



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES,
ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**DETERMINACION DE LOS COSTOS DE COMERCIALIZACION DE
PLANTAS ORNAMENTALES EN "VIVERO GUAMÁN", PARA
ESTABLECER LA UTILIDAD.**

Autora:

Elva Patricia Pérez González

Tutor:

Mg Alcides Diógenes Gomez Yepez

Guayaquil, Ecuador 2014



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DE LA TUTORA

En mi calidad de tutora del Proyecto de Grado, nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que se ha analizado el Proyecto de Grado con el Tema **DETERMINACION DE LOS COSTOS DE COMERCIALIZACION DE PLANTAS ORNAMENTALES EN "VIVERO GUAMÁN", PARA ESTABLECER LA UTILIDAD.** Presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El problema de investigación se refiere a: **¿Qué incidencia tiene en el establecimiento de la Utilidad, la determinación de los costos de comercialización de las plantas ornamentales?**

El mismo que se considera debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema:

Presentado por la Egresada: Pérez González Elva Patricia

Tutor: Mg Alcides Diógenes Gomez Yopez

AUTORÍA NOTARIADA

Los criterios e ideas expuestos en el presente Trabajo de Grado con el tema: **DETERMINACION DE LOS COSTOS DE COMERCIALIZACION DE PLANTAS ORNAMENTALES EN "VIVERO GUAMÁN", PARA ESTABLECER LA UTILIDAD**, de la carrera de Tecnólogo en Contabilidad y Auditoría de la Unidad Académica de Ciencias Comerciales, Administrativas y Ciencias del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología, son de absoluta responsabilidad de la autora y no constituye copia o plagio de otra tesis presentada con anterioridad.

Autora:

Pérez González Elva Patricia

Mg Alcides Diógenes Gómez Yépez

DEDICATORIA

Dedico todo el trabajo, sacrificio y empeño que ha implicado la realización de esta tesis a ti Dios, que me diste la oportunidad de vivir y de regalarme una familia maravillosa.

Con mucho cariño principalmente a mis padres que me dieron la vida y han estado siempre apoyándome incondicionalmente.

A mis hermanas Yolanda, Kathy y Zoila gracias por estar conmigo y apoyarme siempre, las quiero.

A mis sobrinos y sobrinas, quisiera nombrarlos a todos, pero son muchos, pero siempre los llevo en mi corazón.

A mí amado esposo que ahora es parte de mi vida, gracias por tu amor y apoyo incondicional.

A mi amado hijo; tu afecto, tu amor son los detonantes de mi felicidad, de mi esfuerzo, de mis ganas de buscar lo mejor para ti. Aun a tu corta edad, me has enseñado y me sigues enseñando muchas cosas de la vida. Mi familia, mi esposo y tu mi bebe fueron mi motivación más grande para conducir con éxito este proyecto de tesis.

Gracias familia, esposo y mi preciado bebe. Los amo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, ser maravilloso que me diera la fuerza y fe para crear lo que me parecía imposible terminar.

A mi familia por apoyarme con mi hijo mientras yo realizaba investigaciones y por estar a mi lado en cada momento de mi vida.

A mi esposo, por su ayuda incondicional y por impulsarme a terminar este proyecto.

A mi director de tesis Mg Alcides Diógenes Gomez Yopez, por su apoyo y amistad desde el inicio de mi proyecto.

A quienes participaron en la fase de investigación

ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
Carátula.....	i
Certificación de la aceptación del tutor.....	ii
Autoría notariada.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice general.....	vi
Índice de gráficos.....	viii
Índice de cuadros.....	ix
Resumen.....	x
Abstract.....	xii

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
Ubicación del problema en un contexto.....	1
Situación conflicto.....	2
Causas del problema, Consecuencias.....	3
Delimitación del problema.....	3
Formulación del problema.....	4
Variables de la investigación.....	4
Evaluación del Problema.....	4
Objetivos de la Investigación.....	8
Justificación e Importancia.....	9

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes del Estudio.....	10
Fundamentación Teórica.....	11
Preguntas de Investigación.....	12
Variables de Investigación.....	13
Variable Dependiente.....	13
Variable Independiente.....	14
Definiciones Conceptuales.....	15

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Diseño de la Investigación.....	22
Presentación de VIVERO GUAMAN.....	22
Métodos (¿concepto?)	22
Observación científica.....	23
La experimentación científica.....	24
Modalidad de la investigación.....	25
Por los objetivos.....	25
Por el lugar.....	28
Procedimiento de la investigación.....	30
Descripción del proceso objeto de estudio.....	31
Características de cada tipo de planta ornamental.....	33
Cipres.....	33
Crotos.....	35
Plumeros.....	37
Población y muestra.....	38
Población.....	38
Muestra.....	39

Flujogramas de producción.....	38
Análisis económico financiero.....	43
Presupuesto de egresos.....	43
Pago de salarios.....	43
Inversión en capacitación.....	44
Inversión en Producción.....	45
Resumen de inversiones.....	45
Presupuesto de ingresos últimos cinco años.....	46

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS.....	47
ESTABLECIMIENTO DE ESTRATEGIAS.....	48
Estrategia de penetración en el mercado.....	48
Estrategia de de desarrollo de mercado.....	49
Estrategia de de desarrollo de productos.....	49
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	48
Conclusiones.....	49
Recomendaciones.....	50
 BIBLIOGRAFÍA.....	 51

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Títulos:	Páginas:
Gráfico 1 Distribución VIVERO GUAMÁN.	32
Gráfico 2 Ciprés	33
Gráfico 3 Crotos	35
Gráfico 4 Plumeros	37
Gráfico 5 Simbología a emplearse en flujogramas	40
Gráfico 6 Preparación del terreno y siembra.	41
Gráfico 7 Semillas y trasplante	42

ÍNDICE DE CUADROS

Títulos:	Páginas:
Cuadro 1 Causas del problema, Consecuencias	3
Cuadro 2 Particularidades de la investigación por Objetivos.	28
Cuadro 3 Facilidades VIVERO GUAMAN	31
Cuadro 4 Tiempos de producción de las plántulas	43
Cuadro 5 Equipamiento	43
Cuadro 6 Pago a trabajadores valor pactado	44
Cuadro 7 Pago a trabajadores (salario básico y Beneficios de ley)	44
Cuadro 8 Inversión en capacitación	44
Cuadro 9 Costos de producción	45
Cuadro 10 Resumen de Inversiones	45
Cuadro 11 Resumen de Ingresos	46
Cuadro 12 Estado de resultados	47

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS Y
CIENCIAS**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**DETERMINACION DE LOS COSTOS DE COMERCIALIZACION DE
PLANTAS ORNAMENTALES EN "VIVERO GUAMÁN", PARA
ESTABLECER LA UTILIDAD**

Autora: Pérez González Elva Patricia

Tutora: Mg Alcides Diógenes Gomez Yopez

RESUMEN

“El consumidor puede vivir muy cerca del productor, como sucede si ambos viven en la misma localidad; pero podría también ocurrir que el consumidor viviera muy lejos, en otro país. Para que el producto llegue hasta él, es necesaria la comercialización. Las actividades inherentes a ella, cualquiera que sea su tipo, implican siempre gastos. En el caso más sencillo, el gasto consistiría simplemente en el tiempo que necesita el agricultor para trasladarse a pie al mercado más próximo y permanecer en él hasta que vende sus productos. Un caso más complejo sería que el producto permaneciera almacenado durante largo tiempo, luego fuera transportado a grandes distancias y sometido a diversos procesos antes de que adopte la forma en que es finalmente vendido.”¹

El presente trabajo de investigación ha sido orientado precisamente a encontrar estos valores de comercialización en “VIVERO GUAMAN”,

¹ <http://www.fao.org/docrep/u8770s/U8770S01.htm#Introducci%C3%B3n>

vivero en el cual, este proceso venía siendo llevado de forma empírica, por lo que la certeza de la utilidad que este producía era incierta.

El proceso investigativo desarrollado, ha permitido determinar fehacientemente estos valores de comercialización y comprender su importancia en la determinación de la utilidad que genera VIVERO GUAMAN; esa así, que a partir del mismo, se generan alternativas para viabilizar una mejor productividad de este empresa y una consolidación en el negocio de las plantas ornamentales; las estrategias señaladas, así como las conclusiones y recomendaciones vertidas, han sido puestas a consideración de su propietario, quien debe decidir la implementación o no de las mismas; y, el trabajo en si es puesto a consideración de lectores como una fuente de consulta en temas relacionados con este ámbito de actividad.

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS Y
CIENCIAS**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**DETERMINACION DE LOS COSTOS DE COMERCIALIZACION DE
PLANTAS ORNAMENTALES EN "VIVERO GUAMÁN", PARA
ESTABLECER LA UTILIDAD**

Autora: Pérez González Elva Patricia

Tutora: Mg Alcides Diógenes Gomez Yopez

ABSTRACT

"The consumer can live very close to the producer, as if both living in the same locality; but it could also be that the consumer lived far away in another country. For the product to reach him, marketing is necessary. The inherent therein activities, whatever their type, always involve expenses. In the simplest case, would simply spending the time needed to move the farmer walk to the nearest market and remain there until it sells its products. A more serious complex case that the product remain stored for a long time, then was transported long distances and subjected to various processes before it adopts the way it is finally sold. "²

This research has been aimed precisely at finding these values marketing "VIVERO GUAMAN" nursery in which this process was being carried empirically, making sure the utility that it produced was uncertain.

² <http://www.fao.org/docrep/u8770s/U8770S01.htm#Introducci%C3%B3n>

The investigative process developed has allowed reliably determine these values to market and understand its importance in determining the utility that generates VIVERO GUAMAN; that so, that from it, viable alternatives are generated for better productivity of the company and consolidation in the business of ornamental plants; the aforementioned strategies, as well as the conclusions and recommendations expressed, have been brought to the attention of the owner, who must decide whether or not to implement them; and work if put into consideration readers as a source of advice on issues related to this field of activity.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema

Ubicación del Problema en un Contexto

En todo negocio es importante conocer y determinar los costos de comercialización, tanto de productos como de servicios, ya que con esta información podemos llegar a una correcta toma de decisiones y establecimiento de medidas que permitan que este se vuelva eficiente, competitivo y por ende rentable.

El negocio de la siembra de plantas en viveros y su comercialización, no está ajeno a esta realidad, tanto es así que, “El negocio florícola en nuestro país cuenta con unas 3500 hectáreas de plantaciones florícolas, que poseen un promedio de 11 trabajadores por cada hectárea que representa una ocupación directa de 38.500 plazas de trabajo. **Esto no ocurre en los viveros con plantas de jardín** en donde otra es la situación que atraviesan los agricultores, esto se debe especialmente a que los viveros de la Costa; no tienen una alta tecnificación y un adecuado manejo del mismo....**En el Cantón Milagro** y su área de influencia se encuentran ubicados los viveros de plantas ornamentales más importantes del Ecuador, **cuyos propietarios no se encuentran organizados sino que cada uno realiza el trabajo de comercialización individualmente, lo cual no ha permitido conocer en realidad cual es la situación actual de los viveros** y sus problemas fitosanitarios, de comercialización y el manejo adecuado de las plantaciones, **lo cual repercute directamente en los márgenes de utilidad que puedan obtener**”³Esta realidad, conlleva a la decisión de

³Tesina Impacto comercial y socio económico de los viveros de plantas ornamentales en la Parroquia Roberto Astudillo – Cantón Milagro – Provincia del Guayas.

que, para que este negocio (visto como fuente de sustento familiar en la mayoría de los casos; y, en el Vivero Guamán objeto de estudio, para este caso en particular) sea verdaderamente rentable, requiere un análisis profundo, de todos y cada uno de los factores que inciden en el proceso de comercialización de las plantas ornamentales producidas en el mismo, a fin de poder establecer parámetros que nos permitan tomar decisiones acertadas cuyo fin último, es determinar la utilidad y mejorar la rentabilidad del negocio.

