DESARROLLO DE UN PROCESO DE MEJORAMIENTO PARA IDENTIFICAR, ESTRUCTURAR Y MEJORAR LOS PROCESOS BÁSICOS ADMINISTRATIVOS DE LA EMPRESA JARDINERÍA YUMBO LTDA.

ALEXANDRA VANESSA BARONA ESPAÑA.

JERSSON BENALCAZAR PEREZ.

WILDER FABER MARIN BEDOYA.

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2014.

DESARROLLO DE UN PROCESO DE MEJORAMIENTO PARA IDENTIFICAR, ESTRUCTURAR Y MEJORAR LOS PROCESOS BÁSICOS ADMINISTRATIVOS DE LA EMPRESA JARDINERÍA YUMBO LTDA.

ALEXANDRA VANESSA BARONA ESPAÑA.

JERSSON BENALCAZAR PEREZ.

WILDER FABER MARIN BEDOYA.

Trabajo de grado para optar al título de Administración de Empresas.

Asesor de investigación:

JHON FREDY CARDONA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2014.

NOTA DE ACEPTACIÓN

Trabajo de Grado aprobado por el

Comité de Investigación de la Fundación

Universitaria Católica Lumen Gentium

Válido Como requisito parcial para optar al

Título de Administrador de empresas.

_____

Firma del Director

_____

Firma del Jurado

_____

Firma del Jurado

Santiago de Cali, 2014

DEDICATORIA

Primordialmente a Dios, por darnos la inteligencia, sabiduría, paciencia, entendimiento y la capacidad para ejercer este proyecto.

Dedico este trabajo de grado, culminado con mucho esfuerzo pero también con mucho amor especialmente a mis padres, Héctor Barona y Margarita España por todo su apoyo, ejemplo, comprensión, confianza y amor, por día a día en la distancia llenarme de energía, motivación y deseos de seguir en la lucha por alcanzar mis objetivos, sin su entrega nada de esto sería posible, no es solo mi logro sino también el de ustedes, mil gracias familia.

A mis compañeros de trabajo Jerson Benalcazar y Wilder Marín Bedoya por ser motores y palancas de nuestras aspiraciones, por el compromiso y empeño que le pusimos cada uno de nosotros para sacar adelante y ejercer este proyecto.

Sin duda a la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium Facultad de Ciencias Empresariales le ratificamos nuestros sinceros agradecimientos por apoyarnos, permitirnos desarrollar el presente trabajo y hacer parte de esta gran familia de triunfadores.

A los docentes quienes con su conocimiento, dedicación y paciencia, aportaron de manera significativa; por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales y para la elaboración de este trabajo de grado

Alexandra Vanessa Barona España

Esta tesis se la dedico en primer lugar a Dios quien supo guiarme por el buen camino, brindarme bendiciones de sabiduría y fuerzas para no desertar ante los obstáculos que se presentaron.

Especial mente; A mis abuelos que siempre los he visto como un padre y una madre también, gracias a su sabiduría influyeron en mi la madurez para lograr mis

objetivos en la vida es para ustedes esta dedicatoria en agradecimiento por todo su amor brindado

A Mis padres por brindarme el apoyo, consejos y comprensión por ayudarme a formar con valores, principios, carácter y perseverancia para cumplir mis objetivos.

A mi hermana por estar siempre presente y apoyarme en las decisiones, acompañándome en el camino, A mis compañeros de proyecto por la dedicación y esfuerzo para que este logro se pueda cumplir.

Gracias amados abuelos…

Jerson Benalcazar Pérez.

Cada etapa de la vida está rodeada de grandes desafíos, muchos de ellos pueden llegar a enseñarte que para tener logros y para ser un profesional necesitas aprender de los errores, corregir y aplicar los conocimientos.

Es por eso que en ese proceso de aprendizaje, de conocimiento y superación necesitas a tu lado personas que influyan positivamente en ti, que crean en tus capacidades y que ayuden a potencializar tus virtudes y fortalezas. Personas que brinden apoyo y que te enseñen que la vida día a día te da miles de oportunidades para creer y ser cada día mejores.

Por ello el agradecimiento más grande a nuestra familia por acompañarnos en este tiempo de sacrificios, de trasnochos, de dolores de cabeza, pero a la vez de alegrías y felicidad. Por su apoyo, sus consejos y fuerza debemos a nuestra familia el logro de ser profesionales, de ser administradores de empresas con la misión firme de contribuir al desarrollo social y personal de contribuir a un mejor presente y futuro.

En este proceso no solo la familia fueron apoyo, que decir de los maestros que dedicaron muchas horas de su conocimiento, para hacer que cada uno de

nosotros fuese el mejor, que aplicara los conocimientos adquiridos y que entendiéremos que el camino a la excelencia es el esfuerzo, la dedicación, la responsabilidad y la humildad.

Agradezco enormemente a todas las personas de la Fundación Universitaria Católica, a los profesores, padres, familia, amigos y compañeros que fueron parte de este ciclo tan importante de nuestra vidas, y que gracias a ellos podemos decir que cumplimos con un objetivo muy importante en nuestras vidas, pero que aún tenemos la responsabilidad de contribuir como profesionales y de forma ética al desarrollo y a la construcción de un mundo mejor.

Wilder Faber Marín Bedoya

AGRADECIMIENTOS

Primero a Dios por iluminarnos en este proceso académico; agradecemos a nuestras familias, compañero de clases que ahora son nuestros amigos y a todas las personas que de forma directa o indirecta nos apoyaron y permitieron que este proyecto llegara a feliz término. Gracias a los miembros de la comunidad de la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium, sin ellos nuestro esfuerzo y los resultados del mismo hubiesen sido estériles.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN 17

1 CONTEXTUALIZACION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION 18

1.1 TITULO DEL PROYECTO 18

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN 18

1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 18

1.3.1 Planteamiento del problema 19

1.3.2 Formulación del problema 20

1.3.3 Sistematización del problema 20

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN 20

1.4.1 Objetivo general 20

1.4.2 Objetivos específicos 21

1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN 21

1.6 MARCO DE REFERENCIA 24

1.6.1 Referente teórico 24

1.6.2 Referente conceptual 28

1.6.3 Referente contextual 35

1.6.4 Referente legal. 40

1.7 ASPECTOS METODOLOGICOS 44

1.7.1 Tipo de estudio 44

1.7.2 Método de investigación 45

1.7.3 Fuentes y Técnicas para Recolección de Información 48

1.7.4 Tratamiento de la información 51

2 DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA 53

2.1 ANÁLISIS INTERNO 53

2.2 ANÁLISIS ECONÓMICO 54

2.3 ANALISIS ORGANIZACIONAL 69

2.4 ANALISIS ESTRATEGICO 72

2.4.1 Misión 72

2.4.2 Visión 73

2.4.3 Valores corporativos 73

2.4.4 Objetivo General 74

2.5 FACTORES CLAVE DEL ÉXITO (ENTORNO) 74

2.6 IDENTIFICACIÓN DE LAS COMPETENCIAS BÁSICAS DE LA EMPRESA 76

2.7 ELABORE UN ANÁLISIS DOFA 77

2.8 ANÁLISIS DE LA VULNERABILIDAD 82

2.9 REALICE LOS SIGUIENTES ANÁLISIS 86

3 FORMULACIÓN DEL MODELO DE SOLUCIÓN 92

3.1 FORMULACIÓN ESTRATÉGICA 93

3.2 DISEÑE UN SISTEMA DE SEGUIMIENTO Y DE MEDICIÓN DE GESTIÓN 105

4 PROYECCIONES, EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA 108

5 RECOMENDACIONES 152

CONCLUSION.....159

BIBLIOGRAFÍA.....161

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1 Inversión 110

Cuadro 2 Depreciación en pesos 111

Cuadro 3 BALINISF.....113

Cuadro 4 BALINICF......115

Cuadro 5 Parámetros Económicos 116

Cuadro 6 Parámetros laborales......117

Cuadro 7 Cargos y Salarios 118

Cuadro 8 Recaudos 118

Cuadro 9 Pagos.....119

Cuadro 10 Amortización.....120

Cuadro 11 Leasing.....122

Cuadro 12. Nomina Administrativa. 124

Cuadro 13 Nomina De Servicios.....125

Cuadro 14 Gastos en pesos.....126

Cuadro 15 Costo Poda 127

Cuadro 16 Costo Reforestación 127

Cuadro 17 Costo Cerramiento 127

Cuadro 18 Márgenes brutos sin IVA 128

Cuadro 19 Márgenes brutos con IVA 128

Cuadro 20 Unidades de servicios a contratar. 129

Cuadro 21 Precio de venta sin IVA. 129

Cuadro 22 Ventas totales sin IVA. 129

Cuadro 23 Est res sin fin 130

Cuadro 24 Est res con fin. 131

Cuadro 25 Flujo de caja SF 132

Cuadro 26 Flujo de caja CF 133

Cuadro 27 BGP SF. 134

Cuadro 28 BGP CF. 135

Cuadro 27 AN VER BGPSF 136

Cuadro 28 AN VER BGP CF 137

Cuadro 29 AN VER ER SF 138

Cuadro 30 AN VER ER CF 139

Cuadro 31 AN HOR BGP SF 140

Cuadro 32 AN HOR BGP CF 141

Cuadro 33 AN HOR ER SF 142

Cuadro 34 AN HOR ER CF 143

Cuadro 35 RF SF. 144

Cuadro 36 RF CF......145

Cuadro 37 Punto de equilibrio......146

Cuadro 38Punto de equilibrio Cerramiento......146

Cuadro 39 Datos para grafica Cerramiento......146

Cuadro 40 Formula Punto de equilibrio Cerramiento......147

Cuadro 41 Punto de equilibrio Reforestación......148

Cuadro 42 Datos para grafico Reforestación......148

Cuadro 43 Formula Punto de equilibrio Reforestación......149

Cuadro 44 Punto de equilibrio Poda......150

Cuadro 45 Datos para grafico Poda......150

Cuadro 46 Formula punto de equilibrio Poda......151

Cuadro 47 Datos e información financiera de productos.....157

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Matriz Dofa 33

Tabla 2 Número de empresas, por actividad económica y tamaño de empresa 38

Tabla 3 Consulta De Fuentes Primarias......49

Tabla 4 Consulta de Fuentes secundarias......50

Tabla 5 Tratamiento de la información 51

Tabla 6 Servicios que ofrece por Jardinería Yumbo Ltda. 58

Tabla 7 Análisis de la demanda......59

Tabla 8 Precios de venta y de costos 61

Tabla 9 Porcentaje de participación.....68

Tabla 10 Matriz POAM 74

Tabla 11 Competencias básicas de la empresa. 75

Tabla 12 PCI (Perfil de capacidad institucional).....76

Tabla 13 Matriz DOFA 77

Tabla 14 DOFA Estratégico......78

Tabla 15 Análisis de vulnerabilidad 84

Tabla 16 Análisis BCG.....87

Tabla 17 Cuadro de mando integral. 107

LISTA DE DIAGRAMAS

Diagrama 1 Tipos de mantenimiento 30

Diagrama 2 Plan de trabajo en las labores de jardinería.(Marín, 2013) 65

Diagrama 3 Organigrama 71

Diagrama 5 Análisis del portafolio BCG. 88

Diagrama 6 Análisis de Porter. 89

Diagrama 7 Esquema de reforestación. 97

Diagrama 8 Esquema de cerramiento. 97

Diagrama 9 Esquema de poda. 98

RESUMEN

El presente proyecto está elaborado bajo la línea de gestión, el cual tiene como objetivo estudiar y analizar la restructuración de procesos y bases formales de la administración, con visión de crecimiento, sostenibilidad y competitividad, fomentando el desarrollo organizacional para optimizar las condiciones de mejoramiento del servicio. El proyecto está integrado por un proceso de gestión conformado por la estructura investigativa, comenzando con la contextualización del problema de investigación, el estudio de mercado objetivo, la estructura organizacional y legal requerida, final mente demostrar la viabilidad del proceso a través del estudio financiero y económico.

PALABRAS CLAVES: Optimizar, Contextualización, Visión, Viabilidad.

ABSTRACT

The present work is drawn up under the line management, which aims to study and analyze the restructuring of processes and formal bases of the administration with a vision of growth, sustainability and competitiveness by fostering organizational development to optimize the conditions for improving service. The project is composed of a management process shaped by the investigative structure, starting with the contextualization of the research problem, the study of the target market, the organizational structure and legal requested, finally demonstrate the viability of the process through the financial and economic study.

Keywords: optimize, contextualization, vision, viability.

INTRODUCCIÓN

El estudio propuesto se estructura y formula a partir de un análisis diagnóstico de operatividad, oferta y demanda de la empresa Jardinería Yumbo, con 15 años de trayectoria como unidad de negocios, con grandes y promisorias condiciones de oferta de servicios de jardinería, reforestación y cerramiento de zonas verdes de empresas. Se basa el trabajo en la definición y ampliación de oportunidades de mejoramiento y gestión del negocio con la optimización de su participación en el mercado de este tipo de servicios.

Pese a que la empresa Jardinería Yumbo cuenta con amplia aceptación en el mercado local y regional, y que sus productos y servicios cuentan con amplia aceptación entre el sector empresarial, carece de las bases y elementos esenciales que le permitan organizar su talento humano en las distintas actividades que se cumplen en la Empresa.

En el trabajo se propone la reestructuración de procesos y bases formales de administración con visión de crecimiento, sostenibilidad y competitividad. Al mismos tiempo, se presentan los diferentes entornos de la empresa, sus objetivos empresariales, sus costos, se expone la estructura investigativa y de gestión de mercados del negocio, con sus respectivas especificaciones técnicas manejadas de acuerdo a la pertinencia de un estudio de mercado.

En cuanto a la contextualización de los procesos internos de la organización, el estudio presenta varias propuestas que permiten optimizar las condiciones de mejoramiento del servicio.

1 CONTEXTUALIZACION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1 TITULO DEL PROYECTO

Desarrollo de un proceso de mejoramiento para identificar, estructurar y mejorar los procesos básicos administrativos de la empresa Jardinería Yumbo Ltda.

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

- ✓ Gestión.

1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Pese a que la empresa Jardinería Yumbo cuenta con amplia aceptación en el mercado local y regional, y que sus productos y servicios cuentan con amplia aceptación entre el sector empresarial, carece de las bases y elementos esenciales que le permitan organizar su talento humano en las distintas actividades que se cumplen en la Empresa.

Según lo expresa Marín (2013) propietario de la empresa, el gerente y representante legal se encargan de realizar las actividades de cotización, presentación de documentos y diligencias legales de la empresa, debido a que no se cuenta con secretaria, ni un área definida de atención al clientes, en cuanto a la parte operativa y de organización de la información en sus áreas contable, administrativa, financiera y datos de los clientes, adiciona que la realiza su hijo mayor, quien estudia en la universidad.

Sobre la planta de cargos con los que cuenta la empresa, cabe anotar, según pudo constatar el equipo investigador de este trabajo, los colaboradores cumplen labores conjuntas de oficios varios.

En lo que respecta a las actividades de poda, siembra, fumigación, son realizadas por los colaboradores contratados y que poseen destrezas y habilidades para estas tareas.

El representante legal se encarga de dividir las funciones y ejecución de labores, según la experiencia y aptitudes de cada una de las personas que laboran en la empresa.

1.3.1 Planteamiento del problema

El proceso organizativo de la empresa Jardinería Yumbo afronta las siguientes dificultades que fueron detectadas por el equipo de investigación:

La empresa Jardinería Yumbo no tiene organizado su departamento de talento humano.

Se necesita realizar un diagnóstico de la situación de la empresa, con miras a propiciar el mejoramiento del proceso administrativo y funcional de la empresa ya establecida. A partir del diagnóstico, se necesita profundizar en el conocimiento y desarrollo de la estructura administrativa y de ejecución de la empresa.

Con estos elementos de análisis de sus procesos internos, otra situación que genera dificultad y que se debe estudiar para la búsqueda de soluciones, es la definición de las condiciones objetivas para mejorar la competitividad y posicionamiento en el mercado de los productos y servicios de Jardinería Yumbo, en razón a que se presentan sectores del mercado que requieren mayor atención, debido a la poca gestión y actualización de procesos y servicios.[1]

[1] Los aspectos más relevantes que se encuentra de la empresa Jardinería Yumbo Ltda. fueron suministrados por Ariel Marín, represente legal.

1.3.2 Formulación del problema

¿Cómo puede mejorar el funcionamiento, competitividad, desarrollo y posicionamiento la empresa Jardinería Yumbo en un año, que permitan optimizar su vinculación al mercado de la jardinería en la ciudad y la región?

1.3.3 Sistematización del problema

¿Cuáles son las competencias generales que se deben desarrollar para el manejo administrativo adecuado de la empresa?

¿Cómo estructurar los procesos de administración y coordinación de las políticas de precios, las características del servicio, la promoción y la distribución, los contratos y las obligaciones contractuales contraídas?

¿Qué propuestas podrían presentarse a consideración de la empresa Jardinería Yumbo, que permitan mejorar sus condiciones de competitividad, precios, características del servicio y participación en el mercado de jardinería con sus productos y servicios inherentes al sector?

¿Cómo se puede lograr una mayor participación en el mercado a partir de la estructuración de un programa de mercado y una estructura de procesos?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general

Describir de manera clara y concreta las condiciones actuales de la empresa en el entorno, las condiciones de oferta y demanda, su competencia y su organización actual interna que permita formular nuevas estrategias de mercado y competitividad.

1.4.2 Objetivos específicos

- Ilustrar la actualidad de la empresa.
- Definir su oferta y demanda.
- Identificar población objetivo y clientes potenciales.
- Formular fortalezas, debilidades y oportunidades con el fin de estructurar estrategias de mercado.

1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El desarrollo de actividades de reconocimiento interno, como lo son el DOFA y el análisis de Porter ayudan a las empresas a fórmulas estrategias administrativas, de mercado y de promoción que fomentan la participación empresarial y sostenibilidad de las compañías. Un Benchmarking es una estrategia que podría resultar del análisis interno y el reconocimiento actual organizacional de la empresa.

Estos y otros aspectos como el conocimiento integral, aportan al desarrollo y al manejo de la organización, incrementando y ofreciendo nuevas oportunidades en el mercado.

Según lo plantea Riesco (2006) “Los integradores de conocimiento son expertos en un dominio concreto y su labor consiste en seleccionar el conocimiento valioso y sintetizarlo. Los administradores de conocimiento capturan, almacenas y mantienen el conocimiento que otros producen. Los ingenieros del conocimiento desarrollan habilidades de representación y adquisición, establecen el razonamiento cognitivo la estructura del conocimiento que deben usar los expertos en ese campo además revelan el conocimiento tácito de los expertos y lo incluyen en el depósito de conocimiento” (p. 98)

Teniendo en cuenta el aporte anterior, para Jardinería Yumbo quien cuenta con poca estructura organizacional y financiera, la integración del conocimiento la realizaría el grupo investigador, quien aportaría la gestión del conocimiento para el desarrollo y cumplimiento de los objetivos, mediante la recolección y almacenamiento de la información obtenida dentro de la compañía, permitiendo así la formulación de nuevas estrategias de sostenibilidad, desarrollo y crecimiento.

