículos con permiso • Realizar todas aquellas instrucciones que reciban de sus superiores o trabajadores de categoría superior. • Son funciones específicas de Jardinería, que exigen trabajos consistentes en esfuerzo físico • Desfonde, cavado y escarda a mano. • Manipulación de tierras y abonos sin realizar preparaciones • Transporte, carga y descarga de plantas o cualquier otro género. • Riegos en general. • Limpieza de jardines (zonas verdes, pavimentos, papeleras, instalaciones de agua, etc.). • Siega del césped. • Recogida de elementos vegetales (ramas, hojas, césped, etc.). • Realizar todas aquellas instrucciones que reciban de sus superiores o trabajadores de categoría superior.
Coordina	Personal de oficio manual.
Dependencia	Administrador

Fuente: Elaboración Propia

- **Personal de mantenimiento**

Tabla 25

Perfil, funciones, coordinación y dependencia del personal de mantenimiento

Cargo	Personal de mantenimiento
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Quinto de Secundaria. • Requiere dos (02) años de experiencia en labores de mantenimiento. • Estar en buenas condiciones física y mental. • Capacidad de comunicación y trabajo en equipo.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Velar por que las instalaciones de la empresa se encuentren en perfecto estado de orden y limpieza. • Velar por el buen funcionamiento del baño y las oficinas con la finalidad de brindar un ambiente estable y seguro a todo el personal que labora en la empresa. • Velar por reparaciones o trabajos de mantenimiento a ser ejecutado en las instalaciones de la empresa.
Coordina	Personal administrativo y personal de oficio manual.
Dependencia	Administrador

Fuente: Elaboración Propia

- **Seguridad**

Tabla 26

Perfil, funciones, coordinación y dependencia de seguridad

Cargo	Seguridad
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> • Quinto de Secundaria y/o instituto superior. • Requiere dos (02) años de experiencia en labores de vigilancia. • Cursos de capacitación y entrenamiento ligado a su competencia laboral. • Estar en buenas condiciones física y mental. • Capacidad de comunicación y trabajo en equipo.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperar con los clientes y resolver problemas, dificultades que se puedan presentar. • Control y supervisión de la seguridad interna y externa. • Control, supervisión e intervención a personas sospechosas que se encuentran dentro de la oficina. • Apoyar en controlar la disciplina y el orden en la oficina. • Emitir informes diarios de las ocurrencias de su turno.
Coordina	Personal administrativo y personal de oficio manual.
Dependencia	Administrador

Fuente: Elaboración Propia

4.5. Viabilidad económica – financiera

4.5.1. Inversión

Tabla 27
Inversión

Período (mes)	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Mano de Obra Indirecta	S/. 4,000.00				S/. 1800.00					S/. 1,800.00				S/. 3,600.00
Mano de Obra Directa	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 5,000.00	S/. 5,000.00	S/. 72,000.00
Costos Indirecto Fabricación	S/. 10,658.00	S/. 320.00	S/. 320.00	S/. 320.00	S/. 320.00	S/. 320.00	S/. 320.00	S/. 320.00	S/. 320.00	S/. 320.00	S/. 320.00	S/. 320.00	S/. 320.00	S/. 3,840.00
Gastos Ventas	S/. 1,750.00	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 7,200.00
Gastos Administración	S/. 13,660.00	S/. 7,400.00	S/. 7,400.00	S/. 7,400.00	S/. 7,400.00	S/. 7,400.00	S/. 7,400.00	S/. 7,400.00	S/. 7,400.00	S/. 7,400.00	S/. 7,400.00	S/. 7,400.00	S/. 7,400.00	S/. 88,800.00
Gastos Financieros														S/. 0.00
TOTALES	S/. 36,068.00	S/. 14,320.00	S/. 14,320.00	S/. 14,320.00	S/. 16,120.00	S/. 14,320.00	S/. 14,320.00	S/. 14,320.00	S/. 14,320.00	S/. 16,120.00	S/. 14,320.00	S/. 14,320.00	S/. 14,320.00	S/. 175,440.00

Fuente: Elaboración Propia

4.5.2. Costos y gastos

Tabla 28
Presupuesto de mano de obra indirecta

M.O.I	Cantidad	Sueldo Mensual	Costo Total
Arquitecto	1	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00
Contador	1	S/. 2,200.00	S/. 2,200.00
Total			S/. 4,000.00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 29
Presupuesto de mano de obra directa