Situación Conflicto

El concepto de costo, está íntimamente ligado al sacrificio incurrido para producir determinado bien o servicio y su valor queda incorporado en los productos y se materializa en los inventarios; el costo tiene tres componentes básicos: el de las materias primas (que son la base de la producción), el de la mano de obra (pagos a trabajadores y operarios), y el de los costos indirectos (combustible, repuestos, etc.). Es por esto y más, que “La contabilidad durante mucho tiempo ha tenido tres principales ramas de aplicación, una financiera, una administrativa y una de costos. Las empresas entonces deben conocer que la **contabilidad de costos**, permite realizar análisis y presentaciones de la información, que brinda la **contabilidad financiera y la no financiera**, relacionada con todos los costos de adquirir o utilizar recursos en las organizaciones”⁴ por ello un correcto uso de estas herramientas, nos permitirá obtener una mayor utilidad y rentabilidad en los proyectos que emprendamos, alejándonos del empirismo que actualmente es el factor dominante en el negocio desarrollado en "VIVERO GUAMÁN"

⁴consultoriocontable@eafit.edu.co

Causas del problema, Consecuencias

CAUSAS	CONSECUENCIAS
Incremento de precios de insumos	Escases de insumos y encarecimiento de los costos que se reflejan en el margen de utilidad
Temporadas altas y bajas	Aprovechamiento de de las temporadas altas para compensar las temporadas bajas.
Disponibilidad de mano de obra	Alteración en el plan de producción y comercialización.
Desastres naturales	Demora o paralización en el proceso de producción y comercialización
Empirismo.	Toma de decisiones anti técnicas, que nos impiden obtener una mayor utilidad y rentabilidad en el negocio.

Cuadro 1 Causas del problema, Consecuencias

Delimitación del Problema

El presente trabajo de investigación va dirigido y orientado exclusivamente al negocio de siembra y comercialización de plantas ornamentales que se realiza en "VIVERO GUAMÁN" ciñéndonos a los siguientes factores:

Factor Temporal.- Enmarcándonos en los preceptos que ha dispuesto el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Factor Espacial.- Instalaciones de "VIVERO GUAMÁN", ubicado en la Provincia del Guayas, Cantón Milagro Km. 51/2 vía a Naranjito, de propiedad del Sr. Gabriel Gerardo Guamán Garcés; sin embargo se utilizará información referencial de negocios similares que se desarrollan en el Ecuador y básicamente en las cercanías de este vivero.

Formulación del Problema

¿Qué incidencia tiene en el establecimiento de la Utilidad, la determinación de los costos de comercialización de las plantas ornamentales?

Variables de Investigación

Variable Dependiente: Factores que inciden en el proceso de comercialización:

- Tiempo de cultivo.
- Condiciones del suelo.
- Tecnología que se utiliza.
- Calidad del producto.
- Disponibilidad de mano de obra.

Variable Independiente: Determinar los costos de comercialización:

- Pago de jornadas de trabajo.
- Pago de permisos municipales, predios urbanos etc.
- Inversiones (Costos y gastos del proceso).

Evaluación del Problema

El presente trabajo de investigación se encuentra enmarcado, se ajusta y puede ser evaluado de acuerdo a los siguientes ítems:

Delimitado.- El problema, objeto de este trabajo de Investigación ha sido y se encuentra claramente delimitado en términos de tiempo, espacio y población, ciñéndose para el factor tiempo, en los preceptos que ha dispuesto el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano; en cuanto al factor espacio y población ha sido delimitado, dirigido y orientado exclusivamente al negocio de siembra y comercialización de plantas ornamentales que se realiza en "VIVERO GUAMÁN".

Claro.- Para comprender correctamente el problema, hemos recurrido a conceptos básicos que nos faciliten su comprensión y que nos permitan comprender su real ejecución, aclarando principalmente los siguientes conceptos básicos:

¿Qué es un Vivero? La Real Academia de la Lengua Española, RAE lo define como: "Terreno adonde se trasplantan desde la almáciga⁵ los árboles pequeños, para transponerlos, después de criados, a su lugar definitivo"; en otras palabras, no es más que un terreno o un conjunto de instalaciones en donde como propósito final se tiene la producción de plantas que posteriormente serán trasladadas a un lugar final.

¿Qué son los costos de producción y comercialización? La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO (por sus siglas en inglés), define los costos de producción, como "los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento"; también se los conoce como costos de operación; mientras que los costos de comercialización son los costos de producción más todos los costos que se generan hasta llegar a la venta del producto. Estos costos pueden ser DIRECTOS o INDIRECTOS

⁵Nombre con el que se denomina a un semillero.

¿Qué es la Utilidad? Según la Real Academia de la Lengua Española, RAE, la Utilidad es el “Provecho, conveniencia, interés o fruto que se saca de algo”; y, esta aumenta conforme aumente la cantidad consumida del bien; es la ganancia que queda al restar el **valor del producto vendido menos el valor de los costos incurridos**, de ahí la importancia de saber a ciencia cierta, cuáles son todos los costos en que se incurre a lo largo del proceso de producción y comercialización de las plantas ornamentales, para en base a esta información real, determinar la verdadera utilidad que produce este negocio; información que sumada a datos técnicos de producción, nos pueden servir de sustento para una correcta toma de decisiones orientada a hacer de este negocio más rentable.

¿Qué es la Rentabilidad? Wordreference.com, define la rentabilidad como “capacidad de rentar o producir un beneficio suficiente” o sea, es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

Evidente.- El problema objeto de este trabajo de investigación, indiscutiblemente denota por si solo su importancia, por ello hemos hecho referencia a dos situaciones plausibles que evidencian esta situación y que sobremanera justifican su realización:

Importancia de la siembra en viveros.- La siembra en viveros es importante porque, primeramente permite prevenir y controlar los efectos de los depredadores y de enfermedades que dañan a las plántulas en su etapa de mayor vulnerabilidad, gracias a que en este lugar, se les proporcionan los cuidados necesarios y tienen las condiciones propicias para lograr un buen desarrollo, por ello las plantas tienen mayores probabilidades de sobrevivencia y adaptación cuando son trasplantadas a su lugar definitivo; para esto, los viveros deben reunir características que les permitan

brindar las condiciones óptimas que las plántulas necesitan en su etapa de mayor vulnerabilidad, lo que depende principalmente de la ubicación del vivero, el clima, la calidad del agua de riego, como es el abastecimiento del agua, el drenaje que el vivero tenga y principalmente a la calidad del suelo, siendo también muy importante la forma en que está construido el vivero; con todos estos requisitos cumplidos viene la otra fase que también es muy importante y que comprende, el cuidado de la semilla, la forma y disposición del terreno, los métodos de cultivo y el cuidado en sí que se les da a las plantas, factores que inciden en una correcta producción de plantas en el vivero.

Importancia de determinar los costos de comercialización en la utilidad.- El concepto de costo, está íntimamente ligado al sacrificio incurrido para producir determinado bien o servicio y su valor queda incorporado en los productos y se materializa en los inventarios; el costo tiene tres componentes básicos: el de las materias primas (que son la base de la producción), el de la mano de obra (pagos a trabajadores y operarios), y el de los costos indirectos (combustible, repuestos, etc.). Es por esto y más, que “La contabilidad durante mucho tiempo ha tenido tres principales ramas de aplicación, una financiera, una administrativa y una de costos. Las empresas entonces deben conocer que la **contabilidad de costos**, permite realizar análisis y presentaciones de la información, que brinda la **contabilidad financiera y la no financiera**, relacionada con todos los costos de adquirir o utilizar recursos en las organizaciones”⁶ por ello un correcto uso de estas herramientas, nos permitirá obtener una mayor utilidad y rentabilidad en los proyectos que emprendamos.

⁶consultoriocontable@eafit.edu.co

Concreto.- El problema planteado es concreto, ya que está orientado a un propósito y fin particular; por lo que también ha sido delimitado temporal y espacialmente.

Original.- El proyecto es original, ya que nos permitirá pasar del empirismo tradicional con el que se maneja este proceso actualmente, hacia el manejo de conceptos técnicos para una toma de decisiones consensuada que nos permitirá hacer de este negocio más eficiente pero sobre todo rentable.

Factible.- El proyecto es completamente realizable, se cuenta con la disponibilidad de tiempo y espacio, existiendo la disposición de la administración de “VIVEROS GUAMAN” para facilitar los trabajos de investigación que se requieren hacer in situ, lo que es crucial para la consecución, y materialización de este trabajo en la forma que ha sido planteado.

Objetivos

General

Determinar los elementos del costo asociados al proceso de comercialización de plantas ornamentales a fin de determinar los costos reales y su verdadera utilidad.

Específicos

- Fundamentar teóricamente los costos de comercialización y las utilidades
- Analizar la determinación actual de los costos de comercialización.
- Proponer los costos reales de la comercialización de plantas ornamentales y su incidencia en la utilidad.

Justificación e Importancia

En el Cantón Milagro, las personas que se dedican a la comercialización de plantas ornamentales en viveros, lo hacen de manera individual es decir, no organizada y en la mayoría de los casos en una forma empírica, lo que impide conocer a ciencia cierta la realidad de este sector; esta realidad no es ajena en el vivero “Guamán”, de propiedad del Sr. Gabriel Gerardo Guamán Garcés, quien desde hace 13 años se dedica a esta actividad, es decir a la comercialización de Plantas Ornamentales, centrandó este proceso en un empirismo casi total, por lo cual, el establecimiento real de la utilidad que produce su negocio es utópico, ya que se aleja de cualquier proceso técnico, contable o financiero real; por lo cual, es necesario determinar cuáles son los factores reales que afectan todo el proceso de comercialización de las plantas ornamentales, para de esta manera, determinar la utilidad real que este negocio produce, establecer si es rentable o no y en base a esta información (Determinación de los costos de comercialización) usándola como herramienta de gestión; realizar una correcta toma de decisiones, orientadas a fijar precios, tener un mejor control de las ventas, mejorar la eficiencia del vivero, hacerlo más competitivo y adaptable a los cambios que podrían producirse por el mercado y la globalización; y, principalmente, mejorar la Utilidad de este negocio que es su fuente de sustento y de su familia, que es el punto crucial en donde radica la importancia del presente trabajo de investigación.

CAPÍTULO II.