Dentro de las expectativas de crecimiento de jardinería yumbo se proyecta la creación de responsabilidades de gestión del conocimiento, que le permita a la compañía estructurar unos procedimientos de servicio que estarían a cargo de la gestión integral.

Justificación Teórica

Para el sector de prestación de servicios es importante saber que las grandes empresas buscan ***"Business Process Outsourcing",*** que nos refiere la subcontratación de algunos procesos de las empresas a proveedores con la finalidad de optimizar costos y gastos.

Según lo anterior la empresa Jardinería Yumbo es un proveedor de servicio de poda, reforestación, y cerramiento para grandes empresas. Es allí el interés de desarrollar una estructura administrativa que le permita competitividad, sostenibilidad y mayor participación en este mercado.

Jardinería yumbo está enfocada a la prestación de un servicio satisfactorio como lo indica Ramírez (2010) en su siguiente apreciación" Servicio satisfactorio significa también servicio oportuno. Que este sea prestado oportunamente, es decir, en el momento que se requiere. Ningún servicio es satisfactorio si no se presta en tiempo oportuno; significa también un servicio amplio, o sea que se debe dar la justa cantidad en el justo lugar y en el justo tiempo."(p. 61)

Con esta prestación de servicios se tendrán los siguientes beneficios: control de riesgos, reducción de costos, cumplimiento y aporte ambiental, optimización de procesos y ordenamiento estratégico que le permitirá estar enfocado en su razón social y no en procesos ajenos al objeto social de la empresa. Esta alianza estratégica esta soportado en un buen procedimiento de licitación y adjudicación.

A continuación se presentaran las palabras claves para el desarrollo del estudio y formulación de nuevas estrategias en la organización.

Producción: Considerado tradicionalmente como uno de los departamentos clave de toda organización, es la sección que se encarga del óptimo aprovechamiento y de la adecuada introducción de infraestructura en una organización o empresa.

Recursos humanos: Es el departamento especializado de la organización, cuya labor está centrada en los procesos y programas corporativos para la convocatoria, reclutamiento, selección, contratación, capacitación, desarrollo, control y seguimiento del talento humano, escogido de acuerdo a parámetros y condiciones afines a los objetivos de la organización.

Por último la motivación y la habilidad para producir son características singulares de los individuos que influyen directamente sobre el nivel y la calidad de su desempeño. El medio donde se desenvuelve la organización, así como sus características y prácticas gerenciales, también influyen en el desempeño de los empleados.[2]

[2] Esta definición es extractada del libro *Planeación estratégica aplicada a los recursos humanos de* Alpander

1.6 MARCO DE REFERENCIA

1.6.1 Referente teórico

Estructuración de procesos administrativos.

Todo proceso administrativo comienza con dos funciones primordiales y básicas de la gestión gerencial de la empresa, que son las operaciones de planificación y control.

La planificación y control integral de la gestión administrativa de una empresa, parte del desarrollo y aplicación de objetivos de largo alcance para la empresa.

La especificación de las metas de la empresa, incluye la formulación de un plan de actividades de largo alcance, desarrollado en términos generales.

Viene luego un plan operativo de corto plazo detallado por responsabilidades asignadas, según áreas de trabajo, productos, servicios y proyectos y la parte final ya de carácter permanente permite establecer un sistema de informes periódicos de desempeño, detallados por responsabilidades asignadas y procedimientos de seguimiento.

Lo anterior será de suma importancia para la empresa Jardinería Yumbo, la cual lo reconocerá como factor individual de importancia y trascendencia a largo plazo, además se reconoce el desarrollo organizacional como otro factor de cambio como se demuestra en la siguiente cita de Robbins (2009), El desarrollo organizacional facilita los cambios de largo plazo en toda la organización. Su punto focal esta en cambiar, en forma constructiva actitudes y valores de los miembros de la organización de modo que se puedan adaptar con más facilidad y puedan ser más eficaces en el cumplimiento del nuevo objetivo de la organización. (p. 202)

El logro de la empresa se mide en términos del alcance de sus metas, esto significa, que los sistemas administrativos son de vital importancia para toda empresa, independientemente cual sea su actividad económica.

Por eso, si no tenemos un sistema muy organizado, y muy claro para poder mejorar cada día el servicio hacia nuestros clientes, no podrá ser una empresa exitosa.

El desarrollo del procesos administrativos y de formación estratégica de la empresa Jardinería Yumbo, es base primordial de la sostenibilidad y su futuro en el mercado, aparte del desarrollo administrativo, la Planificación estratégica, la identificación de objetivos, La estructuración de procesos, el análisis de debilidades y fortalezas son algunos de los pilares con los cuales se podrá llegar a obtener un mayor éxito.

Generalmente, la planificación estratégica representa un gran porcentaje del éxito para las empresas. Es válido reconocer que todos los sectores del mercado comercial se mueven a través de estrategias que resultan inteligentes dentro de cada una de sus áreas, pero para llevar a cabo una planificación estratégica que sea eficiente, lo primero que se debe hacer es un estudio de mercado que nos indique cual de nuestros productos agrada más a la gente y el porqué.

Pero si nos referimos a la planificación estratégica como parte del departamento de administración y gestión de empresas, entonces debemos señalar que la misma influye sobre la manera en la cual se deben utilizar los recursos disponibles en una compañía.

Para la empresa Jardinería Yumbo los siguientes procesos administrativos son de gran importancia: la estrategia organizacional, la conformación de equipos de desempeño, el benchmarking o diseño de modelos, la reingeniería y la calidad total. La responsabilidad de la administración respecto a especificar y coordinar las

metas y objetivos, es igual para cualquier tipo de empresas independientemente del sector, ya sea de servicios, comercial, industrial, con fines de lucro o sin fines de lucro.

Orientación hacia las metas de desarrollo empresarial.

Toda empresa está organizada con objetivos y metas. En las organizaciones mercantiles, las orientaciones primordiales a las metas se centran siempre en el rendimiento sobre la inversión y la contribución a la mejoría económica y social de un más vasto medio ambiente. Esto significa que, así como son importantes los distintos detalles de la administración, en el mismo orden, es esencial que no sólo la administración sino todas las partes interesadas conozcan sus respectivos objetivos y las metas de la empresa para lograr que la administración empresarial sea guía eficaz de las actividades, se requiere efectuar mediciones de la efectividad con la que se realizan las actividades deseadas.

En el marco organizativo, otro de los aspectos determinantes es la orientación que se da al usuario de servicios y a los clientes. Al respecto, el éxito de una empresa mercantil u otra organización, depende en gran medida de la gente relacionada con la misma. Esto incluye en el ámbito interno a administradores y demás empleados, en razón a que se trata de personas comprometidas de un todo con el logro de los objetivos de la empresa.

Esto significa que la gente en sí, viene a ser la parte más crítica de la administración, no la tierra, los edificios, el equipo o los materiales. Esto implica que toda empresa deba trabajar de lleno para desarrollar un personal eficaz, creando un ambiente auténtico de trabajo, de tal manera que el paso a seguir sea la motivación positiva a la gente, determinando así, en gran medida, el éxito de la mayor parte de las empresas.

En síntesis, la promoción y cumplimiento de metas de desarrollo empresarial, permiten que la empresa sea visible para el Estado, otros empresarios, otras entidades y principalmente por los clientes. La visibilidad frente a la sociedad no es sólo para aspectos tributarios, sino también para ser beneficiario de políticas que propenden por el mejoramiento de los negocios, mediante el acceso a líneas de crédito especiales, apoyo técnico, capacitación, estudios de mercado, así como a la institucionalidad que facilita mantener una red densa de negocios.

Estos y todos los factores que faciliten el reconocimiento y el mantenerse en el mercado con productos competitivos según lo menciona Gutiérrez (2010) Las numerosas actividades envueltas en la creación, la producción, la venta y la entrega de un producto o servicio constituyen las unidades básicas de la ventaja competitiva. La eficacia operativa implica desarrollar esas actividades mejor que los rivales, es decir con menos esfuerzo y menos defectos. (p.118)

Emprendimiento e innovación en la nueva visión empresarial.

El Emprendimiento y la Innovación son dos frentes de acción y de política empresarial, que en los últimos años han logrado consolidarse como fuerzas indiscutibles de progreso. Para nadie es un secreto que toda empresa busca el ánimo de lucro, facilitado mediante la creación de empleo y de la generación de riqueza en la economía local y nacional. En los mercados actuales, sometidos a un intenso proceso de globalización y donde el conocimiento constituye una fuente crucial de competitividad, las empresas de nueva creación desarrollan un papel esencial.

Para que toda empresa avance decididamente en el fortalecimiento de su entorno económico, surgen propuestas estructurales para que todos los emprendedores puedan construir y consolidar más y mejores empresas innovadoras, competitivas y con un alto potencial de crecimiento.

Actualmente las tendencias de emprendimiento y desarrollo de la nueva visión empresarial, se centran en promover la ampliación del mercado de servicios para las pequeñas empresas sobre la base de la inducción de su demanda. Para el caso de la empresa Jardinería Yumbo, se requiere la adaptación de la oferta a este tipo de empresas, de tal forma que mejoren sus condiciones de competitividad, ante el marco de apertura y desarrollo de nuevas tendencias de la demanda.

Al respecto, cabe reconocer que la economía colombiana está considerada actualmente una de las más importantes de los países emergentes. Traducido esto en la realidad local, se denota que existen una tendencia a la creciente estabilidad económica del país, el descenso de la violencia, una población de trabajadores jóvenes y, sobre todo, la tendencia positiva de la economía convierten al país en un lugar de perspectivas prometedoras, en municipios de vocación empresarial como la capital industrial del Valle y esto es uno de los principales retos que deben asumir la empresa Jardinería Yumbo.

1.6.2 Referente conceptual

Procesos administrativos

En las ciencias empresariales, la administración es un proceso a través por el cual se logran objetivos previamente establecidos, mediante la utilización racional de recursos humanos, materiales, técnicos y financieros, articulados a través de distintos procesos. Esto da pie al desarrollo del proceso administrativo como el conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración misma que se interrelacionan y forman un proceso integral.

El proceso administrativo incursiona en el desarrollo empresarial en tres niveles: alto, intermedio y operativo, logrando que cada sección de la empresa debe subordinar a directivas gerenciales. Estos procesos se desarrollan y orientan

según cada sección o departamento de la empresa y de acuerdo con las distintas metas, políticas, procedimientos, reglas y elementos de cada empresa.

Prestación de Servicios

El contrato de prestación de servicios es un tipo de apoyo laboral y se presta mediante un pacto entre dos partes, el contratante y el contratado o contratista, que se considera de carácter civil y no laboral, lo que indica que está sujeto a la legislación de trabajo.

Esto significa que, por tratarse de un contrato no considerado como vínculo laboral, no genera vínculos de relación directa entre empleador y trabajador, y por ello no cuenta con período de prueba y no genera para el contratante la obligación de pagar prestaciones sociales.

Si el contrato de prestación de servicios se pacta y se firma por varios meses, o así sea establecido de manera verbal y por varios meses, pese a especificarse el pago mensual de una suma por concepto de honorarios, puede generar prestaciones sociales, pues al pagarse honorarios mensuales consecutivos por un período determinado, se convierten en salarios consentidos, que si generan prestaciones sociales.

Contratación

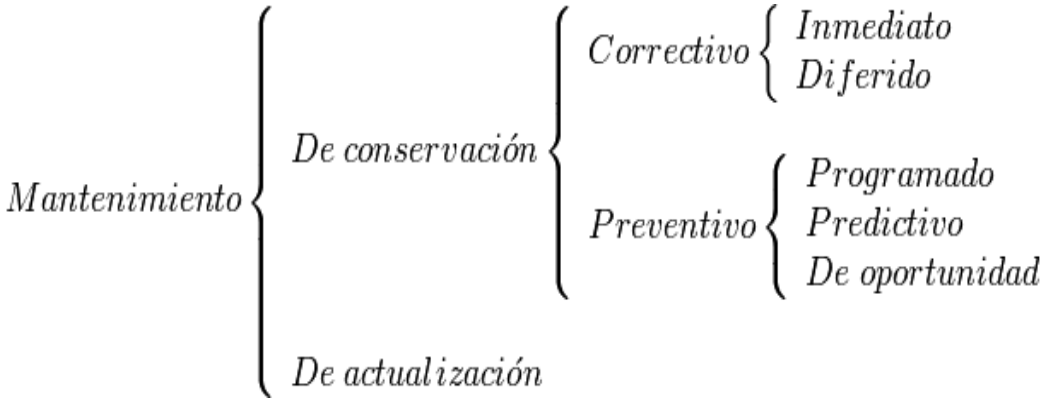
Se denomina contratación al proceso de vinculación laboral de una persona a una empresa u organización, de acuerdo a la definición del perfil del talento humano a contratar y cumplir con el rigor de un proceso de selección o escogencia, cuyo resultado sería la contratación misma del talento humano requerido.

Mantenimientos

Mantenimientos son las operaciones de reparación, cuidado, preservación, limpieza y ajuste de bienes físicos, de tal forma que se garantice su cabal

funcionamiento y operatividad. El siguiente gráfico muestra los tipos de mantenimiento existentes en el ámbito empresarial.

Diagrama 1 Tipos de mantenimiento



Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Del anterior cuadro, se derivan las siguientes definiciones operativas:

- Mantenimiento de conservación: Es la operación destinada a compensar posibles deterioros ocasionados por uso, cambios de tipo climático, meteorológicos u otras causas. De este tipo de mantenimiento se derivan:
- Mantenimiento correctivo: Destinado a corregir posibles deterioros, defectos o averías observados.
- Mantenimiento correctivo inmediato: Es la reparación que se realiza tan pronto sea percibida la avería y defecto, contando para el efecto con las herramientas y medios disponibles, destinados a ese fin.
- Mantenimiento correctivo diferido: Se sucede cuando, al observarse o producirse la avería o defecto, se produce un paro de la instalación o equipamiento de que se trate, con miras a que se pueda después afrontar y adelantar actividades de reparación, solicitándose los medios y talento humano para ese fin.
- Mantenimiento preventivo: Es una forma de mantenimiento que se destina a revisar posibles averías, de tal manera que se revise y se garantice la

fiabilidad de equipos en funcionamiento, con miras a evitar más adelante y en el corto plazo un posible daño, avería, accidente o deterioro.

Para el caso del mantenimiento preventivo, suelen presentarse los siguientes casos:

- ✓ Mantenimiento programado: Es el que se realiza por programa de revisiones, por tiempo de funcionamiento, kilometraje, o por tiempo de servicio de un equipo o de un sistema operativo.
- ✓ Mantenimiento predictivo: Corresponde al conjunto de intervenciones que permiten predecir momentos en los cuales un equipo o sistema operativo podría quedar fuera de servicio. Estas predicciones se realizan recurriendo a un seguimiento de su funcionamiento, analizando su respectiva evolución, e indicando el momento que se considera más conveniente y oportuno para realizar las reparaciones que deban efectuarse.
- ✓ Mantenimiento de oportunidad: Es un tipo de control y reparación que se adelante aprovechando las paradas o períodos de no uso de equipos, con miras a efectuar operaciones de mantenimiento, con las correspondientes revisiones o reparaciones que se consideren necesarias para garantizar el buen funcionamiento de los equipos en un nuevo periodo de utilización.

Licitación o Concurso Público

La Licitación Pública, también denominada concurso público o contrato del sector público y privado, es el procedimiento administrativo para adquisición de suministros, contratación de servicios o ejecución de obras que celebren empresas, organismos y entidades que forman parte del sector público. La licitación pública es la modalidad más importante entre las forras de la contratación selectiva, tiene las siguientes variantes: la Licitación Pública Nacional, destinada a la adquisición de bienes y suministros producidos por empresas que cuentan con planta industrial instalada en el país, así como para la ejecución de

obras por empresas que tengan instalaciones en el país; y la licitación Pública Internacional, para la adquisición de bienes y suministros que no se elaboren en el país o, tratándose de obras, cuando las características técnicas de éstas requieran de participación internacional.

Proveedor

Es la persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad. El término procede del verbo proveer, que hace referencia a suministrar lo necesario para un fin; el término proveedor designa a persona o entidad que pone a disposición de otra entidad uno o varios y determinados productos o servicios, demostrando para el efecto tener la idoneidad para hacerlo. Acorde con este concepto, el proveedor puede ser el productor de bienes y servicios o de sus distribuidores (por ejemplo; un importador o representante).

Matriz o análisis DOFA

La matriz DOFA es un instrumento metodológico de planeación estratégica, utilizado para identificar acciones viables mediante cruce de variables, en que se analizan acciones estratégicas y posibles acerca de la factibilidad a encontrar en la realidad de una empresa. La posibilidad de superar una debilidad impide el logro del propósito, y esto dará lugar a identificación de fortalezas y oportunidades. Este mismo instrumento de análisis hace posible identificar acciones que ayudan a destacar factores positivos.

También existe otra combinación estratégica como lo expresa Johnson (2006) El análisis Dafo resume las cuestiones clave del entorno empresarial y de la capacidad estratégica de una organización que tiene más probabilidad de afectar al desarrollo de la estrategia. Esto puede ser útil como punto de partida para evaluar las elecciones estratégicas futuras. El objetivo consiste en identificar el grado en que las actuales fortalezas y debilidades son relevantes y capaces de

superar las amenazas o capitalizar las oportunidades del entorno empresarial. (p.102). Mediante estos análisis se puede lograr identificar las amenazas y debilidades de la organización y generar un crecimiento para la formulación de nuevas estrategias

El siguiente cuadro determina tipos de estrategias al cruzar el factor interno con el externo:

Tabla 1 Matriz Dofa

	Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
	(De Crecimiento)	(De Supervivencia)
Amenazas	Estrategias FA	Estrategias DA
	(De Supervivencia)	(De Fuga)

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Estrategias FO o estrategias de crecimiento son las resultantes de aprovechar las mejores posibilidades que da el entorno y las ventajas propias, para construir una posición que permita la expansión del sistema o su fortalecimiento para el logro de los propósitos que emprende. Estrategias DO son un tipo de estrategias de supervivencia en las que se busca superar las debilidades internas, haciendo uso de las oportunidades que ofrece el entorno. En el mismo orden, estrategias FA son también de supervivencia buscan evadir las amenazas del entorno, aprovechando las fortalezas del sistema. Esto es diferente a las estrategias DA las cuales permiten ver alternativas estratégicas que sugieren renunciar al logro en una situación amenazante y débil difícilmente superable, que expone al sistema al fracaso.