M.O.D	Cantidad	Sueldo Mensual	Costo Total
Ingeniero agrónomo	1	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00
Paisajista	1	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00
Jardinero	2	S/. 1,200.00	S/. 2,400.00
Total			S/. 6,000.00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 30
Costo indirecto de fabricación

C.I.F	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Servicio de Telefonía Móvil –Internet	1	S/. 120.00	S/. 120.00
Movilidad	2	S/. 100.00	S/. 200.00
Maquinaria	Global	S/. 10,338.00	S/. 10,338.00
Total			S/. 10,488.00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 31
Costos totales del servicio anuales

Período (Años)	1	2	3	4	5
Mano de obra Indirecta	S/. 3,600.00	S/. 3,600.00	S/. 3,600.00	S/. 3,600.00	S/. 3,600.00
Mano de obra Directa	S/. 71,016.00	S/. 71,016.00	S/. 71,016.00	S/. 71,016.00	S/. 71,016.00
Costos Indirectos de Fabricación	S/. 3,840.00	S/. 3,840.00	S/. 3,840.00	S/. 3,840.00	S/. 3,840.00
Costo Total de Servicio	S/. 74,856.00	S/. 74,856.00	S/. 74,856.00	S/. 74,856.00	S/. 74,856.00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 32
Otros gastos

O.G.V.	Cantidad	Costo unitario	Costo Total
Volantes	5000	S/. 0.02	S/. 100.00
Creación de página oficial	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00
Banners	1	S/. 150.00	S/. 150.00
TOTAL			S/. 1,750.00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 33
Otros gastos

O.G.A	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Útiles de Oficina	1	S/. 150.00	S/. 150.00
Otros gastos	1	S/. 150.00	S/. 150.00
Impresora	1	S/. 560.00	S/. 560.00
Computadora	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00
Administrador	1	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00
Secretaria	1	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
Servicio de seguridad	1	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
Limpieza	1	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
Útiles de limpieza	global	S/. 300.00	S/. 300.00
Alquiler de local (dos meses garantía)	3	S/. 2,000.00	S/. 6,000.00
TOTAL			S/. 13,660.00

Fuente: Elaboración Propia

4.5.3. Financiamiento

El financiamiento se ha realizado a través del aporte de los socios es por ellos que no se ha efectuado ningún préstamo.

Tabla 34
Aporte de socios

Socios	Aporte	Porcentaje
Chulli Gamarra, Lourdes Narumi	S/. 18,034.00	50%
García García Urrutía, Kimberly	S/. 18,034.00	50%
Total	S/. 36,068.00	100%

Fuente: Elaboración Propia

4.5.4. Pronostico de ventas

Tabla 35
Pronostico de ventas de servicios

Período (Años)	1	2	3	4	5
Paquete económico	62	63	66	70	75
Precio	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00
Paquete empresarial	57	58	61	65	70
Precio	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
Consultoría ambiental	29	30	33	37	42
Precio	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00
Línea urbana	28	29	32	36	41
Precio	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
Total Ventas	S/. 185,200.00	S/. 191,028.00	S/. 202,917.12	S/. 220,750.80	S/. 244,529.04

Fuente: Elaboración Propia

Se pronosticado el aumento de las ventas a partir del tercer año de una manera porcentual

Tabla 36
Proporción de aumento en ventas

Año	Cantidad	Aumenta
2	1	2%
3	2	4%
4	3	6%
5	4	8%

Fuente: Elaboración Propia

4.5.5. Balance inicial

Tabla 37
Balance inicial

Activo		Pasivo	
Caja	S/. 25,730.00		
Maquinaria y equipo	S/. 10,338.00		
		Patrimonio	
		Capital	S/. 36,068.00
Total Activo	S/. 36,068.00	Total Pasivo + Patrimonio	S/. 36,068.00