MARCO TEÓRICO

Antecedentes del Estudio

“Desde el inicio de la agricultura en el neolítico hasta nuestros días, la humanidad ha tomado de la naturaleza y ha refinado sólo una pequeña proporción de especies vegetales, que ha convertido en fuentes primordiales de alimentos, fibras, cobijo y medicinas. Este proceso de cultivo y selección vegetal comenzó, se supone, por casualidad, probablemente cuando las semillas de frutos y hortalizas silvestres amontonadas cerca de los asentamientos humanos germinaron y empezaron a cultivarse de forma muy primaria. Algunas plantas empezaron a seleccionarse y replantarse año tras año por su considerable valor alimenticio. En muchos casos, es casi imposible determinar los ancestros silvestres o las comunidades vegetales primitivas de las que surgieron las actuales plantas cultivadas. Este proceso de selección se hacía al principio sin saber nada sobre mejora vegetal, con la sola guía de la familiaridad constante y estrecha que la humanidad mantenía con las plantas antes de la era industrial.”⁷

Es así que la “historia del hombre ha estado ligada a la de las plantas desde sus comienzos, éste ha sido considerado como un elemento estéticamente importante en todas las civilizaciones, pues la belleza y el valor ornamental de las plantas, está determinado no solo por sus flores sino también por la coloración de las hojas, las formas y la textura.

Es interesante saber, de acuerdo a lo que registra la historia, que los primeros viveros que se instalan en América, surgen por el año de 1875 en Argentina, en coincidencia con la llegada masiva de inmigrantes

⁷ Proyecto previo a la Obtención del Título de LICENCIADO(A) EN DISEÑO GRÁFICO Y PUBLICIDAD; TEMA: DISEÑO, ELABORACIÓN Y PRESENTACIÓN DE UN BROCHURE DE LOS VIVEROS DEL CANTÓN MILAGRO; MAE. Patricia Saltos Zúñiga Milagro – Ecuador 2009, PG 16.

Europeos, principalmente alemanes, belgas, españoles, italianos y portugueses, que junto a los japoneses, que llegaron en la década de los cuarenta, dieron origen a los grandes viveros productores actuales”⁸

“Independientemente del origen de una planta, ya sea a partir de una semilla, de un segmento o por cultivo de tejidos, los primeros días de vida son los más críticos para su sobrevivencia. Con el propósito de lograr que un mayor número de plantas sobreviva a esta etapa se utilizan instalaciones especiales en las que se manejan las condiciones ambientales y se proporcionan las condiciones de crecimiento más favorables para que las nuevas plantas continúen su desarrollo y adquieran la fortaleza necesaria para transplantarlas al lugar en el cual pasarán el resto de su vida. Por esto, el diseño de un vivero es un aspecto fundamental para llegar a obtener plantas listas para su siembra”⁹

Hoy en día el propósito de un vivero va más allá o toma un sentido económico para quien se dedica a esta actividad, ya que en base a lo expuesto, en las áreas destinadas como viveros, se producen plantas que cumplen con los fines indicados y tienen un enfoque netamente comercial para sus propietarios, y en base a este fin último es que centramos el presente trabajo de investigación, determinar la utilidad en base a los costos de comercialización.

Fundamentación Teórica

“El Ecuador se sitúa como el cuarto exportador de flores en el mundo y en lo que respecta a los Estados Unidos, su mercado natural, es el segundo exportador después de Colombia, con un 38,65 % en volumen de tallos y una participación del mercado del 34,35% para el año 2001. En el 2002 la industria florícola ecuatoriana comienza a atravesar una etapa de relativa crisis, situación que obedece a una sobreoferta de producto en los mercados internacionales que ha generado una drástica caída de los

⁸ <http://www.buenastareas.com/ensayos/Origen-De-Los-Viveros-Forestales/26773406.html>

⁹ http://bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencia/volumen3/ciencia3/157/htm/sec_7.htm

precios en los últimos años, depresión que para el año 2002 alcanzó un 25% con relación al año 2001.

Ecuador es considerado lugar óptimo y propicio para el desarrollo de la floricultura y esto se debe a las ventajas naturales que poseemos; ya que en el caso de las flores tropicales, la mayor parte de estas no florecen durante todo el año; es decir cada especie y variedad tienen sus períodos de floración bien definidos, solo algunas especies florecen un mes al año, mientras que las otras llegan a florecer hasta diez meses en el mismo año.

Nuestro país tiene la disponibilidad de producir y exportar flores tropicales durante los doce meses del año, gracias a la diversidad que existe y a sus condiciones climatológicas... El negocio florícola en nuestro país cuenta con unas 3500 hectáreas de plantaciones florícolas, que poseen un promedio de 11 trabajadores por cada hectárea que representa una ocupación directa de 38.500 plazas de trabajo.”¹⁰

Preguntas de Investigación

¿Qué incidencia tiene en el establecimiento de la Utilidad, la determinación de los costos de comercialización de las plantas ornamentales en el Vivero Guamán?

Como veremos más abajo en las definiciones conceptuales, la determinación de los costos de comercialización son clave en el propósito del establecimiento de la utilidad; ya que al establecer correctamente los costos implícitos en todo el proceso de producción-comercialización determinamos más que el valor, el precio del bien que estamos produciendo en base a las variables que hemos planteado, lo que es clave para fijar nuestra utilidad y de esta manera determinar correctamente si nuestro negocio es rentable o no, y esto también nos

¹⁰ Impacto comercial y socio-económico de los viveros de plantas ornamentales en la Parroquia Roberto Astudillo, Cantón Milagro, Provincia del Guayas Editorial: Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Agrarias, 2009

permite contar con una herramienta para una correcta toma de decisiones, ya que podremos inferir, de ser el caso, en decisiones apropiadas basadas en una correcta toma de decisiones derivada de este análisis.

VIVERO GUAMÁN, es un negocio especializado, por ende tiene claramente definida su línea de producción, esta situación nos facilita la determinación de los costos de producción y por ende el establecimiento de la utilidad, lo que viabiliza la consecución de nuestro objetivo de investigación.

Variables de Investigación

Variable Dependiente: Factores que inciden en el proceso de comercialización:

Tiempo de cultivo. El tiempo de cultivo, depende de la especie de planta en particular, por ello a fin de poder determinar la Utilidad, debemos identificar este factor para poder optimizar nuestra producción y comercialización, a fin de que nuestros márgenes de ganancia hagan rentable nuestro negocio, VIVERO GUAMÁN, oscila este margen de producción entre los 4 y los 8 meses.

Condiciones del suelo. Este factor también es fundamental en nuestro propósito, ya que según sea su calidad y el trato que se le dé a este, influirá notablemente en nuestro proceso de producción. Debido a la especialización que ha adquirido VIVERO GUAMÁN, el suelo ha sido preparado para el desarrollo de las plántulas que aquí se producen, lo que ha logrado mantener un standard y condiciones definidas de producción.

Tecnología que se utiliza. Si bien es cierto el vivero objeto de estudio no es tecnificado en su totalidad, existen procesos base que deben ser llevados a fin de poder cumplir con estándares mínimos en nuestra producción; igualmente en este punto se deberán considerar aquellos procesos tradicionales empleados que se han convertido en un patrón de producción establecido, siempre

y cuando los resultados sean satisfactorios y se ajusten a los requerimientos planteados en la producción.

Calidad del producto. La calidad del producto es una consecuencia natural de las variables anteriores, ya que es el resultado de una buena selección de la semilla y de un correcto proceso de cultivo y en si es el factor determinante en la comercialización, pues en la calidad del producto, radica el éxito de la empresa.

Disponibilidad de mano de obra. El personal que trabaja en VIVERO GUAMAN es calificado, ha sido permanente en el tiempo y por ende su disponibilidad es asegurada, situación que coadyuva a un proceso adecuado en la producción pues un cuidado en todas las fases del cultivo mediante el empleo de personal competente, son clave en el resultado final obtenido.

Variable Independiente: Determinar los costos de comercialización:

Pago de jornadas de trabajo. Se debe cuantificar correctamente los rubros empleados en el pago de personal a fin de determinar su incidencia en los costos de producción a fin de determinar los márgenes de utilidad de la empresa.

Pago de permisos municipales, predios urbanos etc. Estos rubros si bien es cierto son manejables y fáciles de cuantificar, es importante determinar los mismos e incluirlos en los costos totales de producción.

Inversiones (Costos y gastos del proceso). Estos valores deben irse cuantificando a lo largo de todo el proceso de producción, incluyendo todos los valores que influyen en el mismo, ya que en base al valor de la inversión debemos determinar nuestro margen de utilidad.

Definiciones Conceptuales

Viveros.- “El vivero es un conjunto de instalaciones que tiene como propósito fundamental la producción de plantas...

La producción de plantas en viveros permite prevenir y controlar los efectos de los depredadores y de enfermedades que dañan a las plántulas en su etapa de mayor vulnerabilidad. Gracias a que se les proporcionan los cuidados necesarios y las condiciones propicias para lograr un buen desarrollo, las plantas tienen mayores probabilidades de sobrevivencia y adaptación cuando se les trasplanta a su lugar definitivo....

Dependiendo de su finalidad, los viveros son temporales o permanentes.

Vivero temporal o volante. Se establece en áreas de difícil acceso, pero están muy cercanos a las zonas donde se realizará la plantación; su producción predominante es la de plantas forestales. Generalmente se ubican en claros del bosque y trabajan por periodos cortos (de 2 a 4 años cuando mucho) e intermitentes, ya que la producción debe coincidir con la temporada de lluvias. Para su funcionamiento se requiere poca infraestructura y la inversión es baja. Su desventaja radica en que, como están situados en áreas de difícil acceso, no son fáciles de vigilar y por lo tanto la producción queda más expuesta a daños por animales. Además, por sus características de infraestructura, sólo pueden implementarse en zonas de bosques templados y selvas húmedas.

Vivero permanente. Es la extensión de terreno dedicado a la obtención de plantas con diferentes fines (reforestación, frutales y ornato), ya sea en áreas rurales o centros urbanos. Su instalación requiere una inversión mayor en equipo, mano de obra y extensión del terreno, y debe contar con vías de acceso que permitan satisfacer oportunamente la demanda de plantas.”¹¹

¹¹ http://bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencia/volumen3/ciencia3/157/htm/sec_7.htm

VIVERO GUAMAN, se enmarca en este tipo de vivero (permanente), ya que su orientación básica es el ornato, y su producción se orienta a satisfacer este fin.

¿Qué es el valor y el precio?

“Valor es la cualidad de las cosas que las hace objeto de precio. Se trata de una cualidad subjetiva que expresa preferencias y de ninguna manera magnitudes o cantidades. El precio, por su parte, es la expresión del valor, es decir, una síntesis de las valoraciones tanto de la oferta como de la demanda expresada en una suma de dinero. Valor y precio, por lo tanto, son dos cosas distintas. El valor es una cualidad siempre subjetiva (interviene cada parte individualmente), en tanto que el precio es un fenómeno intersubjetivo (comprador y vendedor acuerdan la síntesis de sus respectivas pretensiones a partir de la referencia de sus valoraciones subjetivas). El precio siempre refleja una posición ventajosa para las dos partes, ya que se ubica por encima de la valoración del vendedor y por debajo de la valoración del comprador. Es decir, cada cual ha obtenido una ganancia al concretar la operación.

Cuando de negocios se trata, todos nosotros, indefectiblemente, queremos vender caro y comprar barato. Así actúan las amas de casa cuando van al almacén a realizar sus compras diarias, los trabajadores cuando buscan un empleo mejor remunerado, el humilde cartonero cuando ofrece al intermediario sus metales y diarios viejos y el poderoso industrial que compra materias primas y distribuye luego en el mercado sus productos manufacturados. Todos, sin excepción, proceden conforme a la misma regla praxeológica.