El cruce del factor interno por el factor externo supone que el sistema está en equilibrio interno; esto es, que las debilidades que tiene no han podido ser superadas por sí mismo. Sin embargo esta no es una situación frecuente; el sistema puede tener aún debilidades que por una u otra razón no se han superado, pudiendo hacerlo con sus propias posibilidades. Esto sugiere encontrar estrategias del tipo FD, es decir la superación de debilidades utilizando las propias fortalezas.

Reforestación

Reforestar es el procedimiento a partir del cual se establece y se siembra la vegetación arbórea en terrenos con aptitud forestal. En la reforestación se planten árboles donde ya no existen o quedan pocos. Así como su cuidado para que se desarrollen adecuadamente.

Para recuperar la superficie en donde la vegetación natural se ha perdido, las autoridades ambientales crean programas regionales y nacionales de reforestación.

Cercas y cerramientos

Las cercas, vallados, muros o cerramientos son limitaciones físicas que establecen mecanismos de seguridad y estética que rodean algún espacio, parcela, casa, cumpliendo generalmente dos funciones. Una, de presentación, dando una visión exterior del tipo de vivienda que pueda albergar. Dos, de límite, linderos o frontera, y en este caso no sólo sirve para marcar una zona limítrofe sino también para determinar una parte inaccesible.

Las cercas son estructuras compuestas por elementos portantes hincados en el suelo y pueden ser de arios materiales, pero las más usadas son las de madera y las metálicas, aunque en los últimos años se ha recurrido a cercas plásticas. Los

cerramientos son una especie de vallado que permite la utilización de un espacio para un fin, separando el exterior del interior.

1.6.3 Referente contextual

Yumbo, Municipio Industrial.

Imagen 1 Vista Parcial de la Zona industrial de Yumbo, Valle (2010)

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

El estudio que se realiza se centra en el Municipio de Yumbo, donde se encuentra la sede operativa de la Empresa Jardinería.

De este municipio, cabe destacar que, de una aldea de vocación agrícola, donde se cultivaba maíz, cebolla, ajo, ají, algodón, frutales, café, yuca, plátano, empezó a cambiar de vocación económica, precisamente cuando el Valle del Cauca comenzó a ser reconocido en Colombia como una región próspera, cuya fortaleza estaba concentrada en Yumbo.

Desde la década de los cuarenta comenzaron a asentarse en este municipio las principales empresas multinacionales, que luego extendieron sus sucursales en todo el territorio colombiano. Es por eso que Yumbo es reconocido como la Capital

Industrial del Valle del Cauca. Actualmente hay asentadas 2161 grandes empresas, debido a las múltiples ventajas que ofrece nuestra localidad.

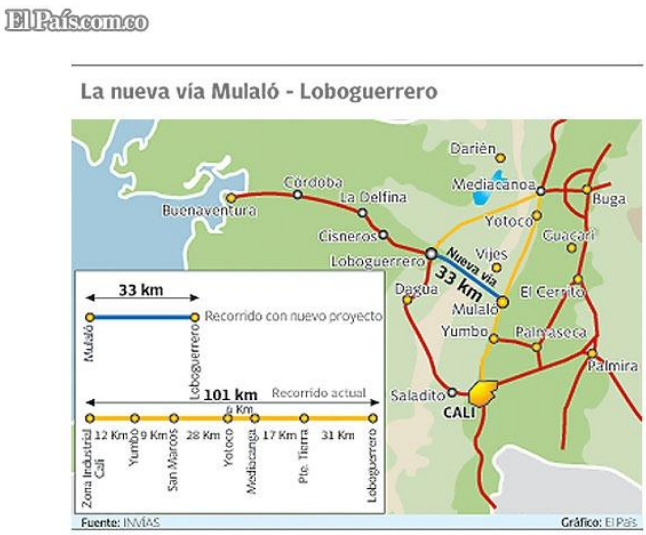
En efecto, su clima y su ubicación geográfica, aparte de la nobleza de su gente, son entre otras, las principales ventajas que han encontrado en esta ciudad los industriales e inversionistas nacionales y extranjeros. A ello se agregan los incentivos tributarios que el municipio de Yumbo ofrece a la industria y al comercio.

Su cercanía al Aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón, su aproximación a Buenaventura, Primer Puerto sobre el Pacífico Colombiano y su infraestructura vial que facilitan la salida rápida hacia el interior del país, hacen que Yumbo sea mirado como pilar fundamental para el desarrollo de la industria.

En la actualidad, se está construyendo la vía Yumbo – Mulaló – Loboguerrero, que hace posible recortar 33 kilómetros de la vía actual a Buenaventura, facilitando el transporte de carga al puerto marítimo.

Esto ayuda a convertir a Yumbo en una zona empresarial altamente promisoria, incrementando radio de acción de la empresa Jardinería Yumbo, en la prestación de los servicios de creación, diseño y remodelación de jardines en las zonas verdes de las empresas del sector.

Imagen 2 Nueva Vía Mulaló – Loboguerrero.



Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Imagen 3 Construcción de la Vía Mulaló Loboguerrero.

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Reseña de la zona empresarial de Yumbo

A partir de la información registrada en la Oficina de Información Empresarial de la Cámara de Comercio de Cali (CCC), sobre el número de empresas y personal ocupado por tipo de empresas ubicadas en el municipio de Yumbo. A mayo de 2013, en el municipio de Yumbo se ubican y están registradas hay un total de 2177 empresas. Existen 1505 registros de empresas como persona natural, es decir, el 66% del total. Seguidamente, se evidencia que son las empresas de sociedad limitada, sociedad anónima y sociedad por acciones simplificadas, las que más impactan en el municipio, con un 12.6%, 11.4% y 6.6%, respectivamente. En resumen, 96.6% de las empresas existentes en Yumbo, se concentran en los tipos de empresas ya señalados, tal y como se puede verificar en el cuadro:

Tabla 2 Número de empresas, por actividad económica y tamaño de empresa

Tipo de Empresa	**Número de Empresas**	**Personal ocupado**
Empresa Asociativa de Trabajo	7	20
Empresa Unipersonal	31	116
Persona Natural	1505	2158
Sociedad Anónima	257	18837
Sociedad en Comandita por Acciones	6	25
Sociedad en Comandita Simple	34	278
Sociedad Limitada	287	4893
Sociedad por Acciones Simplificada	150	3459
Sociedades Civiles	1	0
Sociedades Extranjeras	1	0
TOTAL:	**2277**	**29786**

Actividad Económica	**Tamaño de Empresa**				
	Grande	Mediana	Microempresa	Pequeña	Total

Agricultura	4	8	27	10	49
Pesca	0	0	2	0	2
Explotación de mina y canteras	1	4	5	2	12
Industrias manufactureras	26	55	206	75	362
Suministro de electricidad, gas y agua	4	1	4	1	10
Construcción	3	3	42	9	57
Comercio al por mayor y menor	17	55	875	88	1035
Hoteles y restaurantes	0	3	208	7	218
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5	28	99	39	171
Intermediación financiera	2	9	13	5	29
Actividades inmobiliarias	4	8	111	28	151
Administración pública y defensa	0	0	4	0	4
Enseñanza	0	0	8	0	8
Servicios sociales y de salud	0	0	32	0	32
Otras actividades de servicios comunitarios y sociales	1	1	128	7	137
Total	**67**	**175**	**1764**	**271**	**2277**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

En relación al número y tipo de empresas según la actividad económica de desempeño en el municipio, se observa que es el Comercio al por mayor y al por menor, la reparación de vehículos, efectos personales y enseres, aquella actividad de mayor presencia, es decir, es la que más contribuye en el gran total de empresas ubicadas en el municipio, con un 45.8% sobre el total de empresas.

En segundo lugar y con una distancia considerable, aparecen las empresas dedicadas a la Industria Manufacturera, con un 16.3% sobre el total; sin embargo, este datos debe de interpretarse con cuidado, toda vez que esta actividad económica es la que entrega un mayor número de ocupados al municipio.

Es decir, los datos evidencian plena consistencia con la tradición del municipio como zona industrial y por tanto como era de esperarse el número de ocupados

debería ser mayor que la actividad del comercio, 13214 ocupados sobre el gran total de 89772.

De ese gran total, sólo cinco mil personas residentes en Yumbo trabajan en la zona empresarial, principalmente en el sector comercial.

1.6.4 Referente legal.

Clasificación de empresas

En Colombia, según la Ley para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Ley 590, las PYMES se clasifican así:

Microempresa: Personal no superior a 10 trabajadores. Activos totales inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Pequeña Empresa: Personal entre 11 y 50 trabajadores. Activos totales mayores a 501 y menores a 5.001 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Mediana: Personal entre 51 y 200 trabajadores. Activos totales entre 5.001 y 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

El aporte de la micro, pequeña y mediana empresa industrial se refleja en estos indicadores: La Encuesta Anual Manufacturera nos permite valorar la incidencia de la MIPYME en el panorama empresarial colombiano.

Representan el 96.4% de los establecimientos, aproximadamente el 63% del empleo; el 45% de la producción manufacturera, el 40% de los salarios y el 37% del valor agregado. Son más de 650.000 empresarios cotizando en el sistema de seguridad social.

La distribución geográfica de las unidades, establece que la PYME en términos generales sigue la misma tendencia del total de la industria manufacturera y

reúne prácticamente el 70% en los cuatro (4) principales centros productivos: Cundinamarca–Bogotá, Antioquia, Valle y Atlántico.

Pasos legales para constituir empresa.

ANTE CAMARA DE COMERCIO:

1. Verificar la disponibilidad del Nombre.
2. Diligenciar el formulario de Registro y Matricula.
3. Diligenciar el Anexo de Solicitud del NIT ante la DIAN. (También se puede hacer en la DIAN).
4. Pagar el Valor de Registro y Matricula.

ANTE LA NOTARIA:

1. Escritura Pública. (Esta deberá ser presentada ante Cámara de Comercio en el momento del Registro)
2. Tener en Cuenta: Todo tipo de sociedad comercial, si tienen menos de 10 trabajadores o hasta 500 salarios mínimos de activos al momento de la constitución, no necesitan escritura pública para constituirse.

ANTE LA DIAN:

1. Inscribir el RUT (Registro Único Tributario). En la actualidad el trámite del registro único tributario lo adelanta el mismo despacho de registro mercantil de la Cámara de Comercio, que mantiene permanente cruce de información con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN.

2. Obtención del NIT (Número de Identificación Tributaria).

La empresa Jardinería yumbo que actualmente está constituida debe cumplir con:

• Presentación y pago del impuesto de Industria y Comercio y complementarios y de la retención en la fuente en los municipios en los cuales sea aplicable.

• Presentación y pago de la declaración de impuesto predial unificado.

• Presentación de las declaraciones de IVA y el pago de este impuesto.

• Realizar y practicar las retenciones en la fuente por concepto de impuesto sobre la renta, IVA y timbre y presentar las declaraciones mensuales de retención en la fuente.

• Registro Único Tributario: Mediante la Resolución 1767 del 28 de febrero de 2006 expedida por la DIAN, se establecieron obligaciones de inscripción en el Registro Único Tributario – RUT en relación con el deber formal de presentar declaraciones tributarias. De acuerdo con la mencionada Resolución, están obligados a inscribirse en el RUT las personas naturales que actúan en calidad de representantes legales, mandatarios, delegados, apoderados y representantes en general que deban suscribir declaraciones, presentar información y cumplir otros deberes formales a nombre del contribuyente, responsable, agente retenedor, declarante o informante, en materia tributaria, aduanera o cambiaria. Así mismo, deben cumplir con esta inscripción los revisores fiscales y contadores, que deban suscribir declaraciones por disposición legal.

• Impuesto al Patrimonio: la Ley 1370 de 2009 y el Decreto 4825 de 2010 establecen el monto del patrimonio líquido sobre el que se aplicará el Impuesto al Patrimonio y las tarifas correspondientes.

El impuesto se causó a 1° de enero de 2011 de la siguiente manera:

Patrimonios líquidos iguales o superiores a: Sin exceder de: Tarifa:

COP $1.000.000.oo COP $2.000.000.oo 1%

COP $2.000.000.oo COP $3.000.000.oo 1, 4%

COP $3.000.000.oo COP $5.000.000.oo 3%

COP $5.000.000.oo -sin tope- 6%

El Impuesto al Patrimonio contemplado en la Ley 1370 y en el Decreto 4825 deberá pagarse en 8 cuotas entre el año 2011 y el año 2014.

Obligaciones Laborales

• A partir del 1 de enero de cada año pagar el nuevo Salario Mínimo Legal Mensual Vigente

• Pagar a los trabajadores, intereses legales del 12% anual sobre los saldos del auxilio de cesantía a 31 de diciembre, dentro del mes de enero del año siguiente.

• El auxilio de transporte que se reconoce a los empleados que devenguen hasta dos salarios mínimos legales mensuales vigentes.

• Entregarle a los trabajadores, a más tardar el 15 de marzo de cada año, el certificado de ingresos y retenciones.

• Consignar antes del 14 de febrero de cada año, en cada uno de los fondos de cesantías escogidos por los trabajadores, el auxilio causado en el año inmediatamente anterior.

• Pagar la prima de servicios en las siguientes fechas: el 30 de junio y el 20 de diciembre de cada año.

• Desarrollar un programa de seguridad industrial de acuerdo a la actividad de la empresa.

• Cumplir con las obligaciones municipales según normatividad actual del municipio. [3]

1.7 ASPECTOS METODOLOGICOS

1.7.1 Tipo de estudio

1.7.1.1 Estudio exploratorio

En el estudio exploratorio se hace un análisis amplio acerca del entorno a investigar. Se explora el comercio y las condiciones actuales del mercado de los servicios de jardinería, teniendo en cuenta que se trata de un mercado poco estudiado, teniendo en cuenta que sus resultados darán lugar a una visión aproximada de la realidad de este mercado, es decir, un nivel que sea más que superficial de conocimiento.

Este proceso exploratorio este se realiza a través de un estudio descriptivo con el cual se contará con elementos como la identificación de la población, comportamientos sociales, sus niveles educativos y tendencias de consumo conforme a sus niveles de ingreso.

Una vez analizado los anteriores datos se alcanzara mayor firmeza a la estructura del proyecto lo cual se verá reflejado en una visión más ampliad conforme a las variables de la empresa y esto se realizará mediante técnicas de recolección de la información tales como la observación, realización de encuestas y entrevistas. Para el presente estudio, se aplicarán encuestas a varios empresarios y entrevistas al talento humano de la Empresa Jardinería Yumbo Ltda.

[3] Toda la Información que se encuentra en el referente legal es recopilada del documento *Pasos legales para construir empresa* de la cámara de comercio de Yumbo.

1.7.2 Método de investigación

1.7.2.1 Método de observación

Por ser un estudio enfocado a mejorar la parte administrativa y de mercados, se acude a las técnicas de investigación de mercados, utilizando los procedimientos que permitan reflejar una imagen de la realidad del entorno de los servicios de jardinería.

Tanto los procesos Como primer ciclo para detectar la viabilidad del proyecto se recurre al método de observación del entorno, Buscando:

1. Comportamiento de las personas y empresas en el momento de elegir dónde recurrir al servicio de jardinería.

2. Identificar mediante la observación como son los lugares similares al objeto investigado.

3. Determinar el número de clientes en los lugares similares al objeto investigado.

4. Qué tipo de servicio brinda, el entorno del mismo y demás particularidades que sirvan de medida evaluativa.

1.7.2.2 Método inductivo

Partiendo de lo que se evidencia en el entorno del servicio de jardinería y los demás agentes que guardan relación directa con este mercado, la aplicación del método deductivo, lleva a que la empresa jardinería Yumbo Ltda. a buscar información y datos que se apliquen a la investigación, como punto de partida del análisis. Se plantee hipótesis con relación a los estudios vistos anteriormente tales como el mercado, lo técnico, administrativo y financiero. Llevando al investigador a descubrir datos donde las hipótesis ayuden para el plan de estudio.

1.7.2.3 Método de análisis

Esta propuesta de viabilidad se basará en el método de análisis documental con fuentes de información en las que se incluyen fuentes tales como: libros, revistas, medios virtuales, artículos, de los cuales se tomaran referentes teóricos que ayuden a sustentar la viabilidad buscada para la parte administrativa.

1.7.2.4 Método de encuesta

Encuesta Prestación de Servicios:

Se utilizara cuestionario como el método más efectivo, pues es importante recopilar información de fuentes directamente relacionadas con la empresa, estas se harán como encuestas directas y en primera instancia con un margen de muestra de entre el 10% y el 15% del tamaño de la muestra calculado para el mercado meta de la población de Yumbo. La encuesta se realiza sobre prestación de servicios de jardinería y la demanda de estos servicios. Es importante recalcar que esta encuesta se realiza como desarrollo de proceso y lo que se busca es definir los parámetros para una futura identificación de oportunidades de mejoramiento en la estructura organizacional y de mercadeo de la empresa

Encuesta Prestación de Servicios Jardinería Yumbo:

Se basa en el diligenciamiento del siguiente cuestionario:

La información que nos proporcione la encuesta será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de las empresas prestadoras de servicio de mantenimiento de zonas verdes e instalaciones locativas en las principales empresas del sector industrial de Yumbo. Esta encuesta aplicaría al momento de estructurar el proceso de mercadeo y análisis de debilidades y fortalezas.

1. ¿Su empresa haría contratación para el mantenimiento de zonas verdes y obra civil menor, aseo en instalaciones y cuidado ambiental?

SI___ No___

2. ¿Si la empresa fuese sociedad tipo S.A.S influiría en su decisión de contratación?

SI___ No___

3. ¿Un proveedor con el servicio de mantenimiento de zonas verdes que además brinde el servicio de aseo en instalaciones y oficinas seria de mayor interés para su empresa?

SI__ NO__

4. ¿Cuál de los siguientes factores considera más importante en un proveedor de servicios?

Organización administrativa __

Tamaño __

Cumplimiento __

Experiencia __

5. ¿Los pagos por prestación de servicios de realizan a cuantos días de la ejecución de trabajos?

30 días __

45 días __

60 días __

6. ¿Las contrataciones que se llegaran a efectuar se harían con una duración mayor a 6 meses?

SI __ NO __

7. ¿Su empresa tiene políticas de responsabilidad social y ambiental?

SI __ NO __

8. ¿Al momento de publicar una licitación, cuantas ofertas limite puede recibir?

Entre 1 y 3 __

Entre 4 y 6 __

Más de 6 __

9. ¿Cuál es el medio utilizado para búsqueda de proveedores?

Internet licitación publica __

Base de datos de su empresa __

Páginas amarillas __

Pautas en medios de comunicación __

1.7.3 Fuentes y Técnicas para Recolección de Información

En el presente estudio investigativo se recurrirá a fuentes Secundarias y Primarias como fuentes de información.

1.7.3.1 Fuentes Primarias

El Representante legal, encargado de garantizar de primera mano un panorama amplio y actual de la situación a la que se presenta la empresa Jardinería Yumbo.