Fuente: Elaboración Propia

4.5.6. Estado de resultado proyectado

Tabla 388
Estado de resultados proyectados

Período (Años)	1	2	3	4	5
Ventas	S/. 185,200.00	S/. 191,028.00	S/. 202,917.12	S/. 220,750.80	S/. 244,529.04
Costo de Ventas	S/. 78,456.00	S/. 75,456.00	S/. 78,456.00	S/. 78,456.00	S/. 78,456.00
Utilidad Bruta	S/. 106,744.00	S/. 112,572.00	S/. 124,461.12	S/. 142,294.80	S/. 166,073.04
Gastos Operativos					
Gastos de Ventas	S/. 7,200.00	S/. 7,200.00	S/. 7,200.00	S/. 7,200.00	S/. 7,200.00
Gastos de Administración	S/. 88,800.00	S/. 88,800.00	S/. 88,800.00	S/. 88,800.00	S/. 88,800.00
Gastos Financieros	S/. 0.00				
Utilidad antes de Impuestos	S/. 10,744.00	S/. 16,572.00	S/. 28,461.12	S/. 46,294.80	S/. 70,073.04
Impuesto a la Renta (30%)	S/. 3,223.20	S/. 4,971.60	S/. 8,538.34	S/. 13,888.44	S/. 21,021.91
Utilidad Neta	S/. 7,520.80	S/. 11,600.40	S/. 19,922.78	S/. 32,406.36	S/. 49,051.13

Fuente: Elaboración Propia

4.5.7. Flujo de caja proyectado

Tabla 399

Flujo de caja proyectado

Período (Años)	0	1	2	3	4	5
Paquete económico		62	63	66	70	75
Precio		S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00
Paquete empresarial		57	58	61	65	70
Precio		S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
Consultoría ambiental		29	30	33	37	42
Precio		S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00
Línea urbana		28	29	32	36	41
Precio		S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
Total Ingresos		S/. 185,200.00	S/. 191,028.00	S/. 202,917.12	S/. 220,750.80	S/. 244,529.04
Inversión	S/. 36,068.00					
Total Costos de Capacitación	S/. 20,658.00	S/. 78,456.00	S/. 78,456.00	S/. 78,456.00	S/. 78,456.00	S/. 78,456.00
Mano de Obra Indirecta	S/. 4,000.00	S/. 3,600.00	S/. 3,600.00	S/. 3,600.00	S/. 3,600.00	S/. 3,600.00
Mano de Obra Directa	S/. 6,000.00	S/. 71,016.00	S/. 71,016.00	S/. 71,016.00	S/. 71,016.00	S/. 71,016.00
Costos Indirectos de Capacitación	S/. 10,658.00	S/. 3,840.00	S/. 3,840.00	S/. 3,840.00	S/. 3,840.00	S/. 3,840.00
Total Gastos	S/. 15,410.00	S/. 96,000.00	S/. 96,000.00	S/. 96,000.00	S/. 96,000.00	S/. 96,000.00
Gastos de Ventas		S/. 7,200.00	S/. 7,200.00	S/. 7,200.00	S/. 7,200.00	S/. 7,200.00
Gastos de Administración		S/. 88,800.00	S/. 88,800.00	S/. 88,800.00	S/. 88,800.00	S/. 88,800.00
Gastos Financieros		S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Gastos Pre-operativos	S/. 15,410.00					
Total Costos y Gastos		S/. 174,456.00	S/. 174,456.00	S/. 174,456.00	S/. 174,456.00	S/. 174,456.00
FLUJO DE CAJA	-S/. 36,068.00	S/. 10,744.00	S/. 16,572.00	S/. 28,461.12	S/. 46,294.80	S/. 70,073.04

Fuente: Elaboración Propia

4.5.8. Punto de equilibrio

Tabla 40

Punto de equilibrio

	SERVICIOS	% VENTAS	PRECIO	COSTO VARIABLE	MARGEN CONTRIBUCIÓN	% M.C.	PUNTO DE EQUILIBRIO (UNIDADES)	PUNTO DE EQUILIBRIO (SOLES)
Paquete económico	62	0.35	S/. 500.00	S/. 212.90	S/. 287.10	101.14	9	S/. 4,264.10
Paquete empresarial	57	0.32	S/. 1,200.00	S/. 231.58	S/. 968.42	313.64	8	S/. 9,408.53
Consultoría ambiental	29	0.16	S/. 1,800.00	S/. 455.17	S/. 1,344.83	221.59	4	S/. 7,180.19
Línea urbana	28	0.16	S/. 1,200.00	S/. 471.43	S/. 728.57	115.91	4	S/. 4,621.73
TOTAL	176				S/. 3,328.92	752.27	24	S/. 25,474.55

Fuente: Elaboración Propia

4.5.9. Rentabilidad

Tabla 401

Valor actual neto

Período	0	1	2	3	4	5
F.C.E	S/. -36,068.00	S/. 10,744.00	S/. 16,572.00	S/. 28,461.00	S/. 46,294.00	S/. 70,073.04
TEA	22%					
VAN	S/. 46,370.80					