Ahora bien, en todo intercambio comercial intervienen dos partes interesadas: un comprador y un vendedor. Cada uno encontrará en las pretensiones del otro el límite a sus propias pretensiones. Pongamos como ejemplo la compraventa de una bicicleta de segunda mano. El dueño de la bicicleta deberá encontrar un comprador que esté dispuesto a

pagarle el precio por él exigido, porque así como el vendedor quiere vender caro, el potencial comprador querrá comprar lo más barato posible.....

El precio (o tipo de intercambio). Es la expresión o síntesis de las valoraciones individuales de las dos partes y se establece en algún punto intermedio entre la valoración de vendedor y la valoración del comprador. Siempre estará un poco por encima de la primera y un poco por debajo de la segunda.... Por tal razón cabe afirmar que un intercambio justo es un intercambio desigual mediante el cual ambas partes salen gananciosas.

Este fenómeno se produce por la sencilla razón de que todas las personas, al ser distintas entre sí, tienen diferentes escalas de valores. Esta desigualdad posibilita la disparidad valorativa que conduce a la concreción de intercambios mutuamente satisfactorios.¹²

En el negocio de los VIVEROS, se aplica claramente estos dos conceptos, pues al negocio acuden a comprar personas para las cuales el adquirir una planta tiene un valor determinado y por lo general van dispuestos a pagar un precio determinado para adquirir este bien, sin embargo a nosotros más que el valor, nos interesa el precio, ya que su determinación incidirá en el establecimiento de la utilidad.

Costos de producción. “Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso. Se define como el valor de los insumos que requieren las unidades económicas para realizar su producción de bienes y servicios; se consideran aquí los pagos a los factores de la producción: al capital, constituido por los pagos al empresario (intereses, utilidades, etc.), al trabajo, pagos de sueldos, salarios y prestaciones a obreros y empleados así como también los bienes y servicios consumidos en el

¹² <http://enriquearenz.com.ar/el-origen-del-valor-y-los-precios/>

proceso productivo (materias primas, combustibles, energía eléctrica, servicios, etc.).

(También llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso (por ventas y otras entradas) y el costo de producción indica el beneficio bruto.

Esto significa que el destino económico de una empresa está asociado con: el ingreso (por ej., los bienes vendidos en el mercado y el precio obtenido) y el costo de producción de los bienes vendidos.

El costo de producción tiene dos características opuestas, que algunas veces no están bien entendidas en los países en vías de desarrollo. La primera es que para producir bienes uno debe gastar; esto significa generar un costo. La segunda característica es que los costos deberían ser mantenidos tan bajos como sea posible y eliminados los innecesarios. Esto no significa el corte o la eliminación de los costos indiscriminadamente.

COSTOS HISTÓRICOS

Son aquellos que se obtienen después de que el producto ha sido elaborado, es decir, son costos que se han incurrido y cuya cuantía es conocida.

COSTEO ABSORBENTE

Es el sistema de costeo más utilizado para fines externos e incluso para la toma de decisiones, trata de incluir dentro del costo del producto todos los costos de la función productiva, independientemente de su comportamiento fijo o variable. El argumento en que se basa dicha inclusión es que para llevar a cabo la actividad de producir se requiere de ambos. Los que proponen este método argumentan que ambos tipos de costos contribuyeron para la producción y, por lo tanto, deben incluirse los

dos, sin olvidar que los ingresos deben cubrir los variables y los fijos, para reemplazar los activos en el futuro.

COSTOS DIRECTOS

Son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa.

Son aquellos cuya magnitud fluctúa en razón directa o casi directamente proporcional a los cambios registrados en los volúmenes de producción o venta, por ejemplo: la materia prima directa, la mano de obra directa cuando se paga destajo, impuestos sobre ingresos, comisiones sobre ventas.

Costos fijos o periódicos: Son aquellos que en su magnitud permanecen constantes o casi constantes, independientemente de las fluctuaciones en los volúmenes de producción y/o venta.

Resultan constantes dentro de un margen determinado de volúmenes de producción o venta.

Ejemplos: depreciaciones (método en línea recta), primas de seguros sobre las propiedades, rentas de locales, honorarios por servicios, etc.

COSTOS PREDETERMINADOS

son los que se calculan antes de realizar la producción sobre la base de condiciones futuras especificadas y las mismas se refieren a la cantidad de artículos que se han de producir, los precios a que la gerencia espera pagar los materiales, el trabajo, los gastos y las cantidades que se habrán de usar en la producción de los artículos.

LOS COSTOS ESTIMADOS

Representan únicamente una tentativa en la anticipación de los costos reales y están sujetos a rectificaciones a medida que se comparan con los mismos. Este sistema consiste en:

1. Predeterminar los costos unitarios de la producción estimando el valor de la materia prima directa, la mano de obra directa y los cargos indirectos que se consideran se deben obtener en el futuro,
2. Comparando posteriormente los costos estimados con los reales y ajustando las variaciones correspondientes.
3. Constituyen un sistema de costos predeterminados tomando en consideración la experiencia de ejercicios anteriores.”¹³

UTILIDAD.- Al hablar de utilidad debemos contextualizar correctamente su significado ya que su definición se relaciona directamente con el ámbito de aplicación, así pues en **economía** la utilidad es la “aptitud de un bien o servicio para satisfacer una necesidad humana. Para Jeremy Bentham, la utilidad es una propiedad que tienen los objetos. Para otros economistas, como William Stanley Jevons y Vilfredo Pareto, la utilidad no es una propiedad de los objetos, sino una cualidad que depende del particular uso que el hombre haga de ellos.

El concepto de utilidad es básico en teoría del consumo, una de las tres partes fundamentales de la microeconomía (consumo, producción y precios). La utilidad es una magnitud variable que aumenta al aumentar la cantidad consumida del bien hasta alcanzar un máximo, a partir del cual la curva de utilidad se vuelve decreciente. La utilidad marginal es el incremento de utilidad debido a un incremento infinitesimal de la cantidad consumida del bien, o el incremento de utilidad ocasionado por el consumo de una unidad adicional del bien, como se suele decir en la práctica. Economistas como Walras, Jevons, Marshall y Edgeworth, entre otros, consideraron la utilidad como una magnitud susceptible de ser medida (utilidad cardinal). Otros economistas, como Pareto, y posteriormente Hicks y Alien, estimaron que la utilidad de un bien

¹³ <http://www.monografias.com/trabajos82/conceptos-basicos-costos-produccion/conceptos-basicos-costos-produccion.shtml>

depende de la cantidad consumida del mismo y que puede compararse, pero no medirse (utilidad ordinal); según esta segunda posición, la utilidad total sólo podrá describirse por medio de un índice arbitrario, que toma el mismo valor cuando se trata de combinaciones de bienes que proporcionan la misma utilidad o satisfacción y un valor mayor (o menor) a medida que la utilidad aumenta (o disminuye).¹⁴

Sin embargo, para nuestro propósito y ámbito de investigación, nos referiremos a:

Utilidad en Contabilidad. Pues en este ámbito, “la utilidad, entendida como beneficio o ganancia, es la diferencia entre los ingresos obtenidos por un negocio y todos los gastos incurridos en la generación de dichos ingresos.

Utilidad bruta y utilidad neta

Utilidad bruta es la diferencia entre el total de ventas en efectivo de un artículo o de un grupo de artículos en un periodo de tiempo determinado y el coste total del artículo o artículos. Se entiende por utilidad neta, la utilidad resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional, los gastos e Ingresos no operacionales respectivamente, los impuestos y la Reserva legal. Es la utilidad que efectivamente se distribuye a los socios.”¹⁵

Estas definiciones conceptuales, deben estar claramente comprendidas, a fin de cumplir correctamente con nuestro propósito investigativo, ya que son la base de una correcta determinación de precios, en base al valor y a los costos de producción lo que nos permitirá determinar la Utilidad que hará rentable nuestro negocio

¹⁴ <http://www.economia48.com/spa/d/utilidad/utilidad.htm>

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

PRESENTACIÓN DEL VIVERO.

NOMBRE COMPLETO DE LA EMPRESA.

Vivero Guamán.

FECHA, EN QUE FUE CONSTITUIDA.

23 de febrero del 2001

OBJETO SOCIAL

Producción y comercialización de plantas ornamentales, orientada a satisfacer la demanda local de su área de influencia.

MISIÓN.

Satisfacer la demanda de nuestros clientes, brindándoles productos de calidad y a los mejores precios.

VISIÓN

Convertirse en una empresa líder en la producción local de plantas ornamentales, conformada con personal calificado, con un alto grado de responsabilidad social y comprometida con el medio ambiente.

PRINCIPALES PRODUCTOS O SERVICIOS.

Producción de plantas ornamentales para satisfacer la demanda local.

MARKETING.

De momento la empresa no tiene una línea definida de marketing, la promoción del negocio, está limitada al conocimiento que se da a través de la referencia de los clientes existentes.

MÉTODOS (¿CONCEPTO?)

“Es una especie de brújula en la que no se produce automáticamente el saber, pero que evita perdernos en el caos aparente de los fenómenos, aunque solo sea porque nos indica como no plantear los problemas y como no sucumbir en el embrujo de nuestros prejuicios predilectos.

El método independiente del objeto al que se aplique, tiene como objetivo solucionar problemas.”¹⁶

PRINCIPALES MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN:

“Podemos establecer dos grandes clases de métodos de investigación: los métodos lógicos y los empíricos. Los primeros son todos aquellos que se basan en la utilización del pensamiento en sus funciones de deducción, análisis y síntesis, mientras que los métodos empíricos, se aproximan al conocimiento del objeto mediante su conocimiento directo y el uso de la experiencia, entre ellos encontramos la observación y la experimentación.”¹⁷

Es precisamente este en el segundo tipo de método que basa nuestro trabajo de Investigación ya que esta radicó en la observación directa del objeto estudiado, por ello es necesario, describir las derivaciones existentes de este método:

“OBSERVACIÓN CIENTÍFICA:

El investigador conoce el problema y el objeto de investigación, estudiando su curso natural, sin alteración de las condiciones naturales, es decir que la observación tiene un aspecto contemplativo.

La observación configura la base de conocimiento de toda ciencia y, a la vez, es el procedimiento empírico más generalizado de conocimiento. Mario Bunge reconoce en el proceso de observación cinco elementos:

El objeto de la observación

El sujeto u observador

¹⁶ <http://www.monografias.com/trabajos11/metods/metods.shtml>

¹⁷ IBIDEM

Las circunstancias o el ambiente que rodean la observación

Los medios de observación

El cuerpo de conocimientos de que forma parte la observación

LA EXPERIMENTACIÓN CIENTÍFICA:

Implica alteración controlada de las condiciones naturales, de tal forma que el investigador creara modelos, reproducirá condiciones, abstraerá rasgos distintivos del objeto o del problema. La experimentación depende del grado de conocimiento del investigador, a la naturaleza, a las circunstancias del objeto y al problema de investigación, es decir no siempre se podrá realizar experimentación. La experimentación debe seguir ciertas reglas:

El fenómeno de que se trate debe aislarse para estudiarlo mejor

El experimento debe repetirse en las mismas circunstancias para comprobar si siempre es el mismo.