Talento Humano de la Empresa: mediante la técnica de la entrevista, se indaga con cada empleado la situación actual de la organización, desde el punto de vista de cada uno de los integrantes del equipo de trabajo.

Empresas del sector industrial y comercial de Yumbo: Se indaga sobre sus preferencias en materia de gestión ambiental, enlucimiento y embellecimiento del entorno con jardines y zonas verdes, con miras a ofrecer los servicios de la empresa Jardinería Yumbo.

Tabla 3 Consulta De Fuentes Primarias.

Fuentes de consulta	***Información requerida***	***Resultados esperados***
Representante Legal	Reseña histórica, datos sobre los procesos productivos, área de servicios, métodos aplicativos de funcionamiento y operatividad de la organización.	Tener datos precisos que permitan establecer mejoras e innovación de los procesos productivos y en la prestación de servicios, además de manejo y conocimiento de los mercados y clientes de la empresa.
Coordinadores	Descripción, análisis y evaluación ponderativa de sus funciones y posibilidades de mejora, según su criterio.	Permite establecer elementos de análisis sobre evaluación y mejoramiento de la actividad operativa y expectativas de aplicación de cambios propuestos.
Operarios	Descripción de sus funciones y narración de experiencias de trabajo, revisando experiencias exitosas y dificultades	Tener un conocimiento más a fondo de los frentes de trabajo como tales, teniendo en cuenta experiencias y vivencias de los operarios.
Empresas competidoras de Jardinería Yumbo	Servicios que ofrecen a manera de competencia directa de la empresa estudiada.	Realizar estudios comparativos sobre calidad de servicios, con sus respectivas condiciones técnicas y posición en el mercado.
Cámara de Comercio	Conocimiento de empresas del área industrial de Yumbo	Verificación del entorno operativo de la organización y expectativas de mercado, con fines de mejora.

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

1.7.3.2 Fuentes Secundarias

En el proyecto ha trabajado sobre reseñas e información de las empresas que ya llevan determinado tiempo en el ámbito de la jardinería.

Conocimiento de las empresas que ofrecen servicios de jardinería y decoración de exteriores de las distintas áreas de trabajo de las mismas.

Artículos de apoyo: búsqueda de información directa de empresarios y personas naturales sobre sus preferencias y necesidades a satisfacer.

Búsqueda de licitaciones públicas (Páginas de alcaldías departamentales)

Visita y participación en licitaciones públicas de clientes como punto base de exigencia del mercado.

Tabla 4 Consulta de Fuentes secundarias.

Fuentes de consulta	*Información requerida*	*Resultados esperados*
Empresas de jardinería	La publicada en páginas web e investigación telefónica.	Conocimiento objetivo de las condiciones del mercado enriqueciendo elementos comparativos
Empresas de aseo y mantenimiento	Procesos que generan o realizan organizaciones que prestan similares servicios a los que ofrece en el mercado.	Mayor conocimiento del portafolio de productos que podrían implementarse en Jardinería Yumbo.
Empresas de cafetería y casino	Calidad y condiciones de servicio de casino y cafetería	Recolección de información de nuevos procesos que enriquezcan portafolio de servicios de Jardinería Yumbo
Entidades del sector público y	Demanda de servicios a través de	Detectar posibles licitaciones e

privado que requieran servicios de jardinería y afines	información consignada en páginas web de entidades públicas y privadas	invitaciones públicas sobre prestación de servicios de jardinería.
Libros e información en páginas web	Análisis de portafolios de servicios y alternativas de mejora o enriquecimiento de procesos productivos y operativos	Presentación de una propuesta de trabajo coherente a la empresa, que sea viable y rentable.

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

1.7.4 Tratamiento de la información

Después de la recolección de datos e información estadística lo que se buscara será determinar las prioridades de nuestros posibles clientes, en base a los resultados obtenidos de las encuestas realizadas. Además de ello se tendrá muy en cuenta el estudio mercado que se ha realizado.

Tabla 5 Tratamiento de la información

Técnicas aplicadas	Metodología de procedimiento	Análisis de información
Lecturas	Revisión documental y bibliográfica de varias fuentes	Subrayados, resúmenes y extracción información clave
consultas web	Uso de motores de búsqueda para tener en cuenta la información requerida, precisa y actualizada.	Se extracta los datos que apliquen al trabajo de manera racional, puntual, concreta e innovadora.
Consultas telefónicas y visitas	Suscripción a sistemas de información empresarial.	Información amplia e ilustrativa sobre ofertas de servicios de jardinería, mantenimiento, cafetería y afines a la proyección de la empresa.

empresariales		

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

1.7.4.1 Técnicas estadísticas

En técnicas estadísticas se aplicarán procedimientos y técnicas comunes de fácil aplicación, con resultados confiables tales como, técnicas de tabulación de datos, tabla de distribución de frecuencias (datos no agrupados) para organizar la información y realizarle una debida clasificación. El desarrollo de este análisis se realizaría concluida la etapa de estructuración administrativa, planeación estratégica e identificación de mercado y estaría a cargo por la empresa.

2 DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA

2.1 ANÁLISIS INTERNO

Reseña histórica[4]

Desde el año 1999 inicia Jardinería Yumbo, como una empresa prestadora de servicios y desde entonces ha prestado servicios en los diferentes sectores en los cuales se han especializado, siendo proveedores de importantes organizaciones del departamento tales como; Interconexión Eléctrica ISA, ACUAVALLE S.A.E.S.P, EMCALI como principales clientes desde su inicio en el mercado.

Su amplio conocimiento y experiencia en mantenimiento de zonas verdes, jardines, instalaciones locativas, mantenimiento de piscinas, plantas de tratamiento de agua, reparación de cercas, pintura de mallas, reforestación y mantenimiento forestal, y trabajos de obra civil le han permitido tener gran participación en el mercado.

En la actualidad la empresa no cuenta con una estructura administrativa definida, no tiene procesos productivos, de seguimiento y de gestión estructurados.

La empresa cumple sus actividades con un mínimo de talento humano contratado, y sólo por obra contratada se hace el enganche respectivo del personal que va a trabajar en la ejecución del proyecto. Desde el año 1999 inicia Jardinería Yumbo como una empresa prestadora de servicios y desde entonces ha prestado servicios en los diferentes sectores en los cuales se han especializado, siendo proveedores de importantes organizaciones del departamento tales como;

[4] Nótese que esta información es brindada por Ariel Marín, representante legal de la empresa Jardinería Yumbo.

Interconexión Eléctrica ISA, ACUAVALLE S.A.E.S.P, EMCALI como principales clientes desde su inicio en el mercado.

Su amplio conocimiento y experiencia en mantenimiento de zonas verdes, jardines, instalaciones locativas, mantenimiento de piscinas, plantas de tratamiento de agua, reparación de cercas, pintura de mallas, reforestación y mantenimiento forestal, y trabajos de obra civil le han permitido tener gran participación en el mercado.

En la actualidad la empresa no cuenta con una estructura administrativa definida, no tiene procesos productivos, de seguimiento.

Se carece de una estructura administrativa, pero obra el sentido común y el principio de la conservación de la empresa en el tiempo, para garantizar la continuidad de sus operaciones.

2.2 ANÁLISIS ECONÓMICO

La empresa Jardinería Yumbo Ltda., se ubica dentro del sector empresarial de la prestación de servicios de mantenimientos, enlucimiento de exteriores, zonas verdes y reforestaciones.

Su principal mercado objetivo está en las empresas del sector industrial de Yumbo, Valle del Cauca como objetivo principal, pero teniendo en cuenta que muchas empresas cuentan con sedes a nivel departamental este mercado se amplía a todo el territorio del Valle del Cauca.

Yumbo es uno de los 42 municipios del Valle del Cauca. Está situado al norte de la ciudad de Cali, capital del departamento y principal centro urbano del suroccidente colombiano. Ubicado a 10 minutos del Aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón y a 2 horas del Primer Puerto sobre el Pacífico.

Se comunica por vía terrestre con el Puerto de Buenaventura, el más importante puerto de Colombia sobre el océano Pacífico. Está localizado a 3.35 de Latitud Norte y 79.29 Longitud Oeste.

Imagen 4 Zona Industrial de Yumbo.

Fuente: Documento recopilado por Alcaldía municipal de yumbo.

La zona industrial de Yumbo quiere cambiar su imagen. Y esa apuesta sólo será posible a través de su modernización, a fin de que más inversionistas lleguen con más empresas a ese lugar.

Estructura Del Mercado

Mercado Potencial.

El estudio de mercado sirve como antecedente para la realización de los estudios técnicos y financieros. Busca establecer en gran medida la factibilidad del proyecto, y aprovechar dicha información para diseñar el mejor plan posible.

Se encuentran ***1.394*** empresas asentadas en la zona industrial de Yumbo, un número importante que nos permite deducir una oportunidad desarrollo empresarial.

Entre las empresas industriales del municipio, se desarrollan programas de gestión ambiental corporativa, los cuales requieren de la organización de zonas verdes y espacios para el sano esparcimiento de su talento humano.

Participación en el PIB y en el entorno.

La zona industrial de Yumbo le aporta un 48% al PIB industrial del Valle; 68% al del Municipio de Yumbo y 6% al del país, según datos entregados por Planeación.

Entre las empresas industriales del municipio, se desarrollan programas de gestión ambiental corporativa, los cuales requieren de la organización de zonas verdes y espacios para el sano esparcimiento de su talento humano. El sector de jardinería genera empleos e ingresos a trabajadores informales como auxiliares de construcción, lámina, pintura, conocimientos de jardinería y mantenimiento de zonas verdes. (Corporación Autónoma Regional del Cauca Oficina de Planeación CVC, 1982)

Análisis de la demanda

El presente estudio tiene por objeto estimar la demanda potencial del mercado de prestación de servicios de mantenimiento locativo y zonas verdes a nivel municipal por ser el primer foco de mercado y determinar qué proporción de este mercado estaría dispuesto a adquirir nuestros productos, y así poder establecer si es demandado o no.

Para realizar el estudio de demanda es necesario basarse en datos secundarios disponibles en bases de datos y artículos. Además en datos primarios como la encuesta que busca recopilar información más cercana y veraz de la percepción

del mercado. Una vez obtenidos los datos son procesados y analizados para identificar y analizar los hallazgos importantes teniendo como base las siguientes variables:

- Tipo de empresas ubicadas en el sector
- Actividad económica
- Tamaño de la empresa

Para Jardinería Yumbo el enfoque de la demanda se encuentra en dos variables, debido al tipo de actividades de la empresa, la prestación de servicios de mantenimiento se puede prestar a:

- Empresas legalmente constituidas
- Personas Naturales

Características:

Su principal demanda son aquellas empresas o grandes superficies de tipo privado o público con las siguientes características:

- Grandes zonas verdes y jardines
- instalaciones locativas
- Aquellas que cuentan con programas de reforestación y cuidado del medio ambiente.
- Instalaciones y proyectos ambientales de la Alcaldía de Yumbo.
- Instituciones educativas

Empresas con instalaciones que cuentan o tienen malla de cerramiento, que por su infraestructura necesitan trabajos de obra civil menores y que en sus políticas empresariales tienen compromisos legales frente a la naturaleza, lo que permite la realización de reforestaciones, siembras, mantenimientos de árboles y zonas verdes.

En el sector encontramos nuestro nicho de mercado en empresas como Bavaria, Carvajal, Goodyear, ISA, EPSA, Acuavalle, Postobon y la Alcaldía de Yumbo.

De igual forma son parte de la demanda las personas naturales que desean mejorar sus propiedades raíz e instalaciones rurales.

Para el desarrollo del análisis financiero y el cumplimiento del proyecto de gestión se tendrá la contratación actual de la empresa, la licitación en curso con Acuavalle para la cual se tiene la siguiente información de los servicios a contratar con proyección a un año:

Tabla 6 Servicios que ofrece por Jardinería Yumbo Ltda.

PRODUCTOS	AÑO 1	UMD
Poda	2.637.384	Mt2
Reforestación	1.800	Mtl
Cerramiento	2.500	Mtl
TOTAL	**2.641.684**	

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Adicional a ello la empresa puede proyectar estas cantidades a 5 años teniendo en cuenta que los contratos se hacen a 1 año, con probabilidad de ampliación dependiendo los resultados. Se tiene en cuenta también que el desarrollo de los procesos administrativos y las recomendaciones permiten a la empresa participar de licitación con otras empresas.

El siguiente cuadro ilustrativo presenta un análisis de demanda para la empresa Jardinería Yumbo en sus condiciones actuales de funcionamiento.

Tabla 7 Análisis de la demanda.

Clientes	Estado de la demanda	Condiciones de la oferta	Propuestas de mejora
Clientes actuales	Personas naturales, Transportadores de Cencar, Umata Bomberos Yumbo Defensa Civil, ICBF CVC, Instituciones educativas	Se ofrecen servicios básicos de poda y mantenimiento de jardines, ambientación y mantenimiento de zonas verdes, reforestación y encerramiento	Ampliación de portafolio de servicios incluyendo mantenimientos y decoración de interiores, servicios de cafetería, casino y oficios varios.
Clientes potenciales	Bavaria, Carvajal, Goodyear, ISA, EPSA, Acuavalle, Postobon y la Alcaldía de Yumbo.	Se pactan acorde a las necesidades de cada cliente y condiciones actuales del portafolio de servicios.	Análisis de nuevos servicios que permitan ampliar alternativas de oferta y calidad.
Expectativas de nuevos clientes	Pequeña y mediana empresa, entidades oficiales y gran empresa a través de gremios organizados.	Acorde a las expectativas del mercado, se pretende ampliarla a servicios de cafetería y casino, decoración de interiores, aseo de instalaciones administrativas y posible aseo industrial.	Dar amplitud al entorno de la empresa y cambio de razón social que oriente mejor a las expectativas de mercado.

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Distribución geográfica de la demanda**.**

La demanda principal se encuentra ubicada en todo el territorio de valle del cauca, siendo Cali y Yumbo el foco de atención debido a la ubicación de las oficinas principales de las grandes empresas.

Igualmente se pueden realizar o ejecutar actividades en diferentes lugares del país, principalmente en el eje cafetero y Antioquia.

Imagen 5 Distribución geográfica Valle del Cauca.

Fuente: Documento recopilado por Plan de ordenamiento territorial Valle del Cauca.

Se espera que con el desarrollo de la zona industrial de Yumbo y el avance del tratado de libre comercio con los estados unidos, permita la llegada y expansión de las empresas, ampliando así nuestro foco de mercado.

Análisis De la Oferta

Para las cantidades a ofrecer y la ubicación geográfica de las misma, estaremos sujetos a los requerimientos de nuestros clientes, no todas las zonas tienes iguales dimensiones y las cantidades a contratar serian diferentes.

Jardinería Yumbo, trabaja calculado los metros cuadrados y lineales según el servicio que se ejecute de nuestro portafolio. Para ello se tienen en cuenta los costos fijos y variables para compensar con las dimensiones del terreno o zonas a contratar.

Jardinería Yumbo, participa constantemente de licitaciones con empresas de la zona, donde se presentan la cotizaciones pertinentes evaluando las diferentes condiciones o requerimientos de los clientes y así mismo fijar el precio general de los contratos.[5]

[5] La información que se encuentra de Jardinería Yumbo, es suministrada por medio de una entrevista con Ariel Marín, representante legal de la empresa.

Para ello se tiene unas pólizas de cumplimento por parte de jardinería Yumbo, unas normas de calidad y seguridad industrial.

En la siguiente tabla se encontraran los precios de costo y de venta utilizados para los productos que ofrece la compañía.

Tabla 8 Precios de venta y de costos

PRECIO DE VENTA SIN IVA	
Poda Mt2	$ 78,0
Reforestación Mt	$ 1.042
Cerramiento Mt	$ 5.345

PRECIO DE COSTO	
Poda Mt2	$ 46.6
Reforestación Mt	$ 595,2
Cerramiento Mt	$ 4.111,6
PRECIO DE VENTA CON IVA	
Poda Mt2	$ 91,0
Reforestación Mt	$ 1208
Cerramiento Mt	$ 6.200

PRECIO DE COSTO	
Poda Mt2	$54
Reforestación Mt	$ 690.5
Cerramiento Mt	$ 4.769.5

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

La forma de pago es estipulada generalmente por la empresa contratante o persona contratante fijando plazo de pago después de finalizadas las actividades del servicio de 30 a 60 días habitualmente.

Para el transporte de personal, materiales y maquinaria cuenta con un vehículo campero propiedad de la empresa y con disponibilidad de viaje a cualquier lugar o terreno de nuestros clientes potenciales.

Características del producto

Los servicios que se van prestar están comprendidos en tres paquetes y son los siguientes realizando actividades con altísimo valor de excelencia y responsabilidad. Mantenimiento de pardos, zonas verdes e instalaciones locativas, reforestaciones y cerramientos son el portafolio principal de Jardinería Yumbo.

Ellos comprenden las siguientes actividades:

- Poda de prados y zonas verdes.
- Mantenimiento locativo.
- Mantenimiento y fertilización de árboles y jardines.
- Mantenimiento de piscinas.
- Mantenimiento de planta de tratamiento de agua.
- Reparación de cercas de alambre de púas.

Imagen 6 Poda de prados y zonas verdes

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Imagen 7 Mantenimiento de zonas verdes

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Imagen 8 Reparación de cercas

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

- Pintura de mallas de cerramiento.
- Reforestación y mantenimiento forestal.
- Trabajos de obra civil.
- En el mantenimiento locativo incluimos arreglos menores, resanes, pinturas, cambio de llaves para agua, redes de agua potable y otros.
- Jardinería Yumbo siempre busca excelencia, calidad, y responsabilidad atendiendo lo requerimientos de nuestros clientes.

Imagen 9 Mantenimiento Forestal

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Imagen 10 Fertilización de suelos

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Imagen 11 Mantenimiento locativo

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Imagen 12 Mantenimiento y fertilización de árboles y jardines.

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Aplicaciones del producto. El servicio está dirigido a satisfacer y atender las necesidades de las empresas del valle del cauca, específicamente de las zonas de Yumbo Valle.

Diagrama 2 Plan de trabajo en las labores de jardinería. (Marín, 2013)

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Competencia

El estudio del entorno permitió identificar 3 principales empresas que se denominan competencia para Jardinería Yumbo Ltda.

Como principal elemento competencia se encuentra Brilladora El Diamante la cual tiene más de 55 años de participación en el mercado.

- El Diamante

Misión

Asegurar el bienestar y comodidad de nuestros clientes y sus usuarios, manteniendo ambientes confortables y seguros mediante el saneamiento y aseo de sus instalaciones, con nuestra experiencia y la excelente calidad del personal, procesos y productos.

Visión

Ser reconocida como la empresa líder a nivel nacional en la industria de servicios y productos especializados de limpieza, logrando una alta productividad a todo nivel, garantizando calidad a nuestros clientes y proveedores, bienestar a nuestros empleados y rentabilidad a los accionistas.