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 42

Tasa interna de retorno

TIR	57%
------------	------------

Fuente: Elaboración Propia

V. Conclusiones

La viabilidad estratégica, permite conocer a fondo a la empresa, analizar el entorno interno y externo, determinar los objetivos y realizar las operaciones programadas que Vida Jardín traza en un determinado tiempo, con ello se busca en los resultados obtenidos de la presente investigación generar estrategias que permitan dar a conocer el innovado servicio de la jardinería integral ante la necesidad y la existencia de un nicho de mercado, así lo demuestra los resultado de la figura 4 donde el 48% no tiene servicio de jardinería.

De acuerdo a los resultados obtenidos, la viabilidad de mercado para la creación de una empresa de servicio integral de jardinería es favorable, así lo demuestra los resultados de la figura 6 donde 18 encuestados conocen de que trata el servicio integral de jardinería siendo a beneficio nuestro porque se conoce mas no existe una empresa que brinde el servicio.

Se logra con la viabilidad organizacional determinar que los resultados obtenidos son positivos para la creación de una empresa de servicio integral de jardinería así lo demuestra los resultados de la figura 8 que el porcentaje que refleja es del 65 % de interés es alto o del 22% como aprobatorio, con ello teniendo a favor futuros clientes.

Con respecto a la viabilidad técnica-operativa si es posible su realización porque Vida Jardín cuenta con una infraestructura en donde podemos mostrar nuestro servicio a ofrecer a través de nuestra propias áreas verdes dentro y fuera de la oficina central, con los recursos materiales, equipos, maquinaria y sobre todo contamos con un capacitado talento humano para llevar a cabo los servicios integrales de jardinería, esto se fundamenta en los resultados de la figura 5 donde el 87% adquiriría el servicio de jardinería integral.

En la viabilidad económica-financiera para la creación de una empresa de servicio integral de jardinería, se establecieron las actividades financieras de elaborar un flujo de caja proyectado a 5 años con cantidades ascendentes e indicadores económicos como el VAN = S/. 46,370.80, TIR = 57% y Punto de Equilibrio = S/. 25,474.55, que desde el primer año sus indicadores son positivos.

VI. Recomendaciones

Teniendo ya un conocimiento de la situación del entorno se recomienda establecer estrategias a determinado tiempo, ya sea en temporadas altas como bajas para fidelizar a los clientes y futuros usuarios de Vida Jardín.

Se recomienda establecer alianzas con las empresas de Lima metrópolis con el propósito de captar nuevos clientes potenciales y mejorar el servicio integral de jardinería.

Se manejará capacitaciones constantes al personal para que esté preparado y brinde un servicio de calidad a nuestros clientes y de esa manera generar un prestigio y respeto por parte de ellos y de ese modo nos recomienden a nuevos clientes.

Se necesitará estar a la vanguardia de los sistemas de información como son la tecnología, maquinaria y equipos de jardinería, también encontrarnos actualizados en la tendencia de redes informáticas, esto permitirá tener una capacidad operativa dinámica para brindar con calidad nuestro servicio.

Los resultados obtenidos a través de las actividades financieras nos dan una indicación positiva, sin embargo, debemos tener estrategias de contingencias para estar preparados y poder enfrentar algún desafío de como un declive en el ciclo de vida de la empresa.

VII. Lista de referencias

Alexander Osterwalder & Yves Pigneur. (2013). Generación de Modelos de Negocio. España: Grupo Planeta .

Ambiente, M. d. (15 de Octubre de 2005). Ley General del Ambiente. Obtenido de <http://www.minam.gob.pe/wp-content/uploads/2013/06/ley-general-del-ambiente.pdf>

De la Cruz García, R. (S.F). Iniciación a la Jardinería. España: Aula Mentor.

Franco Concha, P. (2001). Planes de Negocios: Una Metodología Alternativa. Lima: Universidad del Pacífico.