Las condiciones del experimento deben alterarse para investigar en qué grado modifican al fenómeno

El experimento debe durar el tiempo suficiente para que se produzca el fenómeno deseado.”¹⁸

En VIVERO GUAMAN, intrínsecamente el proceso de experimentación se ha efectuado de una u otra manera y esto ha permitido a lo largo del tiempo, mantener una línea definida de producción, es por ello que centraremos nuestra investigación en la Observación básicamente, es decir en el estudio de lo que tenemos sin cambiar entornos ni alterar sistemas ni modos de producción y comercialización establecidos y

¹⁸ IBIDEM

probados; sin embargo si a lo largo del proceso investigativo se observan procesos que deben ser mejorados se planteará las alternativas adecuadas que permitan alcanzar nuestro propósito de estudio.

MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

POR LOS OBJETIVOS

“El hombre, en su incesante búsqueda por conocer y comprender los lenguajes del mundo, el sistema –la vida–, responder a sus dudas, resolver problemas que le aquejan o enriquecer sus saberes y brindar conocimiento a la sociedad, construye maneras, mecanismos y procesos para acceder a esta complejidad natural o social.

Los procesos para acceder no son únicos, lineales o generalizables para cualquier objeto, por el contrario, son múltiples dependiendo de cómo entienda a su objeto y lo que espera de él, de ahí la complejidad para recabar, seleccionar y sistematizar la información.

Existe, desde hace más de 30 años, una clasificación referente a los tipos de investigación con base en la profundidad u objetivo y es la siguiente:

EXPLORATORIO.

Se utiliza cuando no se cuenta con ningún modelo o base para realizar el estudio, además sirve para familiarizar al investigador con los fenómenos, hechos o situaciones que le son desconocidos. Tiene el inconveniente de que es poco relevante y sería comparado con otro tipo de investigaciones.

Ejemplos donde existe la presencia de lo exploratorio son en el periodismo, en el trabajo social y en estudios referentes a las creencias o mitos de los pueblos.

Uno de los argumentos que sostiene esta investigación es que finaliza cuando el estudioso adquiere la suficiente información respecto a lo que era desconocido; por ende, este proceso es lento, debido a que no existe un único método para aproximarse a la realidad; en este sentido, con base en sus habilidades y posibilidades diseña los cómo.

DESCRIPTIVO

Se utiliza cuando el investigador desea conocer y responde a planteamientos como quién, qué, dónde, cuándo y cómo; también se le conoce como investigación estadística, por lo que sus procesos metodológicos están regidos por una validez interna.

EXPLICATIVO

Consiste en encontrar respuestas a lo que sucede en el mundo, el sistema y la vida, por ejemplo explicar la naturaleza, las características; de un objeto, hecho o fenómeno que representa el problema que genera la pregunta.

A continuación se detalla ciertas particularidades de esta modalidad de Investigación.

Tipos	Conceptualización	Características	Medios	Finalidad
Exploratorio	Es aquel que se efectúa sobre un problema, hecho o situación no conocido, o bien poco abordado por otros, su carácter es provisional y difícilmente pueden generalizarse sus resultados a cualquier otro.	La formulación inicial del problema es imprecisa. Descubre aquellas bases que le permitan elaborar hipótesis, en tanto desconoce la razón del problema. Sus objetos de estudio son por lo general comportamientos, denominados por él, cruciales.	Fuentes de información especializada Entrevistas y cuestionarios hacia personas (informantes clave). Observación participante (y no participante). Estudios de caso.	Conocer, intervenir y transformar un fenómeno si fuese el caso, ¿le encuentras relación con la IA? Sistematizar experiencias. Sugerir afirmaciones o, en su defecto, postulados, con el carácter de haber sido verificables. Sentar las bases para investigaciones futuras.
Descriptivo	El estudio descriptivo (id) es aquel que una vez que se conoce el problema, hecho o situación, lo describe utilizando herramientas como la observación, los estudios correlacionales, de desarrollo entre otros.	Plantea preguntas, diseña hipótesis o supuestos en torno a las causas y efectos de un problema.	Utilizando premisas (razonamiento deductivo) ¿qué las contiene? Afirmaciones que dan cuenta del objeto, hecho o fenómeno. Observación Experimentación	Brindar a la sociedad y a la comunidad científica modelos teóricos, que se caractericen por ser explicativos, abstractos y universales. Elaborar predicciones con base en la ocurrencia de eventos.

Explicativo	Explicar lo que ocurre al alrededor, para ello estudia las relaciones que dan origen al problema o situación y sus aspectos, a través del uso de la teoría.	Plantea preguntas, diseña hipótesis o supuestos entornos a las causas y efectos de un problema.	Utilizando premisas (razonamiento deductivo) ¿qué las contiene? Afirmaciones que dan cuenta del objeto, hecho o fenómeno. Observación Experimentación	Brinda a la sociedad y a la comunidad científica modelos teóricos, que se caractericen por ser explicativos, abstractos y universales. Elaborar predicciones con base en la ocurrencia de eventos. ¹⁹
-------------	---	---	--	--

Cuadro 2 Particularidades De La Investigación Por Objetivos

POR EL LUGAR

DOCUMENTAL

La investigación documental es aquella que se realiza a través de la consulta de documentos que versan sobre el tema objeto de la investigación y se divide en:

“Investigación histórica: Trata sobre la experiencia pasada describe lo que era y representa una búsqueda crítica de la verdad que sustenta los acontecimientos pasados. Actualmente la investigación histórica se presenta con una búsqueda crítica de la verdad, sustentando los acontecimientos del pasado.

Investigación descriptiva: Abarca la descripción, registra, análisis e interpretación de la naturaleza actual y la comprensión de procesos y

¹⁹ <http://metodologiafloresmagon.blogspot.com/2011/02/1.html?m=1>

fenómenos de la realidad estudiada (trabaja sobre realidades de hecho, su característica fundamental es presentar una interpretación correcta).

Investigación experimental: Se desarrolla mediante la manipulación de una variable experimental no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de describir de qué modo o por que causa se produce una situación o acontecimiento por partes.”²⁰

DE CAMPO

“Podríamos definirla diciendo que es el proceso que, utilizando el método científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social. (Investigación pura), o bien estudiar una situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos (investigación aplicada).

Este tipo de investigación es también conocida como investigación in situ ya que se realiza en el propio sitio donde se encuentra el objeto de estudio. Ello permite el conocimiento más a fondo del investigador, puede manejar los datos con más seguridad y podrá soportarse en diseños exploratorios, descriptivos y experimentales, creando una situación de control en la cual manipula sobre una o más variables dependientes (efectos). Por tanto, es una situación provocada por el investigador para introducir determinadas variables de estudio manipuladas por él, para controlar el aumento o disminución de esas variables y sus efectos en las conductas observadas.

El uso del término investigación de campo es bastante coloquial. Hablamos de experimentar cuando mezclamos sustancias químicas y observamos la reacción de este hecho, pero también cuando nos cambiamos de peinado y observamos la reacción de nuestras amistades

²⁰ <http://investigacion-documental.wikispaces.com/Investigacion+Documental>

en cuanto a nuestra transformación, también estamos en presencia de un experimento de campo.

VENTAJAS. La investigación de campo proporciona información más exacta, un alto grado de confiabilidad y por consecuencia un bajo margen de error.

DESVENTAJAS. La investigación de campo es costosa, tardada y requiere de personal especializado, instalaciones y equipo adecuado.

TIPOS DE INVESTIGACION DE CAMPO:

- 1.- Experimental, cuasi experimental o ex post-facto.
- 2.- Encuesta, panel, estudio de caso o estudio censal.
- 3.- Investigación-acción, investigación sobre la práctica, investigación participante; estudios etnográficos, etnometodológicos, holísticos, biográficos, fenomenológicos, de análisis.”²¹

PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.

Iniciaremos por mencionar algunas de las facilidades que presenta VIVERO GUAMAN para la producción y comercialización de plantas ornamentales:

²¹ <http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Investigacion-De-Campo/923298.html>

FACTOR:	DISPONE SI / NO
FACTORES IMPRESCINDIBLES	
Disponibilidad de Terreno	SI
Facilidad de vías de acceso	SI
Disponibilidad de mano de obra calificada	SI
Abastecimiento de servicios básicos (Luz, agua y teléfono)	SI
Abastecimiento de agua para riego	SI (por medio de pozo)
Disponibilidad de insumos y semillas para producción	SI
FACTORES IMPORTANTES	
Seguridad policial	SI
Seguridad privada	NO
Proximidad a las vías principales	SI
Disponibilidad de medios de comunicación	SI
FACTORES ADICIONALES	
Calidad de insumos y semillas para plantas	SI
Disponibilidad de equipos y herramientas para la producción de plantas	SI

Cuadro 3 Facilidades VIVERO GUAMAN

Este cuadro nos permite observar, que VIVERO GUAMAN, pese a que aparenta una debilidad al no disponer de seguridad privada, esta se suple debido a que en la misma área se encuentra ubicada la vivienda de su propietario, por el resto, dispone de las facilidades necesarias para lograr un desarrollo productivo en el negocio de las plantas ornamentales, que es un buen indicativo para el inicio del Proyecto.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO OBJETO DE ESTUDIO

VIVERO GUAMAN centra su proceso de producción y comercialización en tres tipos de plantas ornamentales: CIPRÉS, CROTOS y PLUMEROS, cada una con características particulares, y distribuidas en el vivero de la siguiente manera:

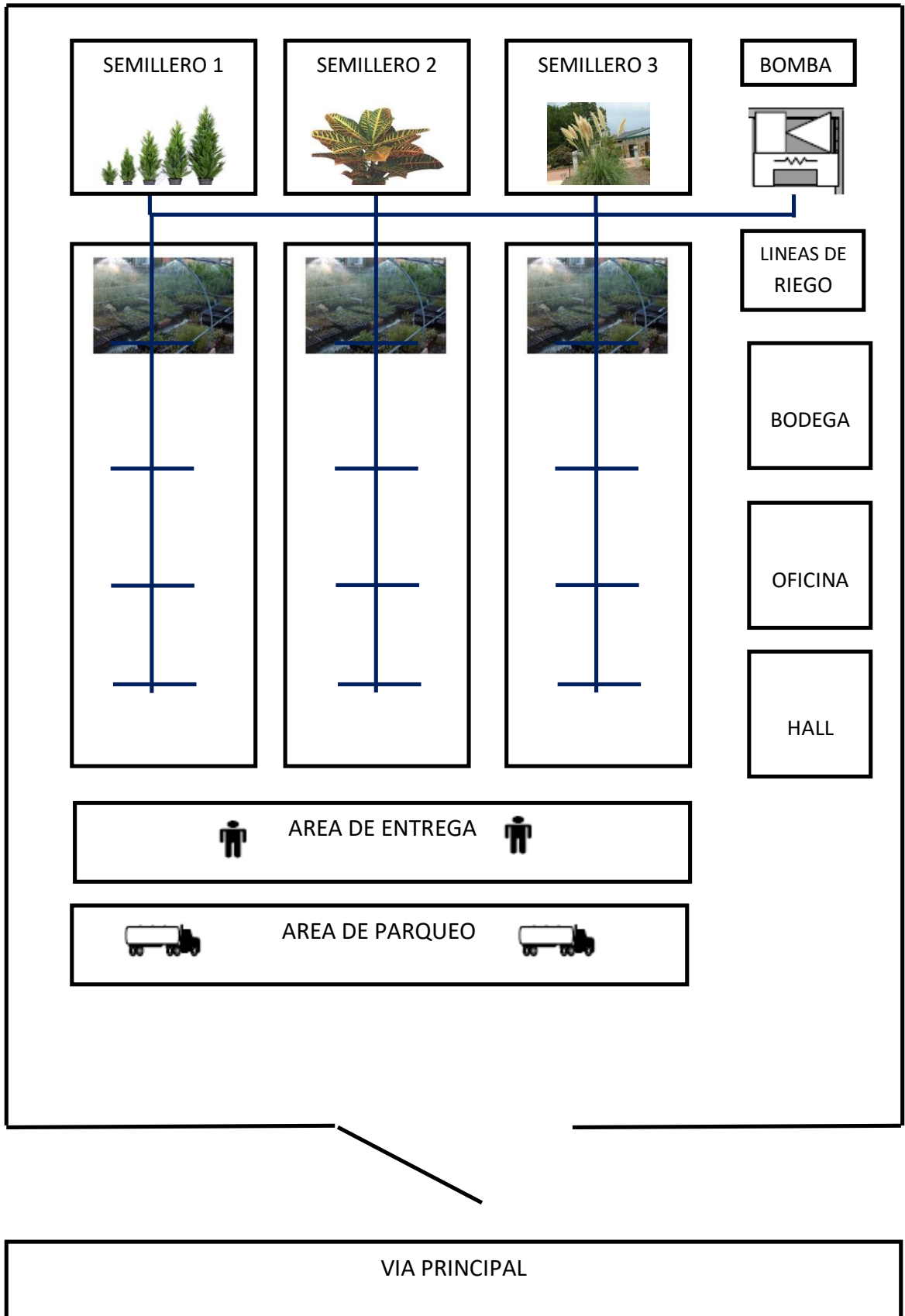


Gráfico 1 Distribución VIVERO GUAMÁN.

CARACTERISTICAS DE CADA TIPO DE PLANTA ORNAMENTAL:

CIPRES:



Gráfico 2 CIPRÉS

“El Ciprés es el árbol que simboliza la unión entre el Cielo y la Tierra. Tanto su tronco como sus raíces se alzan y descienden profundamente hacia el centro de la Tierra -antiguamente el inframundo-, así como hacia la morada de los dioses -actualmente el reino de las ideas psíquicas.”²²

“Nombre científico o latino: *Cupressus sempervirens* L.

Nombre común o vulgar: Ciprés común, Ciprés piramidal, Ciprés italiano, Ciprés de los cementerios.

Familia: Cupressaceae.

Origen: Región mediterránea.

Etimología: El término "sempervirens" significa "siempre vigoroso".

Flor: Floración a finales de invierno. Sin interés ornamental.

Crecimiento: Rápido en los primeros años.

²² <http://www.imaginaria.org/def.htm>

Muy empleado en grupos, como pies aislados y para formación de setos y pantallas protectoras.

El ciprés fue muy cultivado y difundido en el mundo grecorromano, llegando a ser uno de los elementos característicos del paisaje y del jardín mediterráneo. Debido a su longevidad se ha plantado como símbolo funerario en los cementerios, por lo que se le asocia con frecuencia con la muerte.

El ciprés es muy utilizado como cortavientos.

VARIEDADES.

Cupressus sempervirens var. *horizontalis* (Ciprés horizontal). Las ramas no están completamente verticales, sino un poco horizontales, más abiertas.

Cupressus sempervirens var. *pyramidalis* (Ciprés piramidal). Las ramas están verticales y ofrece la típica estampa del ciprés.

Cupressus sempervirens 'Fastigiata' , 'Totem', 'Stricta'- Ciprés estricta. Son variedades que tienen aún un porte más compacto y estrecho, como una "aguja".

Generalmente es para uso ornamental aunque se utiliza en ebanistería, talla, fabricación de buques y mobiliario.

Puede vivir más de 500 años, citándose ejemplares que superan el milenio.

Viven mejor al sol y toleran la semisombra.

Resisten bien el frío.

Muy resistente a la sequía.

No hay que regar demasiado porque enferma.

Poda: Los primeros años no necesita poda, y después puede que tampoco sea necesaria, salvo para curar o recomponer. En todo caso, la aguanta bien y se debe realizar del otoño a mediados del invierno, en la época vegetativa, para evitar las pérdidas de savia por las heridas.

Tolera mal el transplante. Lo mejor es utilizar ejemplares jóvenes que vengan en macetas.

Es sensible a la enfermedad conocida como 'Seca del ciprés' (Seiridium). Lo mejor es prevenir con fumigaciones anuales con fungicida.

Plagas como barrenillo se pueden evitar manteniendo al árbol bien regado y abonado. Vigilar los ataques de cochinilla.”²³

CROTOS



Gráfico 3 CROTOS

“El Croton es una planta más bien delicada.

Luz: La iluminación debe ser intensa para mantener vivos los colores.

TEMPERATURA: Es importante que no se produzcan cambios bruscos de temperatura. La clave del éxito reside en una temperatura uniforme.

Cuidado también con las corrientes de aire.

²³ <http://fichas.infojardin.com/arboles/cupressus-sempervirens-cipres-piramidal.htm>

HUMEDAD: Croton necesita mucha humedad. Ojo con el aire seco de las calefacciones y estufas. En verano, pulveriza diariamente; en invierno, pulveriza semanalmente. Más cómodo que pulverizar es apoyarla sobre una capa de guijarros húmedos sin que la base de la maceta toque el agua.

RIEGO: Riega 2 ó 3 veces por semana en primavera y verano y cada 4 ó 5 días en invierno, con agua tibia. Nunca dejes secar a estas plantas.

ABONO: Fertilizante cada 15 días en crecimiento (primavera y verano); un abono líquido aplicado en el agua de riego.

CAMBIO DE MACETA: Trasplanta el Croton cada año, en primavera, a una maceta algo mayor.

PROBLEMAS:

Los peores enemigos que tiene el Croton son los cambios bruscos de temperatura, las corrientes de aire y la falta de humedad atmosférica, que les ocasionan la caída de las hojas y secan sus puntas.

Si las hojas se ponen pálidas y lacias, hay falta de luz.

Llevar a un lugar más iluminado.

Si adquieren color café y están quemadas: sol directo sobre hojas húmedas.

No rociar a pleno sol.

Hojas arrugadas: mucho calor y sequedad.

Llevar a lugar más fresco y rociar.

Se caen las hojas: variaciones importantes de la temperatura.

Si se caen las hojas basales, la atmósfera está muy fría y seca. Llevar a un lugar más cálido y mejorar la humedad.

En cuanto a parásitos, la araña roja y cochinilla algodonosa son los más frecuentes, encontrándose productos específicos para los mismos de fácil aplicación y gran efectividad.

Multiplicación por esquejes de puntas o por estacas pero es muy difícil.”²⁴

PLUMEROS:



Gráfico 4 PLUMEROS

“Nombre científico o latino: *Cortaderia selloana*

Sinónimos: *Cortaderia argentea*, *Gynerium argenteum*

Nombre común o vulgar: Plumero, Plumeros, Carrizo de La Pampa, Hierba de La Pampa, Hierbas de las Pampas, Cortaderia, Ginerio, Gimnerio.

Familia: Poaceae (Gramineae).

Origen: Sur de Brasil, Uruguay, Argentina.

Gramínea cespitosa, que forma matas grandes, con muchas hojas y cañas reproductivas.

Supera en ocasiones 1,5 m de altura y las inflorescencias llegan a los 3 m de largo.

Hojas largas y duras, arqueadas, de hasta 1,5 m de largo.

Hojas de hasta 1 cm de ancho con nervadura central prominente, márgenes cortantes (de ahí su nombre) debido a la presencia de numerosos pelos duros y filosos.

²⁴ <http://articulos.infojardin.com/plantas/croton.htm>

Flores en panojas terminales de hasta 70 cm de largo, las masculinas algo más angostas que las femeninas, éstas mucho más pilosas.

Florece en verano.

Hay variedades que se diferencia en el color de las flores, que van del blanco al rosado fuerte.

Esta hierba perenne de hojas también perennes puede llegar a ser enorme, pero para un jardín pequeño es más adecuada una variedad compacta como "Pumila".

Se cultiva en los jardines como ornamental, por su ligera y plumosa inflorescencia que parece formada por delicados hilos de plata.

Las hojas se utilizan para la obtención de celulosa.

Utilizada como planta medicinal para febrífugo infantil.

Se utilizan para adorno de floreros secos, a veces se las tiñe de otros colores, para ello se los debe cortar cuando son jóvenes y secarlos cabeza abajo.

Prefiere zonas cálidas y no soporta las heladas.

Todo tipo de suelos.

Muy resistente al salitre.²⁵

POBLACIÓN Y MUESTRA

POBLACIÓN

La población en referencia se encuentra en el territorio nacional, circunscrita básicamente a la provincia del Guayas, cantón Milagro que es el área en la cual se encuentra ubicado VIVERO GUAMAN y en donde se ejecuta su actividad comercial.

²⁵ IBIDEM

MUESTRA

La información ha sido levantada, tomando los datos de los libros contables y consultando a los trabajadores de VIVERO GUAMAN.

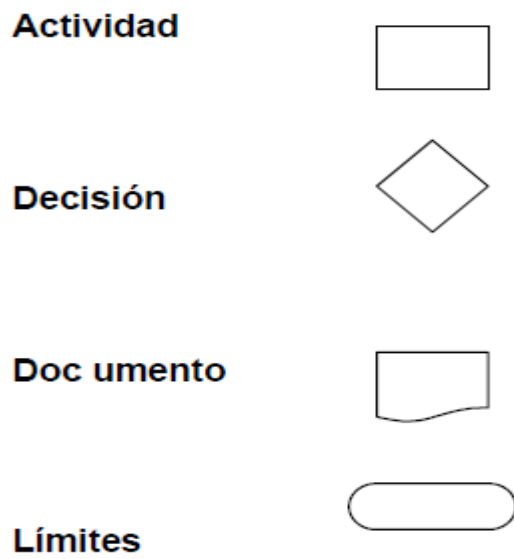
Las consultas a su propietario y a su grupo familiar, han sido muy importantes ya que por ser un negocio netamente familiar y al estar orientado a mejorar el mismo, la información ha sido fidedigna y certera, por lo que los resultados son reales y nos permiten concretar el objetivo planteado.

FLUJOGRAMAS DE PRODUCCIÓN:

Existe una línea determinada de producción para cada tipo de planta ornamental, desarrollándose las siguientes actividades en cada una de las etapas:

Preparación del terreno y siembra
Trasplante de las plantas
Comercialización

“La simbología a utilizarse para representar las operaciones efectuadas en cada actividad es la siguiente:



"26

Gráfico 5 Simbología a emplearse en flujogramas

PRIMER PROCESO: "Preparación del terreno y siembra:

La preparación del terreno consiste en, elaborar las camas de los semilleros, incorporando polmina, humos, materia orgánica, y fertilizantes de acuerdo a los requerimientos de la planta.