Su participación en el mercado es a nivel nacional donde sus principales focos de mercado se encuentran en los sectores Hospitalario, Industrial, Comercial, Institucional y Empresarial.

Su enfoque principal radica en la prestación de servicios de aseo y mantenimiento. Pero quizás la estrategia que ha marcado diferencia es su servicio especializado de mantenimiento locativo y zonas verdes con el valor agregado de brindar el servicio de cafetería, lo que genera mayor acogida en los clientes debido a la disminución proveedores a contratar.

- Serproaseo S.A.S.

Es una empresa especializada en los servicios de aseo en general, limpieza de zonas comunes, mantenimiento de zonas verdes, jardines y piscinas

comprometidos en brindar un excelente servicio y cumplir con los requerimientos de nuestros clientes.

Aseo general y mantenimiento de:

- Zonas comunes, pasillos, parqueaderos, vías, andenes.

- Aseo y mantenimiento de piscinas.

- Jardinería, poda, siembra de césped, swinglea y cuidado de plantas.

- Control de plagas y fumigación.

- Actividades menores de pintura y construcción.

- Lavado de tanques, Lavado de muebles, Sellado y cristalizado de pisos.

- Ofrecemos supervisión de los trabajos realizados por nuestros colaboradores, contamos con personal adecuado, debidamente seleccionado y capacitado con el fin de contribuir con el mejoramiento de la calidad de vida de nuestros usuarios, contribuyendo con la excelente presentación de sus instalaciones y comprometidos para lograr excelentes resultados en la ejecución de las labores desarrolladas.

Esta empresa cuenta con grandes avances en tecnología para el desarrollo de las actividades, esto genera gran participación en el mercado.

- ❖ Casa limpia S.A

Empresa con una planta operativa que está compuesta por aproximadamente 12.500 colaboradores de aseo a nivel nacional cubriendo todas las ciudades del país soportado por la planta administrativa que consta de trescientos cincuenta (350) funcionarios.

Al igual que El Diamante tiene gran participación en el mercado a nivel nacional y es proveedor de grandes superficies como el banco BBVA, DAVIVIENDA, BAVARIA, SODIMAC, EPM, entre otras. Esto la hace una gran competencia con gran desarrollo organizacional y tecnológico.

Sus estrategias se basan en la certificación de todos y cada uno de sus servicios y la especialización de servicios que son desarrollados por personal capacitado y acreditado por el SENA.

De acuerdo a la revisión y análisis de competencia tenemos los siguientes porcentajes de participación en el mercado objetivo y demanda que se han identificado para Jardinería Yumbo:

Tabla 9 Porcentaje de participación

	ISA	EPSA	POSTOBON	CARVAJAL	BAVARIA	ALCADIA YUMBO	PARITICPACION
El Diamante	X	X			X		**50%**
Casa Limpia			X			X	**33,3%**
Serproaseo				X			**16,6%**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Plan de mercadeo

En este punto donde la comunicación con el mercado meta es fundamental para el posicionamiento de una empresa, se fijaran los objetivos en cuanto al consumidor final de la siguiente manera:

- Que tenga pleno conocimiento de los servicios ofrecidos por la empresa.
- Que recuerden la empresa como una solución a su necesidad.
- Que tenga presente que la empresa brinda el mejor servicio.

Estrategia promocional

Ya que el mercado meta se encuentra ubicado en la zona del valle del cauca, más concretamente para empresas ubicadas en Yumbo el principal medio de comunicación será a través de redes sociales.

La participación de la empresa en las redes sociales será solo informativa y publicitaria y se pautara en Facebook como medio que brinde una comunicación directa con los clientes pretendidos. Serán también medios publicitarios la participación en medios de comunicación municipal y a través de la publicación en directorios empresariales o páginas amarillas.

2.3 ANALISIS ORGANIZACIONAL

Colaboradores: desarrollo de las diferentes actividades objeto de la empresa y según sea el contrato a realizar.

Determinación tamaño unidad de negocio.

La empresa esta estructura como microempresa, una sociedad de prestación de servicios que durante sus años de funcionamiento ha podido adquirir los diferentes puntos que conforman el tamaño de la empresa:

• Mercado de consumo existente

• Distribución geográfica de los consumidores

• Disponibilidad de materias primas

• Restricciones de tecnología

• Disponibilidad de recursos financieros

• Disponibilidad de recursos legales

• Disponibilidad de mano de obra

• Política económica

• Normatividad ambiental

Cada una de estas variables se ha venido desarrollando y la idea es organizar y formalizar cada uno de estos puntos.

La empresa cuenta con maquinaria apta para el desarrollo de las actividades, con la experiencia y además con un sistema de transporte que nos permite realizar labores en diferentes puntos de la región.

Factores que determinan la capacidad productiva.

Para determinar la capacidad productiva estaremos influenciados por el tipo de cliente, objeto y monto del contrato.

Nuestros clientes son de diferentes características y esto hace que nuestra capacidad se vea influenciada por su capacidad o tipo de requerimientos de servicios.

Las variables principales para analizar son:

- Objeto del contrato
- Monto del contrato
- Zona geográfica
- Requerimientos técnicos
- Tipo de materiales a utilizar
- Cantidad de personal requerido.

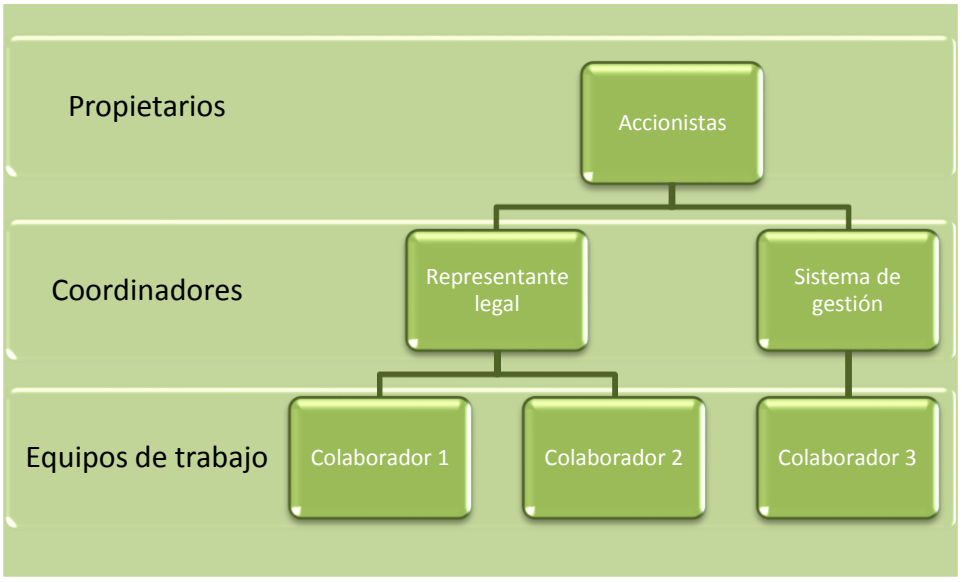
Estructura Organizacional

Se habla de una estructura organizacional porque esta nos permite mejorar de manera efectiva aquellos procesos internos que hasta el momento se han realizado de manera empírica, con el propósito de estructurar la organización en todos sus procesos no solo administrativos sino también comerciales.

Esto lo realizamos con el fin de identificar bien cuáles son las competencia necesarias además de las herramientas requeridas para el óptimo funcionamiento de la organización Jardinería Yumbo.

Organigrama

Diagrama 3 Organigrama



Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Descripción de las áreas funcionales de la empresa (Stakeholder)

Propietarios: cuales van a ser sus intereses con respecto al crecimiento de la organización si está a futuro desea, las expectativas con respecto a los clientes que hasta el momento poseen, desean el mejoramiento de la estructura presente.

Coordinadores: que herramientas desean que la organización implemente para la mejora de sus procesos, cuáles son sus expectativas laborales personales, desean más autonomía respecta a las decisiones que pueden tomar al interior de la organización.

Equipo de trabajo: está de acuerdo con las políticas laborales y salariales, se siente a gusto con el clima organizacional, está satisfecho con la metodología de trabajo, desearía ser parte activa de las decisiones que toma la organización.

Organización Funcional.

Empresa de servicios que se estructura en la siguiente jerarquía:

Accionistas: jefes y dueños de la empresa quienes determinan las decisiones importantes y los aportes importantes para el crecimiento y la competitividad.

Coordinadores:

- Representante Legal: persona encargada de realizar los trámites de índole jurídica y legal. Se encarga de dirigir cada uno de los contratos además de brindar apoyo, asesoría y tutoría de actividades.
- Sistema de Gestión: desarrollan las actividades de contratación, participación en licitaciones, trámites de ingreso de personal, información empresarial, diligencias y trámites contables y de servicio.

2.4 ANALISIS ESTRATEGICO

2.4.1 Misión

Brindar a nuestros clientes ambientes limpios, agradables y tranquilos, mediante el mantenimiento, la protección y renovación de sus instalaciones y zonas verdes, asegurando el cuidado del medio ambiente y la seguridad de los procesos,

contribuyendo al bienestar del personal y la sostenibilidad de la empresa, comprometidos con la responsabilidad y satisfacción mediante la excelencia y calidad.

2.4.2 Visión

Ser reconocida en el 2017 como una empresa líder y sostenible en prestación de servicios de Jardinería, alcanzando una imagen positiva en nuestros clientes, aumentado participación en el mercado y generando satisfacción al cliente, caracterizados por nuestra responsabilidad, cumplimiento, valores y sentido ecológico.

2.4.3 Valores corporativos

Compromiso con nuestro personal: nuestra organización está comprometida con el desarrollo personal y social de nuestros colaboradores.

Servicio al cliente: nuestro compromiso será caracterizado por la calidad, responsabilidad y oportunidad en el servicio, mediante una atención personalizada y la excelente competencia en nuestros colaboradores.

Gestión de desarrollo e innovación: somos una organización comprometida con el desarrollo y la innovación en sus servicios para garantizarle a nuestros clientes diversidad.

Protección del medio ambiente: contribuimos a la protección del medio ambiente en nuestra ciudad, mediante prácticas que promueven el desarrollo sostenible y garantizan el bienestar de las generaciones futuras.

Responsabilidad social: estamos comprometidos con el desarrollo social, económico y ambiental del país e igualmente con la calidad de vida de nuestros colaboradores, sus familias y la comunidad en general.

Valoración del talento humano: somos respetuosos de la dignidad humana, procuramos el bienestar y desarrollo personal de nuestros colaboradores a través de la educación, el entrenamiento y su capacitación permanente.

2.4.4 Objetivo General

Posicionarnos en el mercado de la prestación de servicios, logrando mayor rentabilidad y mayor participación en el mercado mediante servicios de mantenimiento integral que permitan crear ambientes más limpios y agradables para nuestros clientes.

2.5 FACTORES CLAVE DEL ÉXITO (ENTORNO)

MATRIZ POAM

Tabla 10 Matriz POAM

CATEGORIAS	CLASIFICACIÓN DE FACTORES	Fortalezas			Debilidades			IMPACTO
		ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	Valoración (A,M,B)
ECONOMICO	Acuerdo comerciales y aduaneros con países vecinos.						X	B
	Acceso a recursos financieros.	X						A
	Inestabilidad en el comportamiento de la gasolina.				X			A
	Altos intereses de los recursos financieros.				X			A
	Bajo costo de la materia prima	X						A
SOCIAL	Aporte a la conservacion del medio ambiente	X						A
PÓLITICO	Apoyo estatal para promover la actividad de servicios para Pymes.				X			A
	Crisis política.		X					M
GEOGRAFICO	Costo, volumen y calidad de los servicios en la region.				X			A
	Ubicación geográfica dentro del país.	X						A
TECNOLOGICO	La tecnologia que manejan las otras empresas.				X			A
COMPETITIVIDAD	Pioneros en la prestacion de servicios					X		M

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Competencias Básicas De La Empresa.

Tabla 11 Competencias básicas de la empresa.

Dimensión	Variable	Fortalezas			Debilidades			IMPACTO
		ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	Valoración (A,M,B)
Capacidad Directiva	-Liderazgo	X						A
	-Planeación estratégica					X		M
	-Sistema de comunicación y evaluación.					X		M
	-Sistema de información.						X	B
Capacidad competitiva	-Imagen		X					M
	-posición en el mercado.					X		M
	-Calidad de los servicios	X						A
	-Resultados	X						A
Capacidad financiera	-Gestión de recursos		X					M
	-Inversión						X	B
	-Eficiencia y eficacia			X				B
Capacidad talento humano	-Aprendizaje y desarrollo	X						A
	-Competencias (Básicas, genéricas y técnicas)		X					M
	-Identidad		X					M
	-Motivación	X						A
Capacidad tecnológica	-Recursos			X				B
	-Aprovechamiento		X					M
Capacidad organizacional	-Procesos internos			X				B
	-Innovación			X				B
	-Estructura			X				B

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

2.6 IDENTIFICACIÓN DE LAS COMPETENCIAS BÁSICAS DE LA EMPRESA

PCI (perfil de capacidad institucional)

Tabla 12 PCI (Perfil de capacidad institucional)

CATEGORIAS	CLASIFICACIÓN DE FACTORES	Fortalezas			Debilidades			IMPACTO
		ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	Valoración (A,M,B)
DIRECTIVA	Liderazgo	X						A
	Planeacion estrategica				X			A
	Evaluacion y comunicación					X		M
COMPETITIVA	Imagen		X					M
	Posicionamiento en el mercado				X			A
	Post-venta			X				B
	Calidad del serivio	X						A
FINANCIERA	Gestion de recursos				X			A
	Rentabilidad			X				M
	Inversion					X		M
GESTION HUMANA	Aprendizaje y desarrollo		X					M
	Capacidad de personal	X						A
	Motivacion		X					M
TECNOLOGIA	Nivel de tecnologia				X			A
	Disponibilidad					X		M
ORGANIZACIONAL	Estructura interna				X			A
	Innovacion			X				B
	Direccionamiento	X						A

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

2.7 ELABORE UN ANÁLISIS DOFA

Tabla 13 Matriz DOFA

MATRIZ DOFA JARDINERIA YUMBO LTADA.			
No.	**OPORTUNIDADES**	**No.**	**AMENAZAS**
1	PRODUCTOS CON VALOR AGREGADO.	1	CRECIENTE DE LA COMPETENCIA
2	POLÍTICAS AMBIENTALES.	2	COMPETENCIA DE ALTA TECNOLOGIA
3	UBICACIÓN ESTRATEGICA.	3	RIESGO DE DISPONOBILIDAD
4	PRODUCTOS ORGANICOS AMIGABLES CON EL MEDIO AMBIENTE.	4	RIESGO POR APLICACIÓN DE LEYES
5	CAPACITACONES MOTIVACIONALES.	5	PARTICIPACION EN CONTRATACION PÚBLICA.
No.	**FORTALEZAS**	**No.**	**DEBILIDADES**
1	RECONOCIEMINTO DEL NOMBRE	1	FALENCIA EN LOS MANEJOS ADMINISTRATIVOS.
2	AMPLIA EXPERIENCIA EN EL MERCADO	2	ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
3	RECONOCIMIENTO COMO PROVEEDORES	3	AMPLIACION DE CLIENTES.
4	EVOLUCION DEL NEGOCIO	4	CAPACITACIONES DEFICIENTES.
5	MODELO DEL NEGOCIO	5	INSUFICIENCIA DE ACTIVOS

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Tabla 14 DOFA Estratégico.

MATRIZ DOFA JARDINERIA YUMBO LTDA		No.	OPORTUNIDADES	No.	AMENAZAS
		1	PRODUCTOS CON VALOR AGREGADO.	1	CRECIENTE DE LA COMPETENCIA
		2	POLÍTICAS AMBIENTALES.	2	COMPETENCIA DE ALTA TECNOLOGIA
		3	UBICACIÓN ESTRATEGICA.	3	RIESGO DE DISPONOBILIDAD
		4	PRODUCTOS ORGANICOS AMIGABLES CON EL MEDIO AMBIENTE.	4	RIESGO POR APLICACIÓN DE LEYES
		5	CAPACITACONES MOTIVACIONALES.	5	PARTICIPACION EN CONTRATACION PÚBLICA.
No.	FORTALEZAS	No.	ESTRATEGIAS FO Aprovechar las oportunidades usando las fortalezas	No.	ESTRATEGIAS FA Aprovechar las fortalezas para controlar amenazas
1	RECONOCIEMINTO DEL NOMBRE	1	consolidar el posicionamiento de la empresa en el mercado gracias a sus servicios y productos generados, haciendo que el nombre de Jardinería Yumbo Ltda, se mas reconocido en el mercado de servicios de mantenimiento de zonas verdes (F1.,O1)	1	Posicionar el nombre Jardinería Yumbo Ltda., aplicando estrategias de mercadeo como el seguimiento de mercado y liderazgo en el mercado, innovando con herramientas que
2	AMPLIA EXPERIENCIA EN EL MERCADO	3	Fortalecer las capacitaciones contantes del personal para preparar la organización a los cambios y evolución de las nuevas leyes propuestas dentro del mercado de prestación de servicios, logrando la sostenibilidad en este y el reconocimiento de la organización (f2,O2)	2	Posicionar el nombre Jardinería Yumbo Ltda., aplicando estrategias de mercadeo como el seguimiento de mercado y liderazgo en el mercado, innovando con herramientas que permita estar a la vanguardia de la evolución (F1, A1, A2)
3	RECONOCIMIENTO COMO PROVEEDORES	4	Definir como valor agregado de la empresa los insumos que utiliza para prestar los servicios de mantenimiento ya que son productos orgánicos, lo cual posicionaría mas el reconocimiento como proveedores por el compromiso de la responsabilidad social y ambiental generando estabilidad en el mercado (O4,F3)	3	Aumentar las estrategias en el sector público para poder consolidar contrataciones nuevas mediante campañas políticas, lo cual ayudaría a que el nombre de la empresa sea más reconocido en el sector (F3, A5)
4	EVOLUCION DEL NEGOCIO	4	Como propuesta de valor, la organización ha incrementado y mejorado los servicios del cliente gracias a su ubicación estratégica ya que le permite abarcar lo sectores empresariales y campestres. Perfeccionando los tiempos del servicio prestado aplicando nuevas técnicas. (O3,F4)	4	Crear un plan de acción que determine como afrontar la evolución del negocio en el mercado de acuerdo a la rotación de la tecnología, generando propuesta de valor con el personal clave de la organización, para suplir las necesidades requeridas por el cliente (F4, A2, A3)
5	MODELO DEL NEGOCIO	6	Tener un personal capacitado que desarrolle las actividades del servicio prestado y cumpla las necesidades del cliente de manera eficiente sin aumentar los costos (F5,O5)	5	Diseñar planes y proyecciones según la evolución del modelo de negocio de tal manera que se proyecte a los cambio de la aplicación de le leyes que afectarían de manera directa afectando los costos de la organización (F5,A4)
No.	DEBILIDADES	No.	ESTRATEGIAS DO Reducir debilidades y aprovechar oportunidades	No.	ESTRATEGIAS DA Reducir debilidades y evitar amenazas
1	FALENCIA EN LOS MANEJOS ADMINISTRATIVOS.	1	Implementar los procesos básicos administrativo de la organización para poder proyectar y definir estrategias de mercado para obtener unos costos y gastos óptimos (D1, O1, O3, O4)	1	Establecer la gestión empresarial dentro de la organización para determinar las amenazas de corto y largo plazo las cuales pueden desplazar la organización del mercado, con la aplicación de nuevas tecnologías y técnicas, analizando también la fluis de la demanda (D1, A3, A2,A1)
2	ESTRATEGIAS DE MERCADEO.	2	Adoptar estrategias de mercado las cuales puedan determinar nuevos nichos de mercado dentro el sector industrial, donde se pueda prestar el servicio, orientando al cliente (D2,O1,O3)	2	Determinar factores que permitan extender los servicios prestados a otros departamentos, además de analizar empresas competitivas que ofrezcan servicios complementarios como cafetería; que se presentarían como una amenaza a corto plazo (D2, A1)
3	AMPLIACION DE CLIENTES.	3	Establecer alianzas con los proveedores para la reducción de costos operacionales (D3,O3)	3	Adoptar medidas de estrategia de competitividad e innovación, con una prospectiva que abarque el sector público para logar una ampliación de clientes y reconocimiento, para obtener más clientes potenciales en este sector. (D3,A5)
4	CAPACITACIONES DEFICIENTES.	4	Aprovechar las fuentes de capacitación de personal por medio de cajas de compensación y ARP, para obtener un personal capacitado para la labor técnica de los procesos del servicio (D4, O5)	4	Implementar el modelo de negocio a la aplicación de nuevas leyes en el mercado de prestación de servicios, capacitando el personal a medida técnica y con responsabilidad social formando cadenas estratégicas para no afectar los costos. (D3, A4)
5	INSUFICIENCIA DE ACTIVOS	5	Adoptar y estandarizar los métodos de logística y distribución de la organización para poder cumplir de manera óptima lo servicios ya que cuenta con una ubicación estratégica lo cual sería la equivalencia al medio de transporte. (D5, O3)	5	Consolidar las medidas de capacidad con las que cuenta la organización para determinar el plan de acción que se debe tomar ante la competencia que presenta más tecnología y estableciendo modelos de satisfacción para cumplir los tiempos de servicio (D5, A2)

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Estrategia DOFA

Debilidades:

D1. FALENCIA EN LOS MANEJOS ADMINISTRATIVOS.