Garavito, C. (Junio de 2007). Responsabilidad Social Empresarial y Mercado de Trabajo. Obtenido de http://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/46898/n_258.pdf?sequence=1

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2015). Perú síntesis estadística 2015. Lima: INEI.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2017). Perú: Informe económico trimestral IV. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Municipalidad Provincial de Chiclayo; Cooperación Suiza; Ministerio del Ambiente. (2013). Chiclayo Limpio. Obtenido de <http://www.chiclayolimpio.pe/>

Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Gobierno Provincial de Chiclayo, Universidad Señor de Sipán. (2008). Perspectivas del Medio Ambiente Urbano: GEO Chiclayo. Chiclayo: EMDECOSEGE.

Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente; el Consejo Nacional del Ambiente; el Gobierno Provincial de Chiclayo y la Universidad Señor del Sipán. (2008). Perspectivas del Medio Ambiente Urbano: GEO Chiclayo. Chiclayo: Emdecosege S.A.

Torres Samamé, M. E. (21 de Agosto de 2015). “Red de Parques y Renovación del Ex Parque Zonal: Propuesta para la Revaloración del Espacio Público, Áreas Verdes e Infraestructura Recreativa en el Núcleo Urbano de Chiclayo.” Chiclayo, Perú: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

Weinberger Villarán, K. (2009). Plan de Negocio. Perú: Media Corp Perú.

VIII. Anexos**ENCUESTA APLICADA AL PERSONAL RESPONSABLE DE ADQUIRIR
EL SERVICIO DE JARDINERÍA**

Los alumnos del curso de tesis de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo le agradece de antemano el apoyo prestado al llenar la siguiente encuesta, la cual está orientada a determinar la viabilidad de la creación de una empresa del servicio integral de jardinería en la ciudad de Chiclayo.

Edad: Fecha: __ / __ / __

Marcar y llenar la respuesta(s):

1. ¿Cuál es su cargo en la empresa?

2. Sexo:
 - a) Femenino
 - b) Masculino
3. ¿Usted cree que servicio integral de jardinería es importante en su organización?
 - a) Total, acuerdo
 - b) Acuerdo
 - c) Ni de acuerdo, ni desacuerdo
 - d) desacuerdo
4. ¿Dispone de algún servicio de jardinería en la empresa?
 - a) Si
 - b) No
5. ¿Es una empresa quien le realiza el servicio de jardinería?
 - a) Si
 - b) No
 - c) Otros: _____
6. ¿Con qué frecuencia adquiere el servicio de jardinería?
 - a) Semanal
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Cada 3 meses
 - e) Cada 6 meses
 - f) Menor a un año
7. ¿Cuánto es el costo aproximado de su servicio actual?

8. ¿Usted sabe de qué trata un servicio integral de jardinería?
- Si
 - No
9. ¿Conoce usted un servicio integral de jardinería en la ciudad de Chiclayo?
- Si
 - No
10. ¿Cree usted que a sus usuarios les es importante ver reflejado el buen cuidado de sus áreas verdes?
- Si
 - No
11. ¿Qué opinión tiene ante esta propuesta de plan de negocio?
- Muy interesante
 - Interesante
 - Le es indiferente
 - Poco interesante
 - Nada interesante
12. ¿Adquiriría el servicio de jardinería integral en su empresa?
- Si (Pasar a la pregunta 7)
 - No
 - No sabe / no opina
13. ¿Qué servicios le gustaría adquirir dentro del paquete?
- Paisajismo y diseño de jardines
 - Jardines verticales
 - Cuadro viviente de plantas
 - Estudios de diseños de interiores y exteriores
 - Proyecto de iluminación, caída de agua, jardineras con plantas
 - Topiaria
 - Riego tecnificado
 - Mantenimiento de áreas verdes
 - Mantenimiento de áreas recreativas y césped artificial
 - Parquización
 - Pavimento de seguridad
 - Proyecto integral de áreas verdes públicas y privadas
 - Instalaciones deportivas, césped sintético y pavimento para todo deporte.
 - Estudios, diseño, ejecución, evolución y resultado del proyecto.
14. ¿Qué razones tendría para no adquirir el servicio integral de jardinería?
- No lo necesito
 - Poco llamativo
 - Su precio
 - No le ofrece ningún beneficio
 - Fidelización a otras empresas
 - Otros

15. ¿Cómo le gustaría adquirir el servicio de jardinería?

- a) Telefónica
- b) Web
- c) Whatsapp
- d) Facebook
- e) Otros: _____

16. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio integral de jardinería, teniendo en cuenta su presupuesto del actual servicio?

17. ¿Cree usted que al tener un servicio integral de jardinería en su organización le daría un valor agregado?

- a) Si
- b) No