²⁶ <http://www.iica.int/Esp/regiones/central/salvador/Documents/GUIA%20COSTOS.pdf>

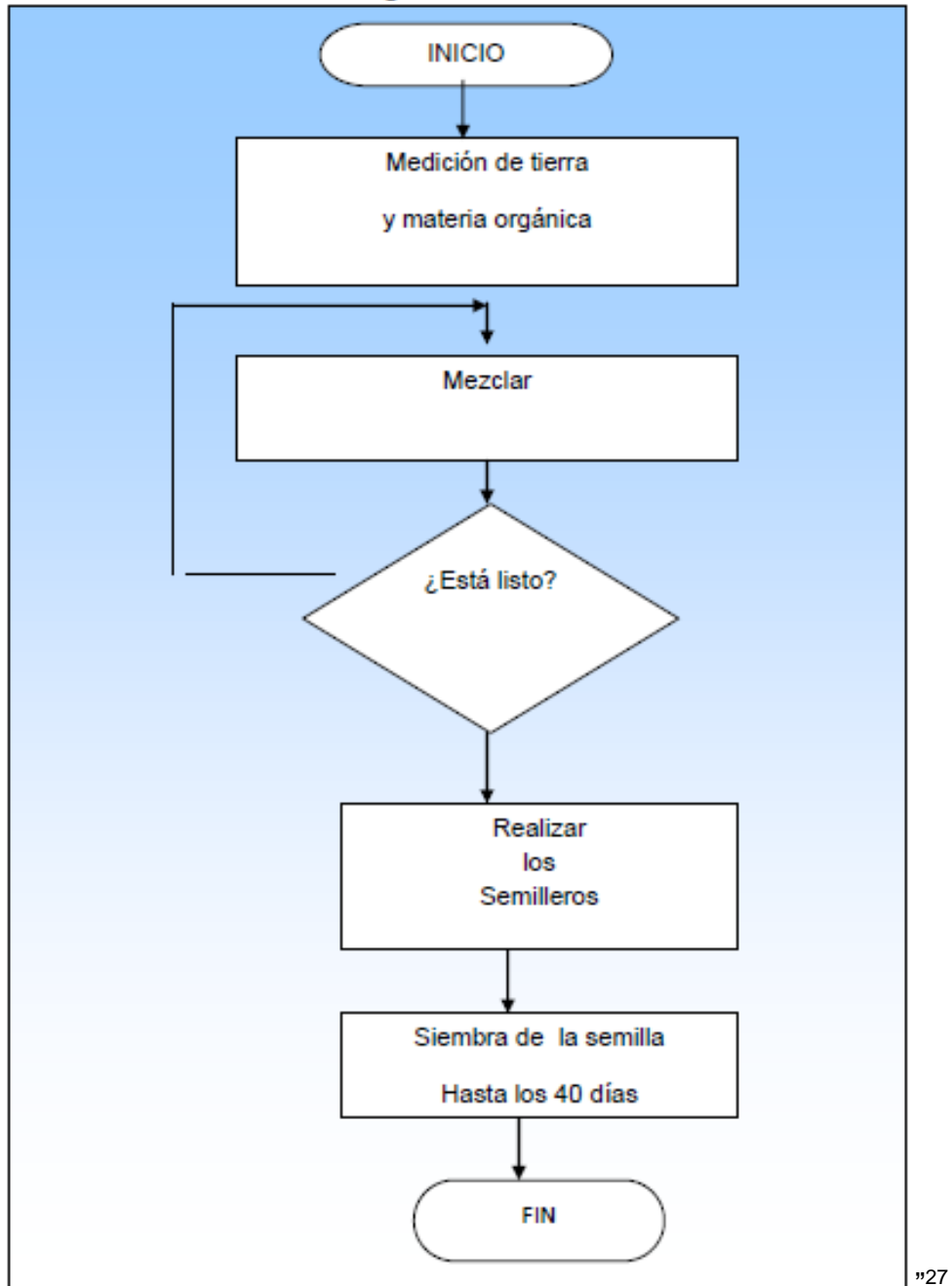


Gráfico 6 Preparación del terreno y siembra.

SEGUNDO PROCESO: “Semillas y trasplante.

En este proceso se colocará las plántulas a las fundas de polietileno, regando y controlando su proceso de crecimiento.

²⁷ IBIDEM

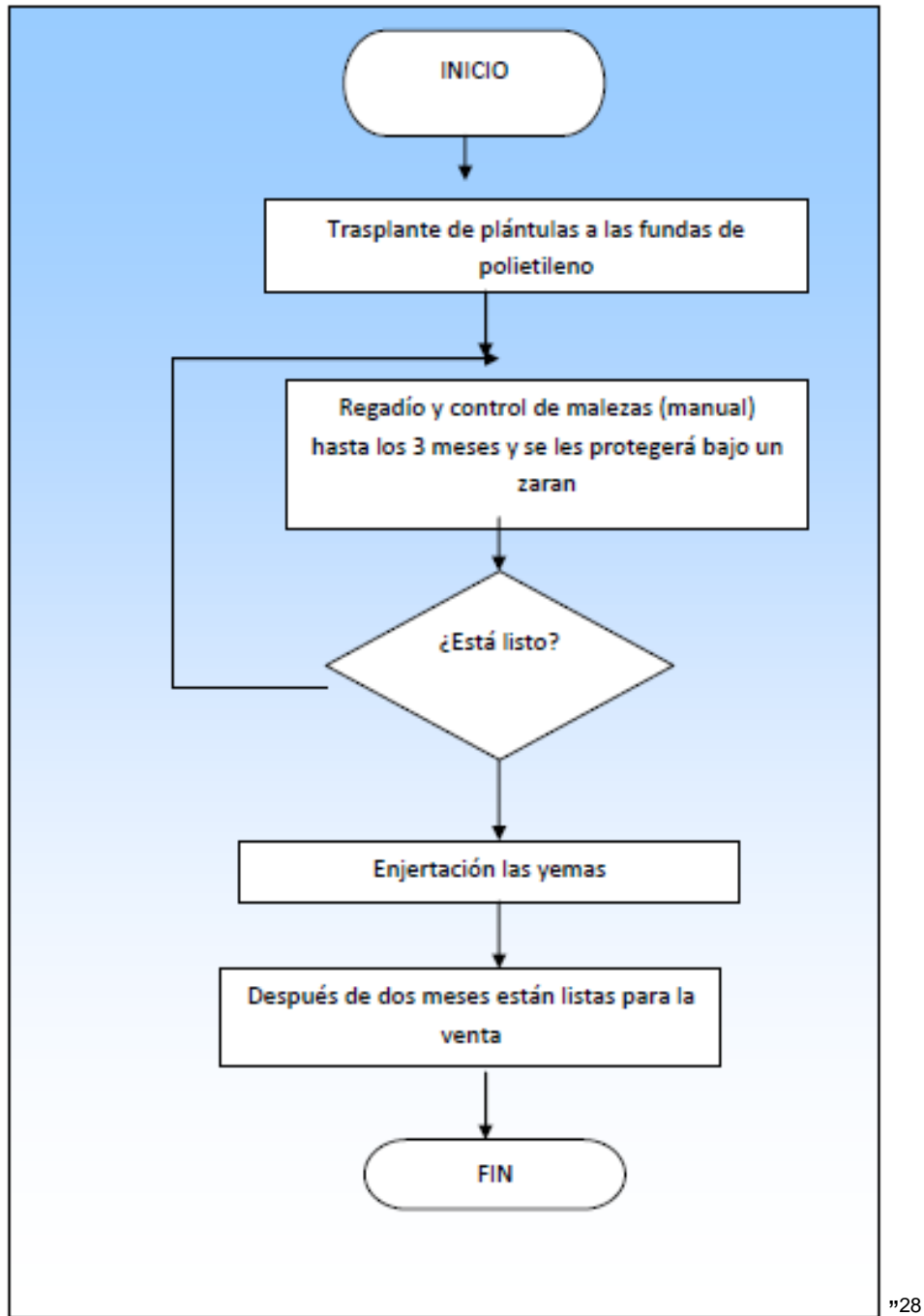


Gráfico 7 Semillas y trasplante.

NOTA: El tiempo varía según la plántula de que se trate, desde que inicia el proceso Nro. 1, en la siguiente forma:

²⁸ IBIDEM

PLANTULA	CIPRES	CROTOS	PLUMEROS
TIEMPO	8 meses	6 meses	4 meses

Cuadro 4 Tiempos de producción de las plántulas.

TERCER PROCESO: Comercialización, no se describe un flujograma para este proceso pero consiste en la venta al usuario final de la plántula, con lo cual se cierra el ciclo de la producción y comercialización.

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO DE PERIODOS ANTERIORES DE LA EMPRESA A TRAVÉS DE INDICADORES (INGRESOS, COSTOS, LIQUIDEZ, RENTABILIDAD, ROTACIÓN DE INVENTARIOS, ENTRE OTROS).

PRESUPUESTO DE EGRESOS:

EQUIPAMIENTO DE VIVERO GUAMAN.

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Sistema de riego, bomba, tuberías, boquillas, válvulas, etc.	3.500,00	3.500,00
1	Pozo para obtención de agua para riego	5.000,00	5.000,00
4	Bomba de fumigar	100,00	400,00
4	Carretillas	60,00	240,00
2	Escalera	40,00	80,00
1	Equipos informáticos y de comunicaciones	5.000,00	5.000,00
1	Equipamiento del vivero (tirantes, guadas, rótulos, etc.)	5.000,00	5.000,00
1	Herramientas menores (tijeras, martillo, etc.)	500,00	500,00
1	Bienes muebles	2.000,00	2.000,00
1	Equipos de oficina	500,00	500,00
TOTAL		22.220,00	

Cuadro 5 Equipamiento.

PAGO DE SALARIOS VIVERO GUAMAN (MANO DE OBRA)

El siguiente cuadro refleja los pagos con valores acordados con los trabajadores, lo que era realizado hasta antes del año 2013.

CARGO	SUELDO MENSUAL (SM)	DECIMO TERCERO (DT)	DECIMO CUARTO (DC)	TOTAL ANUAL (SM*12)+DT+DC
VIVERISTA 1	300,00	00,00	00,00	3.600,00
CONTADOR	150,00	00,00	00,00	1.800,00
Total				5.400,00

Cuadro 6 Pago a trabajadores valor pactado

El siguiente cuadro, considera los pagos actuales tomando como referencia el pago de salario básico que debe realizarse en el país.

CARGO	SUELDO MENSUAL (SM)	DECIMO TERCERO (DT)	DECIMO CUARTO (DC)	TOTAL ANUAL (SM*12)+DT+DC
VIVERISTA 1	340,00	240,00	340,00	4.660,00
CONTADOR	150,00	00,00	00,00	1.800,00
Total				6.460,00

Cuadro 7 Pago a trabajadores (salario básico y beneficios de ley)

Este personal no es a tiempo fijo, el viverista rota de tal modo de satisfacer la atención del negocio y el contador se encarga de llevar los registros contables al día; sin embargo el pago se ajusta al salario básico más beneficios de ley, igualmente se lo capacita para que pueda realizar su trabajo de una manera eficiente a fin de que se revierta en beneficio de la empresa.

INVERSION EN CAPACITACIÓN.

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Seminarios	250,00	250,00
1	Cursos de actualización	250,00	250,00
1	Otros	300,00	300,00
	TOTAL		800,00

Cuadro 8 Inversión en capacitación

INVERSIÓN EN PRODUCCIÓN DE PLÁNTULAS.