Poca organización en el control interno, dando como resultado unos costos y gastos deficiente debido a manejos irregulares de la administración interna.

D2. ESTRATEGIAS DE MERCADEO.

Falta de reconocimiento en el mercado, por poca publicidad y ausencia de una planeación estratégica.

D3. AMPLIACIÓN DE CLIENTES.

Las limitaciones del servicio a un sector determinado, excluyendo y perdiendo otros posibles clientes potenciales.

D4. CAPACITACIONES DEFICIENTES.

Cortas capacitaciones a los empleados para prestar un buen servicio, logrando que este no se encuentre en las mejores condiciones.

D5. INSUFICIENCIA DE ACTIVOS

Ausencia de medios de transporte ocasionando que las contrataciones no se cumplan en los tiempos establecidos.

Oportunidades:

O1: PRODUCTOS CON VALOR AGREGADO.

Ampliación de la experiencia en el mercado, ofreciendo productos con un valor agregado logrando un reconocimiento óptimo de la empresa.

O2: POLÍTICAS AMBIENTALES.

Accediendo a las nuevas políticas ambientales, para que en el desarrollo de las actividades el impacto de este no sea contra producente.

O3: UBICACIÓN ESTRATÉGICA.

Expandir la experiencia en el servicio, ubicando la empresa en el sector empresarial, donde pueda tener acceso a otros clientes en sectores que no han sido abarcados por la competencia.

O4: PRODUCTOS ORGÁNICOS AMIGABLES CON EL MEDIO AMBIENTE.

Optando por nuevas tendencias en la reducción de productos químicos, supliendo estos por productos orgánicos que no causen daos a los suelos, ni al medio ambiente en general.

O5: CAPACITACONES MOTIVACIONALES.

Apoyo de las cajas de compensación y ARP en capacitaciones empresariales garantizando la eficiencia, eficacia y la efectividad en los servicios.

Fortalezas:

F1: RECONOCIMIENTO DEL NOMBRE:

Jardinería Yumbo está reconocida como una empresa de servicio de manteniendo de zonas verdes, es sinónimo de ambientación y remodelación de espacios naturales y ecológicos, orientado al cliente.

F2: AMPLIA EXPERIENCIA EN EL MERCADO:

Dentro de las actividades que realiza la empresa cuenta con una gran experiencia y trayectoria en el mercado lo cual le ha permitido ampliar su reconocimiento, gracias también a la motivación y capacitación constante del personal

F3: RECONOCIMIENTO COMO PROVEEDORES:

Gracias a la variedad del protocolo de servicios que presta la empresa le ha permitido conformar una estabilidad en el mercado, lo cual ha podido suplir las necesidades del cliente como proveedor del servicio de mantenimiento de zonas verdes.

F4: EVOLUCION DEL NEGOCIO:

Durante los últimos años se ha reinventado continuamente y mejorando los servicios contantes, perfeccionando la propuesta valor. Mediante aplicación de nuevas técnicas de mantenimiento.

F5: MODELO DEL NEGOCIO:

Dentro del estudio se determinó que puede aumentar sus ventas en (mt2) (mtl), sin necesidad de grandes aumentos en los costos directos.

Amenazas:

A1: CRECIENTE DE LA COMPETENCIA:

El segmento dentro del comercio de mantenimiento y embellecimiento de zonas verdes industriales ha evolucionado rápidamente y es altamente competitiva, empresas como brilladoras el Diamante son amenazas a corto plazo y que ofrecen una variedad de servicios donde incluyen cafetería como complemento de sus actividades.

A2: COMPETENCIA DE ALTA TECNOLOGIA:

Las empresas deben afrontar los cambios tecnológicos del entorno ya que la evolución de estos es cada día más rápida, se debe innovar con herramientas de última generación que le permita estar a la vanguardia de las competencias.

A3: RIESGO DE DISPONIBILIDAD:

Para cumplir con los tiempos promedios de prestación del servicio, la empresa debe mantener un nivel de personal disponible que pueda suplir las necesidades requeridas por el cliente, ya que la pérdida de contratos, genera pérdidas de personal clave con experiencia, colocando en riego la empresa ante los cambios de la demanda

A4: RIESGO DE APLICACIÓN DE LEYES:

La empresa está sujeta a posibles cambios en la reglamentación, como aplicación de leyes que afecten a microempresarios como modificación de la ley 1676 que facilitaba el acceso fácil de crédito a microempresarios. Cambios de administración política lo que genera más permutaciones para los requerimientos de contratación.

A5: PARTICIPACION EN CONTRATACION PÚBLICA:

Dentro de la zona industrial para realizar contratos públicos se necesitad participación política para poder prestar los servicios de mantenimiento de zonas verdes, lo cual se ve afectado por politiquería ilícita y fragmentos de corrupción en la zona.

2.8 ANÁLISIS DE LA VULNERABILIDAD

Riesgo estratégico debido a la poca infraestructura y a la forma empírica en que esta fue creada, encontramos un gran riesgo administrativo pues esta tiene falencia con respecto a las teoría general de la burocracia en donde faltan los modelos de organización racional capaz de caracterizar cada uno de los componentes involucrados, así como la especificación del comportamiento de cada interacción en la que esta participa, no solamente en la prestación del servicio si no en todas las formas de organización humana.

Se necesita un modelo de estructuración mucho más elaborado en donde la organización pueda realizar una competir con los estándares que hasta el momento el mercado actual está exigiendo.

Riesgos operativos: se debe estructurar un sistema de logística idóneo el cual permita tener un flujo constante del servicio al usuario, ya que debido al tamaño de la organización se debe pensar en planes de contingencia los cuales permitan que en caso de que se realice un faltante de personal la prestación de este se pueda de manera eficaz suplir ese faltante y así asegurar un buen servicio.

Además de tener muy presente la distribución física de los siguientes componentes: el almacenamiento, transporte, manipulación de los productos y la información deben ser realizados en los tiempos estipulados para las tareas acordadas en los contratos.

Riesgos financieros: realizar un estadio económico de las finanzas que se tienen hasta el momento de tal forma que en caso de una calamidad o un inconveniente se tengan los recursos necesarios para poder suplir y solucionar el percance, esto recae en la disponibilidad que tenga caja menor pues de esta en donde se toma de manera inmediata el dinero para la solución de los inconvenientes bien sea estos previstos o imprevistos.

Riesgos de cumplimiento: debe estar legalmente constituida por escritura pública, además que se encuentre al día con los pagos a industria y comercio, y tener toda la papelería diligenciada de sus trabajadores con respecto al pago de salarios y parafiscales.

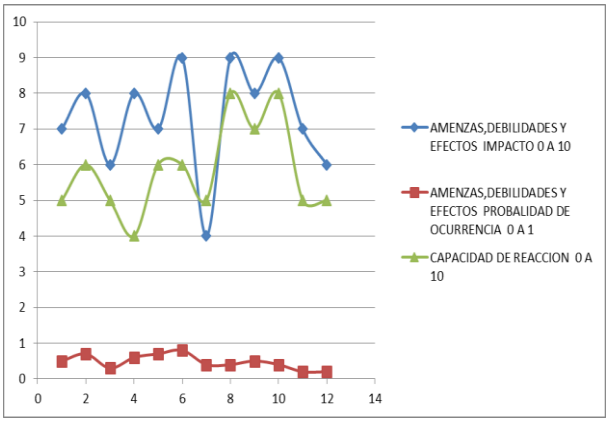
Riesgo de tecnología: contar con las herramientas de mayor desempeño en la industria de tal forma que constantemente se esté repotenciando y actualizando los equipos ya existentes, o que a futuro sean necesarios para la prestación del servicio.

Tabla 15 Análisis de vulnerabilidad

MATRIZ PARA EL ANALISIS DE VULNERABILIDAD						
PUNTAL		AMENZAS,DEBILIDADES Y EFECTOS				CAPACIDAD DE REACCION
		AMENZA O DEBILIDAD	CONSECUENCIA	IMPACTO	PROBALIDAD DE OCURRENCIA	
				0 A 10	0 A 1	0 A 10
1	TECNOLOGICO	COMPETENCIA DE ALTA TECNOLOGIA	DISMINUCION NOTABLE DE LAS VENTAS	7	0,5	5
2	CRECIENTE DE LA COMPETENCIA	EVOLUCION RAPIDA Y ALTA MENTE COMPETITIVA	DISMINUCION DE CONTRATACIONES	8	0,7	6
3	RIESGO DE DIPONIBILIDAD	NIVEL DE PERSONAL	INCUMPLIMIENTO	6	0,3	5
4	ESTRATEGIA MERCADO	RECONOCIMIENTO/PUBLICIDAD	ESCASES DE PRESENCIA EN EL MERCADO	8	0,6	4
5	AMPLIACION DE CLIENTES	CAPACIDAD LOGISTICA	PERDIDA DE CREDIVILIDAD	7	0,7	6
6	FLUIDEZ DE PRECIOS M.P	ALTOS COSTOS POR PRESTACION DE SERVICIOS	PERDIDA DE CLEINTES	9	0,8	6
7	TABILIDAD DE PRECIO COMBUST	LOGISTICA Y DISTRIBUCION	PROBLEMAS DE DESPLAZAMIENTO	4	0,4	5
8	ALTO INTERES DE RECURSOS FINANCIEROS	COSTOS	DIFICULTA DE COSTOS / CARTERA	9	0,4	8
9	PARTICIPACION DE VENTAS	BAJA PARTCIPACION DE VENTAS	DISMINUCION DE LA ACTIVIDAD Y SOSTENIMIENTO FINANCIERO	8	0,5	7
10	CAPACITACION	CORTAS CAPACITACIONES A LOS EMPLEADOS	CONDICIONES TECNICAS INSUFICIENTES	9	0,4	8
11	UBICACIÓN GEOGRAFICA	DEPARTAMENTAL	INCUMPLIMIENTO	7	0,2	5
12	CAPACIDAD FINANCIERA	FALTA DE ACTIVOS	FALTA DE CUMPLIMIENTO A TIEMPO	6	0,2	5

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Gráfica 1 Análisis de vulnerabilidad



Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Para realizar el análisis de vulnerabilidad se identificó los factores puntales sobre los cuales se sostiene la empresa Jardinería Yumbo Ltda. Factores como los recursos con los que se cuentan actual mente en la organización y la situación en el mercado con relación a la competencia, según el proceso productivo y tecnológico, para prestar los servicios teniendo en cuenta la situación financiera y el modelo administrativo.

Por lo tanto se realiza un análisis que determina que puntos son prioritarios y puntuales para numerarlos dentro del cuadro de vulnerabilidad.

Evaluación de las consecuencias

Se realiza la evaluación de consecuencias que traería a la organización las ocurrencias de amenaza, las cuales determinaron que factores presentaban falencias, tales como se incrementan los costos financieros, donde se pierde la margen y punto de equilibrio, estos son determinantes que afectan la estructura en su resultado financiero y las proyecciones de crecimiento.

Valoración de impacto

Para la interpretación de la valorización de impacto en el análisis de vulnerabilidad, las consecuencias de cada puntal se califican la magnitud de impacto en una escala de (0 a 10) en que cero denotaría la ausencia de impacto en la organización, mientras que diez consecuencias desastrosas, esto se califica en juicio a la experiencia en el mercado de la organización.

Probabilidad de ocurrencia de la amenaza

Se estima la probabilidad de impacto en que una amenaza se haga posiblemente realidad y afecte directamente la organización, utilizando un puntaje de (0 y 1) esta probabilidad indicara el tipo de acciones inmediatas, de choque de corto plazo, en cambio una con poca, permite planear acciones que prevengan su efecto, teniendo en cuenta el conocimiento técnico, del entorno y de la organización.

Capacidad de reacción

Establecida la actitud de amenaza y sus consecuencias, la probabilidad de ocurrencia, se analiza la capacidad de reacción de la empresa donde se calificara entre (0 y 10), siendo cero ninguna capacidad de reacción y diez unas capacidades totales de reacción.

2.9 REALICE LOS SIGUIENTES ANÁLISIS

- Análisis del portafolio BCG

Tabla 16 Análisis BCG

MATRIZ BCG PARA EL ANÁLISIS DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

La matriz BCG es una herramienta para el análisis del portafolio de productos que le permite a la empresa evaluar los productos que ofrece y en qué condiciones se encuentran con respecto al mercado con el objetivo de identificar oportunidades de crecimiento.

Para realizar el análisis, se requiere definir cuáles son las unidades de negocio de la empresa. Una unidad de negocio puede ser un producto, o bien, un grupo de productos (familias).

Las unidades de negocio en conjunto forman el portafolio de productos de la empresa. Según el porcentaje de participación en el mercado y la tasa de crecimiento del mercado, las unidades de negocio se pueden clasificar en los siguientes tipos:

Signo de pregunta: Esta unidad de negocio se caracteriza por el alto crecimiento en el mercado pero baja participación de la empresa. Muchas unidades de negocio empiezan como signo de pregunta. Normalmente, un signo de pregunta no genera muchas utilidades o ventas y requiere inversiones, no obstante, esta unidad puede ser el futuro de la empresa. Siempre se debe cuestionar si es mejor deshacerse de la unidad o más bien desarrollarla para que se transforme en el siguiente tipo de unidad de negocio (estrella).

Estrella: Si el signo de pregunta tiene éxito se convierte en una estrella. Una estrella significa que la empresa tiene alta participación en un mercado que a su vez crece rápido. Las estrellas normalmente generan ganancias, no obstante, las inversiones todavía absorben parte de estas ganancias.

Vaca lechera: La estrella se convierte en una vaca lechera cuando el crecimiento del mercado no es tan alto y la empresa no tiene que invertir muchos recursos para conservar la participación en el mercado. Esta unidad genera los recursos para mantener las estrellas, los signos de pregunta y los perros.

Perro: El perro significa que la empresa tiene poca participación en un mercado que casi no crece. Normalmente no genera muchas ventas / ganancias. Si el futuro de este negocio no cambia se debe considerar el retiro de este mercado.

El portafolio de la empresa debe estar balanceado. La empresa necesita estrellas y signos de pregunta para los negocios de mañana y necesita las vacas lecheras para financiarlos.

Para realizar el análisis del portafolio de productos de su empresa, siga las instrucciones que se presentan a continuación.

Instrucciones

1. Defina cuáles son las unidades de negocio de su empresa e indíquelas en la tabla adjunta.

2. Evalúe la participación de la unidad de negocio en las ventas de la empresa del 0 al 10 e indique el valor en la tabla. 0 significa que se tiene el monopolio de las ventas en la empresa y 10 significa que la participación en las ventas de la empresa es nula.

3. Evalúe el crecimiento de las ventas de la unidad de negocio del 0 al 10 e indique el valor en la tabla. 0 significa que las ventas no crecen o que tiene tendencia a la baja y 10 significa que tienen un crecimiento muy alto.

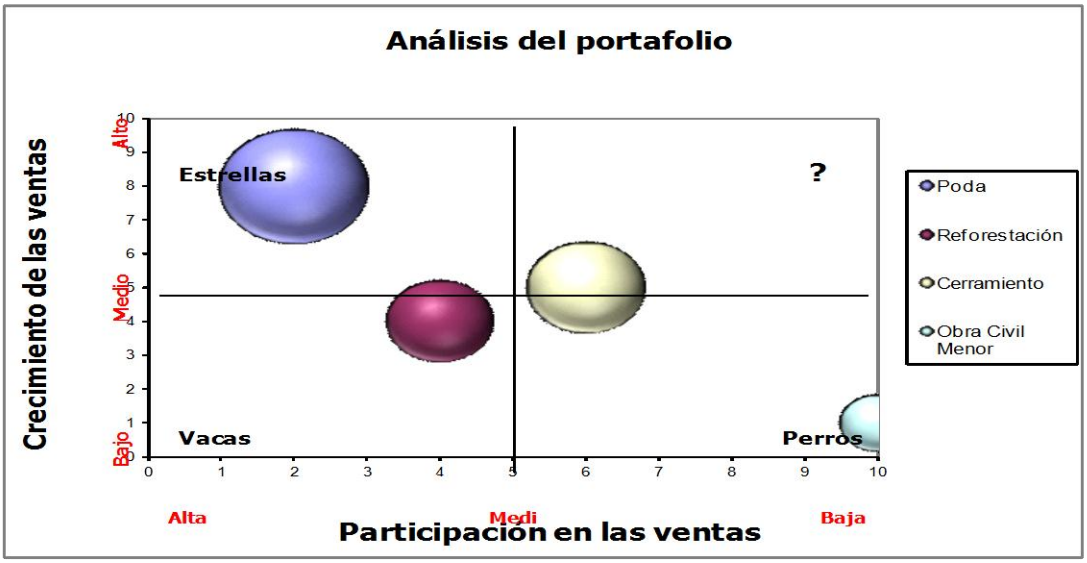
4. Califique cada unidad de negocio según sus ventas actuales. Asígnele un número del 1 al 10 donde 10 es la unidad de negocio con más ventas en su empresa.