En base a la experiencia y según los registros contables, en el siguiente cuadro se muestra la inversión necesaria para producir cada especie de plántula desde su siembra hasta su comercialización, en el precio se encuentra incluido todos los valores por abonos, fungicidas, servicios básicos, etc.:

PRODUCTO	2009	2010	2011	2012	2013
1. CIPRES					
Cantidad (u)	3.600	3.660	3.800	4.000	4.060
Precio.	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Subtotal 1.	900,00	915,00	950,00	1.000,00	1.015,00
2. CROTOS					
Cantidad (u)	3.900	3.980	4.090	4.200	4.400
Precio.	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Subtotal 1.	975,00	995,00	1.022,50	1.050,00	1.100,00
3. PLUMEROS					
Cantidad (u)	4.600	4.760	4.900	5.000	5.100
Precio.	0,175	0,175	0,175	0,175	0,175
Subtotal 1.	1.150,00	1.180,00	1.225,00	1.250,00	1.275,00
TOTAL.	3.025,00	3.090,00	3.197,50	3.300,00	3.390,00

Cuadro 9 Costos de producción

RESUMEN DE INVERSIONES:

DESCRIPCION	VALOR TOTAL	VALOR TOTAL
INVERSIÓN FIJA		
Equipamiento	22.220,00	
SUBTOTAL 1		22.220,00
INVERSIÓN ANUAL OPERATIVA.		
Pago a trabajadores	6.460,00	
Capacitación	800,00	
SUBTOTAL 2		7.260,00
COSTOS DE PRODUCCIÓN		
Costo promedio anual	3.200,00	
SUBTOTAL 3		3.200,00
TOTAL		32.680,00

Cuadro 10 Resumen de Inversiones

PRESUPUESTO DE INGRESOS ULTIMOS CINCO AÑOS:

Según el libro diario, los registros de los últimos cinco años nos arrojan los siguientes valores en cuanto a ingresos por ventas de plantas ornamentales:

PRODUCTO	2009	2010	2011	2012	2013
1. CIPRES					
Cantidad (u)	3.600	3.660	3.800	4.000	4.060
Precio.	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Subtotal 1.	3.600,00	3.660,00	3.800,00	4.000,00	4.060,00
2. CROTOS					
Cantidad (u)	3.900	3.980	4.090	4.200	4.400
Precio.	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
Subtotal 1.	4.875,00	4.975,00	5.112,50	5.250,00	5.500,00
3. PLUMEROS					
Cantidad (u)	4.600	4.760	4.900	5.000	5.100
Precio.	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
Subtotal 1.	3.680,00	3.808,00	3.920,00	4.000,00	4.080,00
TOTAL.	12.155,00	12.443,00	12.832,50	13.250,00	13.640,00

Cuadro 11 Resumen de Ingresos

Hasta aquí se ha presentado, el estado financiero de VIVERO GUAMAN; en base a esta información en el Capítulo IV, se realizará el análisis correspondiente.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

Una vez, presentado el estado financiero de VIVERO GUAMAN en el capítulo III, a continuación exponemos un análisis de estos resultados, análisis que viabilizará la elaboración de conclusiones y recomendaciones respecto a la situación real de esta empresa y que nos permitirá verificar si se cumplió el objetivo de la investigación y nos servirá para llegar a una acertada toma de decisiones a fin de tomar las acciones correctivas de ser el caso, que nos permitan hacer de VIVERO GUAMAN una empresa rentable con márgenes de utilidad aceptables para su propietario.

ESTADO DE RESULTADOS

“Denominado también Estado de Operaciones, su primordial objetivo es determinar la situación económica de la empresa que puede ser de utilidad o pérdida, en base a lo cual se establece el Flujo Neto del estudio. Reconoce el 15% de Participación de los Trabajadores en las Utilidades y el 25% del Impuesto a la Renta para Sociedades.”²⁹

En el siguiente cuadro se presenta el resumen del estado de resultados obtenido en los últimos cinco años:

RUBROS	2009	2010	2011	2012	2013
Ingresos	12.155,00	12.443,00	12.832,50	13.250,00	13.640,00
(-) Costo de Producción	3.025,00	3.090,00	3.197,50	3.300,00	3.390,00
Utilidad Bruta	9.130,00	9.353,00	9.635,00	9.950,00	10.250,00
(-) Gastos Administrativos	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	6.460,00
(-) Gastos adicionales	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
Utilidad Operacional	2.930,00	3.153,00	3.435,00	3.750,00	2.990,00
Utilidad Neta	2.930,00	3.153,00	3.435,00	3.750,00	2.990,00

Cuadro 12 Estado de resultados.

²⁹ PROYECTO DE FACTIBILIDAD EXPORTACIÓN DE ROSAS FRESCAS ECUATORIANAS AL REINO UNIDO, Martha Verónica Cortés Pusdá, UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL DIRECCIÓN GENERAL DE POSGRADOS MAESTRÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y RELACIONES INTERNACIONALES, Quito, Ecuador, julio 2008.

Como se puede observar la utilidad neta, venía presentando un incremento leve, pero sostenido en los años anteriores al año 2013, año en el que VIVERO GUAMAN aplica el pago de sueldo básico más beneficios de ley, lo que le implica un decremento en la utilidad, la que de hecho no venía siendo del todo rentable, sino que más bien a decir de su propietario, representa un ingreso adicional que tiene su grupo familiar para solventar sus gastos y generar un mejor bienestar.

La falta de una estrategia de marketing definido por la empresa podría considerarse como un factor que no le ha permitido despegar en su totalidad, situación que también repercute en el decrecimiento de la utilidad registrado en el año 2013.

Este estado de resultados, nos obliga a ejecutar estrategias que nos permitan generar márgenes de UTILIDAD, aceptables que garanticen la rentabilidad de este negocio.

ESTABLECIMIENTO DE ESTRATEGIAS PARA FORTALECER VIVERO GUAMAN.

ESTRATEGIA DE PENETRACIÓN EN EL MERCADO

VIVERO GUAMAN, requiere una política de marketing definida, a fin de que mediante la publicidad pueda penetrar de una manera firme en el mercado actual, y en la medida de lo posible se debe realizar variantes de los productos existentes y realizar un relanzamiento de los mismos, esta herramienta nos puede ayudar a reposicionar firmemente la empresa en el negocio de la comercialización de plantas ornamentales.

ESTRATEGIA DE DESARROLLO DEL MERCADO.

VIVERO GUAMAN, debe buscar un nuevo segmento de clientes, la herramienta publicitaria también ayuda a este propósito, se debe mejorar los canales de distribución y de comunicación, factor clave en todo negocio.

ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE PRODUCTOS.

Se debe desarrollar totalmente los productos que comercializa actualmente VIVERO GUAMAN, al tiempo que debe buscar soluciones para potenciales nuevos clientes, es primordial un estudio de mercado que viabilice mejor esta estrategia, este estudio también nos ayudará a penetrar mejor en el mercado.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. Los resultados obtenidos, permiten demostrar la importancia que tiene la determinación de los costos de comercialización en el establecimiento de la utilidad, lo que avala el cumplimiento de los objetivos planteados en el presente trabajo de investigación
2. El margen de utilidad obtenido, tras determinar los costos de comercialización, permiten observar que VIVERO GUAMAN no es técnicamente rentable desde un punto de vista comercial.
3. El pago de sueldo básico más beneficios de ley que ocasionan un decremento en el margen de utilidad para el año 2013, permiten observar que VIVERO GUAMAN, no estaba preparado para afrontar este compromiso laboral.

4. La falta de una política de publicidad definida por esta empresa, impide que se pueda penetrar de una mejor manera en el mercado y por ende mejorar la utilidad y rentabilidad del negocio.
5. La infraestructura montada sumado a los 13 años de operaciones que tiene este negocio (experiencia), permiten avizorar que mediante el empleo correcto de estrategias se puede mejorar el mismo.

RECOMENDACIONES

1. Utilizar los resultados del presente trabajo investigativo como una herramienta que ayude a una correcta toma de decisiones orientada a mejorar los márgenes de utilidad que genera VIVERO GUAMAN.
2. Desarrollar las estrategias que permitan penetrar mejor en el mercado, desarrollar el mercado y desarrollar nuestros productos.
3. Fortalecer a VIVERO GUAMAN como una Empresa más que como un negocio familiar, ya que un punto de vista empresarial nos ayudará solventar problemas que puedan presentarse en el desarrollo del negocio.
4. Definir una política clara de promoción de la empresa a través del marketing, a fin de dar a conocer a nuevos potenciales clientes los productos que VIVERO GUAMAN ofrece al mercado local.
5. Aprovechar la infraestructura propia montada, más la experiencia adquirida, a fin de despuntar el negocio, fortalecerlo y hacerlo útil y rentable.

BIBLIOGRAFÍA

Enciclopedia práctica de la contabilidad de costos; A. Goxens / M.A Goxens; Editorial Océano; Barcelona España.

Historia del Pensamiento Económico séptima edición; Stanley L.Brue – Randy R. Grant; editorial CengageLearning, México 2012.

Tesina, Impacto comercial y socio económico de los viveros de plantas ornamentales en la Parroquia Roberto Astudillo – Cantón Milagro – Provincia del Guayas, Jorge Vera Galarza, Universidad de Guayaquil, Guayaquil 2009.

Proyecto de factibilidad exportación de rosas frescas ecuatorianas al Reino Unido, Trabajo de grado para la obtención del título de Master en Comercio Exterior y Relaciones Internacionales, Martha Cortés, UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL, Quito, Ecuador Julio – 2008.

Plan de negocios para la comercialización de plantas ornamentales hacia el mercado de Estados Unidos, Tesis de Grado, presentada como requisito para la obtención del título de Master en Administración de Negocios con mención en Marketing, Alexis Parreño, Universidad San Francisco de Quito, Quito 2006.

Proyecto previo a la Obtención del Título de LICENCIADO(A) EN DISEÑO GRÁFICO Y PUBLICIDAD; TEMA: DISEÑO, ELABORACIÓN Y PRESENTACIÓN DE UN BROCHURE DE LOS VIVEROS DEL CANTÓN MILAGRO; MAE. Patricia Saltos Zúñiga Milagro – Ecuador 2009.

Internet

[http://www.fao.org/docrep/u8770s/U8770S01.htm#Introducci%C3%B3n
consultoriocontable@eafit.edu.co](http://www.fao.org/docrep/u8770s/U8770S01.htm#Introducci%C3%B3n_consultoriocontable@eafit.edu.co)

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Origen-De-Los-Viveros-Forestales/26773406.html>

http://bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencia/volumen3/ciencia3/157/htm/sec_7.htm

<http://enriqueareza.com.ar/el-origen-del-valor-y-los-precios/>

<http://www.monografias.com/trabajos82/conceptos-basicos-costos-produccion/conceptos-basicos-costos-produccion.shtml>

<http://www.economia48.com/spa/d/utilidad/utilidad.htm>

<http://www.monografias.com/trabajos11/metodos/metodos.shtml>

<http://metodologiafloresmagon.blogspot.com/2011/02/1.html?m=1>

<http://investigacion-documental.wikispaces.com/Investigacion+Documental>

<http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Investigacion-De-Campo/923298.html>

<http://www.imaginaria.org/def.htm>

<http://fichas.infojardin.com/arboles/cupressus-sempervirens-cipres-piramidal.htm>

<http://articulos.infojardin.com/plantas/croton.htm>

<http://www.iica.int/Esp/regiones/central/salvador/Documents/GUIA%20COSTOS.pdf>