Unidad de negocio	Participación en las ventas 0 (Monopolio) - 10 (Nula)	Crecimiento en las ventas 0 (No crece) - 10 (Muy alto crecimiento)	Ventas 1 (Menor venta) - 10 (Mayor venta)
Poda	2	8	8
Reforestación	4	4	4
Cerramiento	6	5	5
Obra Civil Menor	10	1	2

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Diagrama 4 Análisis del portafolio BCG.

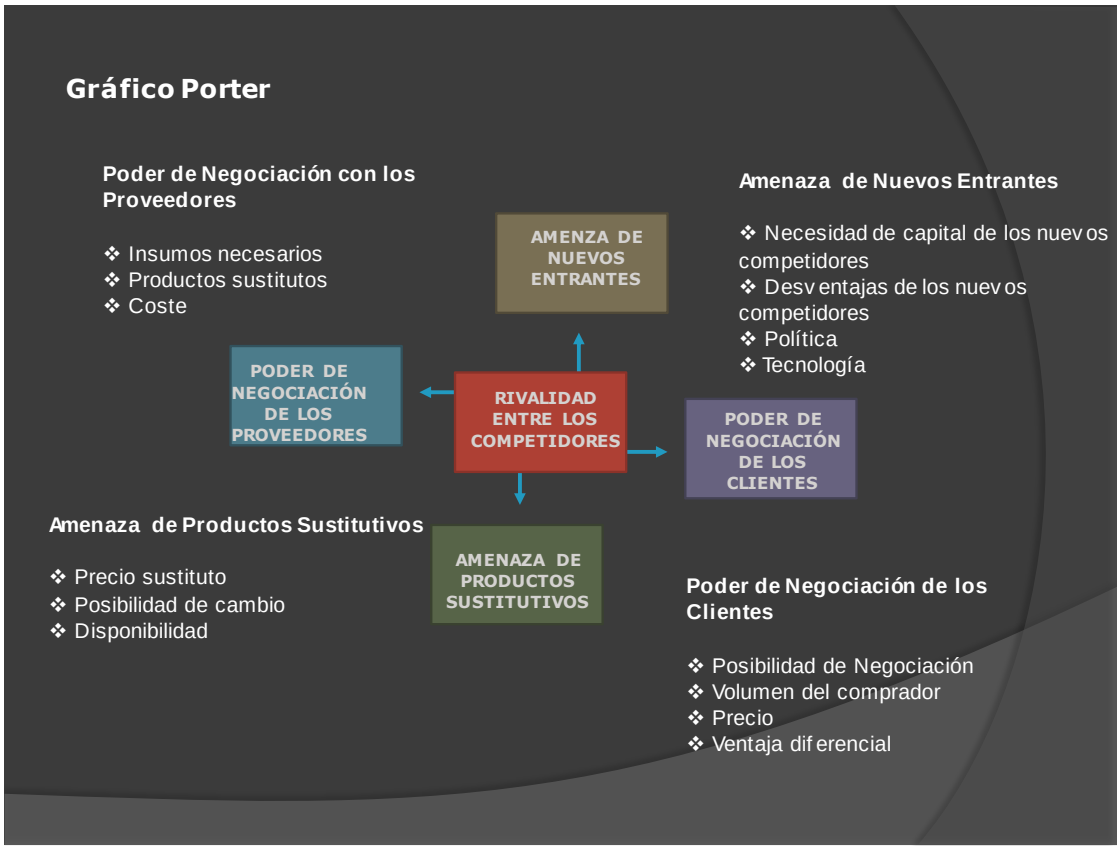
5. Utilice la información recopilada en la tabla anterior para graficar la posición de cada una de las unidades en el gráfico adjunto. Represente las unidades con círculos. El tamaño del círculo representa las ventas relativas con respecto a las diferentes unidades de negocio. El círculo de mayor tamaño representa a la unidad de negocio con mayores ventas.



Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Análisis Porter.

Diagrama 5 Análisis de Porter.



Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Factores Que Influyen En La Amenaza De Nuevos Entrantes

- Necesidad de capital por parte de los nuevos competidores para cubrir los topes de contratación.
- Desventajas de los nuevos competidores respecto a nuestro historial de competencia en el mercado.
- Competencia con posibilidades de abarcar el mercado del mantenimiento locativos, zonas verdes y cafetería.

- Las políticas del gobierno actuales permiten la creación de empresas o pymes con la finalidad de impulsar la economía del país, incentivando a las nuevas empresas con reducción de impuestos y apoyo en créditos para empresas.
- Mejoras en la tecnología que obligan a la adquisición de nuevos activos y generando un incremento en gastos.

Factores que influyen en el poder de negociación de los clientes**.**

El ingreso de nuevas empresas provocara ayuda al consumidor o cliente final pero provocara un coste mayor en gastos para las empresas.

- Posibilidad de negociación con diferentes empresas con rangos económicos diferentes.
- Solidaridad de los empleados aplicando conforme a ley los beneficios de seguridad y salud.
- Volumen comprador frente a nuestra capacidad de servicio.
- Costes o facilidades del cliente de cambiar de empresa frente a las licitaciones planteadas.
- Sensibilidad del comprador al precio es factor importante a la hora de determinar la licitación.
- Ventaja diferencial (exclusividad) del producto hace que las licitaciones sean pocas.

Factores que influyen en la amenaza de productos sustitutivos

- Propensión del comprador a sustituir es baja en el mercado de servicios
- Precios relativos de los productos sustitutos no aplica.
- Coste o facilidad de cambio del comprador.
- Nivel percibido de diferenciación de producto sería aplicada cuando la competencia implemente un nuevo servicio.
- Disponibilidad de sustitutos cercanos no aplica

Factores que influyen en el poder de negociación con los proveedores

- Insumos de fácil acceso que benefician nuestro accionar con los proveedores.
- Para el desarrollo de las actividades según el objeto del contrato y las condiciones de calidad de cada uno de ellos puede varias sin generar conflictos.
- Presencia de productos sustitutivos en el mercado que permite mayor beneficio para el mercado.
- Coste de los productos del proveedor en relación con el coste del producto final no afecta debido a la factibilidad de cambios.

Factores que influyen en rivalidad entre competidores

- Poder de los compradores.
- Poder de los proveedores no afecta nuestra rentabilidad.
- Amenaza de nuevos competidores.
- Amenaza de productos sustitutivos.
- Crecimiento industrial con nuevas empresas en el sector.
- Sobrecapacidad industrial no aplica para el sector de servicios al cual estamos enfocados.
- Barreras de salida comprende el acceso a participar en las diferentes licitaciones con el estado y demás entidades gubernamentales
- Diversidad de competidores aplica cuando existes empresas con el mismo servicio y que agrega participación en otro servicio de necesidad para el cliente.
- Desarrollar los activos y habilidades necesarios para poner en práctica la estrategia de competencia para el mercado cambiante.

3 FORMULACIÓN DEL MODELO DE SOLUCIÓN

¿Qué es un modelo de solución?

Un *modelo de solución* es una herramienta que permite identificar soluciones a los problemas, en el caso de jardinería yumbo se identifican soluciones seleccionado el problema foco el cual consiste en identificar y estructurar los procesos básicos administrativos de la empresa Jardinería Yumbo Ltda. Seleccionando este punto como el proceso para implementar mejoras en la gestión de la empresa

¿Qué es un programa?

El *programa* identificado a implementar en Jardinería Yumbo consiste en un plan de actividades necesarias, con orden de realización, estableciendo responsables de las tareas y el tiempo necesario para concluirlas, determinando e identificando los procesos y características administrativas actuales de la empresa para mejorar continuamente generando servicios de calidad y excelencia, integrando y combinando talento humano y desarrollo tecnológico con el fin de dar gran satisfacción a nuestros clientes.

¿Qué es un plan?

Para lograrlo se diseña un *plan* el cual consiste en un modelo de gestión y de servicios para la empresa que ayude a posicionarla como líder en el sector de jardinería, con esta *propuesta* se ayudaría a resolver sus principales problemas actuales en materia de desarrollo administrativo, estudio del mercado y optimización de sus condiciones de competitividad y eficiencia, en el marco de los alcances y limitaciones del trabajo.

¿Qué es un proyecto?

Para esto se propone un *proyecto* el cual es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas para aportar a lograr el objetivo:

- Mejoramiento continúo del sistema de gestión, de procesos y actitud de servicio.
- Seleccionar, evaluar y calificar proveedores con garantía de calidad.
- Generación de ambientes de tranquilidad y confianza en los clientes.
- Realizar la planeación, organización, ejecución y evaluación de las actividades
- Mantenimiento de zonas verdes; embellecimiento y mantenimiento de jardines, zonas verdes y zonas campestres con herramientas, equipos y personal calificado.
- Mantenimiento de zonas locativas, piscinas, edificios, cercas de alambre con personal calificado en cada una de las labores, dirigidos por nuestros supervisores quienes controlan y verifican cada una de las actividades con el fin prestar el mejor servicio.
- Personal altamente calificado para el desarrollo de oficios varios y desarrollo de actividades adicionales.

3.1 FORMULACIÓN ESTRATÉGICA

Al identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades, amenazas, y después de desarrollar una análisis de la situación actual del proyecto de mejora de proceso en la empresa Jardinería yumbo y estructuras los procedimientos y procesos básicos se formulan las siguientes estrategias como medida de desarrollo de sostenibilidad y crecimiento estructural de la empresa con el fin de enfocar fuerzas al cumplimiento de objetivos, la visión y la misión de la empresa.

- Implementación de desarrollo de estructura organizacional, Garantizar el 100% de la implementación de los procedimientos administrativos y estratégicos.

- Implementación de políticas, Alinear las estrategias de la empresa con funciones de colaboradores para aumentar la efectividad.

- Elaboración, formalización e implementación del plan de Mercadeo para los servicios de jardinería, desarrollando estrategias para identificar nuevos mercados y aumento de clientes.

- Desarrollar plan de precios que apunte a la rentabilidad de la compañía y analizar formas de reducción de costos en cada uno de los servicios.

- Medición de la Satisfacción del Cliente y servicio, Diseño de un programa de medición y aplicación permanente a los clientes (OTIF On time in full).

- Desarrollo de cronograma de actividades, Garantizar operaciones de integración mediante seguimiento de actividades y fortalecimiento de colaboradores.

Adecuación del portafolio (servicio casino), Garantizar un modelo que ofrezca diferenciadores para fidelizar a los clientes.

Plan De Producción

Siembra De Árboles

Para la siembra de plantas es necesario hacer un plateo de un metro de diámetro para abrir el hueco para sembrar la plántula.

Las personas encargadas de la siembra serán aquellas que tengan experiencia en siembra y cultivos por lo tanto tenemos trabajadores expertos en estos oficios.

Mantenimiento Y Fertilización

- Para el mantenimiento haremos plateo de 50 centímetros alrededor de cada planta es decir 1 metro de diámetro.
- Haremos fertilización con abonos a base de nitrógeno, fósforo y potasio para obtener una fertilidad y un desarrollo satisfactorio.

Cercas De Cerramiento

- Para las cercas de cerramiento utilizaremos postes de madera o guadua con tres (3) hilos o cuerdas de alambres con púas.
- Los trabajos serán dirigidos y programados por el suscrito representante legal.

Control De Patógenos Y Hormigas

- Para el control de la hormiga arriera usaremos cebos con el fin de no contaminar el aire con productos de espolvoreo o líquidos.
- Para controlar algunas plagas que puedan atacar las plantas utilizaremos productos naturales.

Fin de los desechos

- Los desechos vegetales que se originen por el objeto del contrato serán repicados y ubicados en sitios apropiados para su descomposición y luego pueden ser utilizados como abono para las mismas plantas.
- Los desechos productos por la siembra de los árboles como las bolsas plásticas, serán recolectados y llevados al sitio de recolección de basuras de la empresa de la zona.

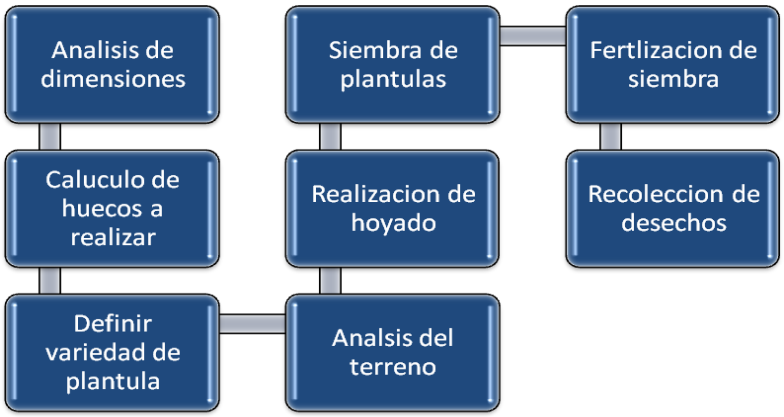
Detallado De Actividades En Instalaciones

- Barrer los alrededores, vías internas y patios de las instalaciones e igualmente mantenerlos despejados de obstáculos.
- Recoger, reciclar y disponer en forma adecuada, las basuras y desechos.
- Revisar que el equipo de tratamiento del agua potable y el sistema de distribución del acueducto que esté limpio y en perfecto estado de funcionamiento.
- Ejecutar retro lavado, adicción de cloro, control de cloro y PH de la planta de tratamiento de agua.
- Podar los árboles, jardines y prados de la subestación, para lo cual hará corte y riego. (Según clima) con la frecuencia que sea necesaria.
- Limpiar cubiertas, techos, canaletas de desagüe, cunetas y cárcamos.
- Limpiar telarañas en las estructuras, postes y lámparas del patio de las instalaciones
- Revisar cercas de alambre, mallas, puertas de acceso, órdenes, y cárcamos, cubierta, red de acueducto e instalaciones locativas en general y reportar inmediatamente al asistente o ingeniero las anomalías encontradas, así como solicitarle los materiales para su reparación.
- Revisar que el pozo séptico se encuentre en perfecto funcionamiento.
- Limpiar trampa de grasa y alcantarillas.
- Fumigar las malezas que se encuentran alrededor de las cercas perimetrales.
- Fumigar las malezas y las hormigas, aplicar fertilizantes y abono a las plantas y árboles de las instalaciones.
- Reparar daños de cercas de alambre, mallas, puertas y acceso, andenes, cárcamos, cubierta, red de acueducto, bocatoma e instalaciones locativas en general, cuando estas pueden ser realizadas en un tiempo inferior a 8 horas.

- Revisar y limpiar lámparas, bombillos toma corrientes e informar inmediatamente al asistente o ingeniero de la subestación de alguna anomalía.

Esquema Reforestación

Diagrama 6 Esquema de reforestación.



Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

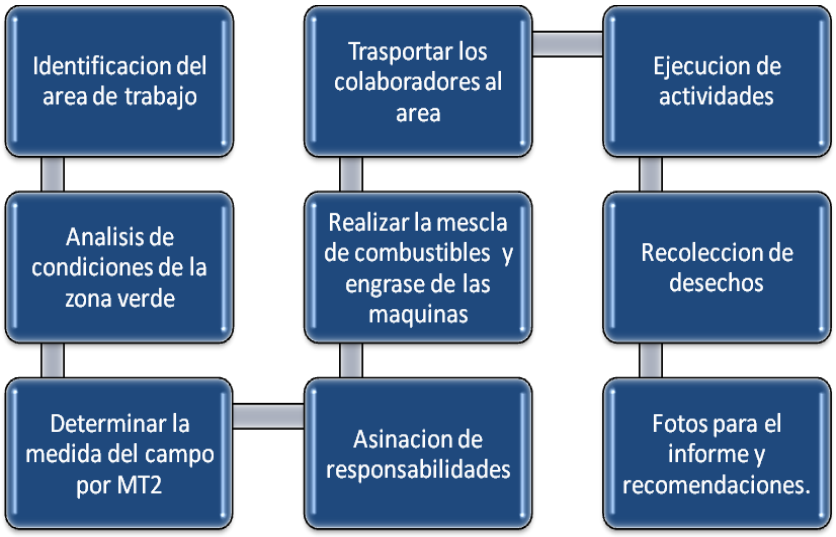
Esquema Cerramiento

Diagrama 7 Esquema de cerramiento.

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Esquema de Poda

Diagrama 8 Esquema de poda.



Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Talento Humano

Perfil:

El colaborador debe tener experiencia mínima de trabajo en campo, conocimientos básicos del manejo de herramientas de campo, jardinería, siembra y mantenimiento forestal.

Competencia General:

El colaborador realiza de manera autónoma y precisa la preparación de terrenos, las implantaciones de elementos vegetales, las labores de mantenimiento de jardines, zonas verdes, mallas de cerramiento, céspedes y plantas de interior; utilizando las técnicas y los medios manuales y mecánicos apropiados. Ejerce sus actividades observando las normativas vigentes sobre seguridad e higiene y protección del usuario y del medio ambiente. Conocimiento en el manejo de

máquinas guadañadoras, fumigadoras y herramientas de campo, adaptación al clima y exposición solar.

Características personales

Gran capacidad de trabajo e integración. Persona honesta, comprometida, responsable y dedicada a sus labores, con buena actitud para el trabajo en equipo y con facilidad de aprendizaje para el manejo de las diferentes herramientas.

Políticas Salariales

A nivel general cada colaborador nuevo que ingresa a la empresa tendrá el salario mínimo legal vigente.

Tendrá beneficios extralegales de la empresa aplicables a mitad y fin de año con remuneración económica adicional y/o regalías en especie según actualidad y estado de la empresa.

Modelo de reclutamiento: debido al tamaño y la demanda de trabajo de la organización del modelo de reclutamiento será por medio de convocatorias abiertas utilizando como herramienta publicaciones en internet (Facebook y clasificados), además de recomendaciones personales.

Proceso De Selección

Solicitud de empleo: La convocatoria se hará de la siguiente manera; personal con o sin experiencia en trabajos relacionados con cerramiento y mantenimiento de zonas verdes, las personas interesadas comunicarse con el administrador en la locación que muestre el clasificado.

Entrevista : este se realizara por parte del administrador que el momento se encuentre encargado este debe estar relacionado con temas referentes a los

procesos de recursos humanos los cuales estarán enfocados con la teoría de la administración de recursos humanos de Idalberto Chiavenato como base para la toma de decisiones.

Se tomaran en cuenta la siguiente información para la toma de decisiones:

1) Cantidad de tiempo laborado.

2) Labores realizadas

3) Motivo del retiro.

4) Interés por la vacante.

5) Competencias laborales.

Exámenes:

Tipos De Preguntas

- ✓ Cerradas.-Limitan la conversación, se usan para clarificar y confirmar.
- ✓ Abiertas.-Favorecen la conversación, se usan para explorar y recolectar
- ✓ Generales.- Son genéricos para la mayoría de los solicitantes y posiciones
- ✓ Enfocadas.-Relacionadas con el solicitante específico y su posición
- ✓ Provocadoras.-Se usan para ir más al fondo, para el seguimiento.
- ✓ Desempeño pasado.- Enfocadas en la conducta real del solicitante
- ✓ Hipotéticas.-Suponen una situación asumida o de la vida real.
- ✓ Auto Evaluación.-Exploran la conciencia del solicitante y la objetividad

Tipos de entrevista

- ✓ E. Libre: el entrevistador se marca unos objetivos sobre la información que necesita recabar, conduce el dialogo con libertad.

- ✓ E. Planificada: Traza un plan rígido de preguntas que ha de responder el candidato.
- ✓ E. De tensión: se pone al candidato en un aprieto durante la entrevista para estudiar su reacción.
- ✓ E. Múltiple: una persona es entrevistada simultáneamente por varios entrevistadores.
- ✓ E. De grupo: a varios candidatos se les reúne y se les plantea un tema para que se desenvuelvan en grupo y el entrevistador vea sus reacciones.
- ✓ E. No dirigida: El solicitante tiene libertad para expresarse y determina el curso de la entrevista.
- ✓ E. Profunda: Hace preguntas que cubren distintas áreas de la vida del solicitante, relacionadas con el empleo.

Pruebas sicométricas laborales

Comprende la aplicación de ciertas pruebas para tener un marco de referencias sobre el potencial intelectual y personalidad del candidato.

Tipos:

- Pruebas de personalidad.
- Pruebas de inteligencia
- Pruebas de intereses.
- Pruebas de rendimiento.
- Pruebas de aptitud

Control de calidad de la empresa Jardinería Yumbo Ltda**.**

Para realizar el control de calidad la empresa cuenta con un supervisor de actividades realizadas en los diferentes trabajos realizados, por el objeto de la empresa y donde nuestro servicios es dirigido a la prestación de servicios y los mantenimientos industriales básicamente, el control que realizamos se basa en

trabajar de la mano con un interventor el cual verificara que los trabajos se realizan de acuerdo a las especificaciones técnicas suministradas el cotización y posterior orden de inicio de trabajos.

Seguridad Industrial y Salud Ocupacional

El desarrollo industrial y los adelantos tecnológicos han traído consigo un aumento de los factores de riesgo en el ambiente laboral, aumentado las probabilidades de accidente de trabajo y enfermedad profesional en la población de trabajadores expuestos.

La empresa consciente de su responsabilidad legal y moral sobre las condiciones de trabajo y salud de los trabajadores, implementará el programa de Salud Ocupacional, con la seguridad de que su aplicación le permitirá disponer de una herramienta de trabajo ágil, que garantice un ambiente laboral con factores de riesgo controlados, lo que trae consigo la disminución en las pérdidas sociales, materiales y económicas generadas por los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales; incrementando además la productividad y posicionamiento de su empresa.

- Objetivo General

Diseñar el Programa de Salud Ocupacional acorde con los riesgos presentes en el lugar de trabajo, con el fin de mejorar las condiciones de trabajo y salud de los trabajadores.

- Objetivos Específicos

- Dar cumplimiento a la legislación vigente sobre salud ocupacional en Colombia.
- Identificar y valorar los factores de riesgo presentes en la actividad laboral.
- Establecer acciones dirigidas al ambiente y al trabajador para prevenir los daños provenientes de los factores de riesgo.

- Conformar el Comité Paritario de Salud Ocupacional de la empresa y la Brigada de Emergencias.
- Fomentar los estilos de Vida Sana y Trabajo Saludables.

Certificado De Entrega Dotación y Elementos De Protección Personal**.**

- Camisa manga larga.
- Sombrero.
- Guantes de carnaza.
- Botas de seguridad.
- Casco.
- Gafas.

Jardinería Yumbo dotara a sus colaboradores, con producto de protección solar facial, para evitar mayores quemaduras.

Programa De Primeros Auxilios

Jardinería Yumbo de acuerdo con el programa de salud ocupacional y seguridad industrial brindo una inducción a sus colaboradores sobre el manejo de primeros auxilios en caso de presentarse una emergencia en el lugar de trabajo.

Así mismo puso a disposición un Botiquín de primeros auxilios conformado por los elementos básicos para prestar primeros auxilios.

Este Botiquín contiene:

- Desinfectante y antisépticos.
- Algodón.
- Vendas.
- Gasas estériles.
- Esparadrapo.

- Guantes de un solo uso.
- Tijeras y pinzas.
- Todos los trabajadores conocen la ubicación de este botiquín.

Seguridad Social

Para la afiliación de sus trabajadores Jardinería Yumbo, está afiliada a las siguientes EPS.

- Nueva EPS, SaludCoop, Coomeva, Salud Total, SOS, y Comfenalco.
- Fondo de Pensiones: Colfondos, Provenir, Protección y antiguo seguro social.
- Nuestra administradora de riesgos profesionales es la Previsora Vida S.A
- Nuestra Caja de Compensación es: Comfandi Valle del Cauca.

Programa De Salud Ocupacional

Para el cumplimiento adecuado del contrato y de acuerdo a las exigencias de ISA y el panorama legal de salud ocupacional, Jardinería Yumbo ha diseñado el siguiente programa de salud ocupacional y seguridad industrial.

- Se realizara las actividades de medicina preventiva.
- Examen médico de aptitud.
- Panorama de riesgos.
- Visita a lugar de ejecución de trabajos, para identificar y controlar riesgos.
- Implantar programa de primeros auxilios.
- Actividades de higiene y seguridad industrial.
- Identificación de agentes de riesgo ocupacional y ambiental.
- Inspección de equipos y herramientas.
- Conceptualización sobre especificaciones técnicas de herramientas que puedan generar un riesgo.

Jardinería Yumbo estará comprometido con el medio ambiente, y por ello desarrollara un programa de inducción sobre el control del medio ambiente.

Estudiará y ejecutará un programa de recolección, tratamiento y disposición de residuos y desechos que puedan generarse durante la ejecución de los trabajos.

Así mismo tendrá actualizados los datos y certificados de entrega de dotación y elementos de protección personal, certificación de inducción sobre los riesgos existentes en lugar de trabajo, uso adecuado de elementos de protección, capacitación de control de medio ambiente.

El vigía elegido por los colaboradores y gerente de la empresa está en capacitación con la ARP.

3.2 DISEÑE UN SISTEMA DE SEGUIMIENTO Y DE MEDICIÓN DE GESTIÓN

Para la medición de los procesos de gestión, el desarrollo del cumplimiento de actividades se implementar en la empresa el Cuadro de Mando Integral. Este cuadro abarca de forma general los objetivos principales de la empresa enfocado en la evaluación mensual de las actividades lo que permite tener un seguimiento continuo a los procesos.

- El Cuadro de Mando Integral proporciona a los directivos el equipo de instrumentos que necesitan para navegar hacia un éxito competitivo futuro. Hoy, las organizaciones están compitiendo en entornos complejos y, por lo tanto, es vital que tengan una exacta comprensión de sus objetivos y de los métodos que han de utilizar para alcanzarlos.

Para Francés (2006) El Cuadro de Mando Integral traduce la estrategia y la misión de una organización en un amplio conjunto de medidas de la actuación, que proporcionan la estructura necesaria para un sistema de gestión y medición estratégica.

Este también mide la actuación de la organización desde cuatro perspectivas equilibradas: las finanzas, los clientes, los procesos internos y la formación y crecimiento.

Un Cuadro de Mando Integral:

1. Es un instrumento de gestión
2. Integrado con la planificación estratégica, con los procesos de decisiones y con el análisis del rendimiento de una compañía.
3. Sirve para monitorizar la ejecución de unos planes estratégicos y operativos
4. Mediante el seguimiento de objetivos claves, proyectos e indicadores

Para la medición de la gestión Jardinería Yumbo implementaría este cuadro desde la óptica de:

- Medición de servicios al mes
- Cantidad de insumos y herramientas utilizadas
- Contratos realizados
- Participación en nuevas licitaciones
- Cumplimiento de entrega y oportunidad de los servicios mediante la herramienta OTIF
- Seguimiento de observaciones y capacitaciones.

Tabla 17 Cuadro de mando integral.

INDICADOR	OBJETIVO	Indicador	Responsable	Real Mes	Meta Mes	Cump. Mes	Real Año	Meta Año	Cump. Año
PROCESOS INTERNOS	Poda	Metros terminados	Gestión Comercial		0	100,00%	0	0	100,00%
		Rend. Bruto (m/mes)			0	100,00%	0	0	100,00%
	Reforestación	Metros terminados			0	100,00%	0	0	100,00%
		Rend. Bruto (m/mes)			0	100,00%	0	0	100,00%
	Cerramiento	Metros terminados			0	100,00%	0	0	100,00%
		Rend. Bruto (m/mes)			0	100,00%	0	0	100,00%
	Obra Civil	Obras realizadas			0	100,00%	0	0	100,00%
		Rend. Bruto (m/mes)			0	100,00%	0	0	100,00%
	Gasolina	% Desp. Brecha	Representante Legal		0	100,00%	0	0	100,00%
	Gas	% Desp. Brecha			0	100,00%	0	0	100,00%
	Aceite	% Desp. Brecha			0	100,00%	0	0	100,00%
	Insecticida	% Desp. Brecha			0	100,00%	0	0	100,00%
FINANCIERA	Servicios	mts Contratados	Gestión Comercial		0	100,00%	0	0	100,00%
	Servicios	Nueva licitaciones	Gestión Comercial		0	100,00%	0	0	100,00%
CLIENTE	Cumplimiento	Lead Time	Representante Legal		0	100,00%	0	0	100,00%
		Fecha Pactada			0	100,00%	0	0	100,00%
		Cantidad			0	100,00%	0	0	100,00%
		Lead Time/Cantidad			0	100,00%	0	0	100,00%
		Fecha Pactada/Cantidad			0	100,00%	0	0	100,00%
		Inconformidades reportadas	Gestión Comercial		0	100,00%	0	0	100,00%
		Inconformidades Atendidas	Gestión Comercial		0	100,00%	0	0	100,00%
APRENDIZAJE Y CONOCIMIENTO	Gestión Humana	# Accidentes Y Observaciones	Representante Legal		0	100,00%	0	0	100,00%
		Capacitaciones			0	100,00%	0	0	100,00%

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

4 PROYECCIONES, EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Marco Económico y De Recursos

Para la realización y puesta en marcha del proyecto los recursos económicos y de maquinaria están son muy accesibles, ya que la empresa está constituida y con los años de experiencia ha podido adquirir maquinarias para la ejecución de las diferentes actividades que la empresa tiene como objeto social.

El proyecto de gestión se realiza con la idea de estructurar la empresa, organizar sus procesos administrativos y expandir su mercado haciéndola más competitiva.

Actualmente cuenta con maquinaria para iniciar la ejecución de contratos y labores comerciales. Para mejoras, renovación y adquisición maquinaria y equipo se tienen cupos crediticios con bancos para cumplir con los objetivos.

Se obtuvieron los datos de los últimos contratos y se realizó la siguiente proyección de ventas.

Además de ello se tiene un patrimonio empresarial que respalda las actividades de la empresa, se cuenta con vehículo para transporte y ejecución de labores, maquinas guadañadoras, herramientas de mano, boguéis y carretas, y se cuenta con personal especializado en las diferentes labores del objeto social.

Estos resultados según proyección de ventas suministrados por la empresa nos brindan una gran viabilidad para ejecutar el proyecto de gestión.

Inversión Inicial

La inversión total es el monto individual de cada uno de los rubros de Activos fijos, de otros Activos y de Capital de trabajo que se deberá tener para dar comienzo a la actividad económica del proyecto, así, los Activos fijos y otros Activos destinados a las líneas de producción y montaje de la unidad de negocio, y el capital de trabajo necesario para el desfase existente entre el momento en que comienza a causarse los gastos iníciales de funcionamiento de la unidad de negocio hasta el momento que comienza a percibirse el ingreso por ventas.

En el cuadro No.1. Se refleja la inversión de Jardinería Yumbo Ltda., se determina que es necesario tener las inversiones reflejadas en el cuadro anexo, el Capital de trabajo requerido es de $ 11.205.661, para el funcionamiento de la empresa.

Para iniciar el proyecto de gestión se sugiere a la empresa mejorar sus instalaciones y adquirir herramientas y tecnología que le permitan ser competitiva en el mercado.

Cuadro 1 Inversión

CUADRO 1 INVERSION INICIAL EN PESOS			
ACTIVOS FIJOS	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR TOTAL**
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	1	300.000	300.000
Sillas	1	100.000	100.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			**400.000**
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			
Computadores	1	1.500.000	1.500.000
Telefonos	1	150.000	150.000
impresora	1	300.000	300.000
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			**1.950.000**
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Guadaña	5	900.000	4.500.000
Fumigadora	2	150.000	300.000
Pulidora	1	400.000	400.000
Taladro	1	400.000	400.000
Carreta	2	150.000	300.000
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			**5.900.000**
VEHICULOS			
Chevrolet luv 2300	1	12.000.000	12.000.000
TOTAL VEHICULOS			**12.000.000**
TOTAL ACTIVOS FIJOS			**20.250.000**
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE CONSTITUCION			
Cámara de comercio	1	451.000	451.000
Matricula mercantil	1	693.350	693.350
Escrituración	1	129.300	129.300
Higiene y Sanidad	1	60.000	60.000
Bomberos	1	150.000	150.000
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION			**1.483.650**
ADECUACIONES			
Pintura	1	351.000	351.000
Adecuacion electrica y de sistemas	1	353.000	353.000
TOTAL ADECUACIONES			**704.000**
ACTIVOS INTANGIBLES			
Microsoft Windows 8 Pro licencias	1	300.000	300.000
Office Hogar Y Empresa 2013 ,licencias	1	280.000	280.000
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			**580.000**
ACTIVOS NO DEPRECIABLES			
Papeleras	2	12.000	24.000
Calculadora 10 digitos	2	6.200	12.400
Memoria USB 8 GB	4	20.000	80.000
Cosedora	2	4.500	9.000
Perforadora	2	5.000	10.000
Saca Ganchos	1	2.500	2.500
Tijera	2	2.000	4.000
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES			**141.900**
Publicidad y propaganda			
Emisora Local	2	50.000	100.000
Tarjetas de presentacion	100	500	50.000
TOTAL PUBLICIDAD			**150.000**
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			**3.059.550**

CAPITAL DE TRABAJO			
Nomina Administrativa	2	2.841.829	**5.683.658**
Nomina Operación	2	2.028.697	**4.057.395**
Gastos de administración	2	488.304	**976.608**
Gastos de ventas	2	244.000	**488.000**
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO			**11.205.661**
TOTAL INVERSION			**34.515.211**
% INVERSION A FINANCIAR			50,00%
VALOR A FINANCIAR			**17.257.606**
MESES AÑO			12
VALOR MENSUAL A DIFERIR			**254.963**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Depreciación en pesos.

La depreciación es el mecanismo mediante el cual Jardinería Yumbo Ltda. reconoce el desgaste que sufre los activos fijos por su uso, cuando el activo es utilizado para generar ingresos, este desgaste debe incorporarse al gasto. Este valor se convierte en una provisión o reserva que al final permite reemplazar el activo sin afectar la liquidez y el capital de trabajo de la empresa. La metodología que se implementa es la conocida Depreciación en línea recta.

Cuadro 2 Depreciación en pesos

JARDINERIA YUMBO LTDA							
CUADRO 2 DEPRECIACION EN PESOS							
ÍTEM	AÑOS	Depreciación Mensual	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y enseres	3	11.111	133.333	133.333	133.333		
Equipo de Computo y Comunicaciones	5	32.500	390.000	390.000	390.000	390.000	390.000
Maquinaría y Equipo	5	98.333	1.180.000	1.180.000	1.180.000	1.180.000	1.180.000
Flota y equipo de transporte	5	200.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
TOTAL		**341.944**	**4.103.333**	**4.103.333**	**4.103.333**	**3.970.000**	**3.970.000**
Meses año	12						

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Balance inicial sin financiación

Refleja la situación financiera inicial de Jardinería Yumbo Ltda., sin adquirir préstamo con entidades Bancarias, tomando como punto de partida las inversiones. En él se registran los activos, pasivos y patrimonio con que se constituye la empresa. En el cuadro siguiente se ve reflejado, teniendo en cuenta que:

- Los Activos. Es todo bien o derecho que tenga la unidad
- Los Pasivos. Son las deudas y obligaciones que se tienen con terceros
- El Patrimonio. Son los aportes que los socios hacen a la unidad productora y comercializadora.

Cuadro 3 BALINISF

JARDINERIA YUMBO LTDA	
CUADRO 3 BALANCE INICIAL SIN FINANCIACION EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja-bancos	11.205.661
Cuentas por cobrar	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**11.205.661**
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
Muebles y enseres	400.000
Equipos de computo y Comunicaciones	1.950.000
Maquinaria y Equipo	5.900.000
Flota y Equipo de Transporte	12.000.000
Edificios y / o Constucciones	0
Terrenos	0
(-) Depreciación acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**20.250.000**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	3.059.550
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.059.550
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	23.309.550
TOTAL ACTIVOS	**34.515.211**
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas por pagar proveedores	0
Cesantías por pagar	0
Intereses de Cesantías	0
Impuesto de Renta por Pagar	0
Cree por Pagar	0
IVA por pagar	0
ICA por pagar	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**

PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	0
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	**0**
TOTAL PASIVOS	0
PATRIMONIO	
Capital Suscrito	34.515.211
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal	0
TOTAL PATRIMONIO	**34.515.211**
PASIVO + PATRIMONIO	**34.515.211**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

La empresa inicia actividades para el nuevo periodo sin cuentas por cobrar, esto ayuda a llevar una mejor gestión de resultados mediante el cuadro de mando.

Iniciar actividades sin financiación podría tener buenos resultados, pues disminuye las obligaciones financieras pero limita a la empresa en la adquisición de tecnología.

Balance Inicial con Financiación

Refleja la situación económica inicial de la empresa, tomando como punto de partida las inversiones y la financiación del 50% que se proyecta realizar, en el cuadro siguiente se ve reflejado en los

Activos, Pasivos y Patrimonio.

Cuadro 4 BALINICF.

JARDINERIA YUMBO LTDA	
CUADRO 4 BALANCE INICIAL CON FINANCIACION EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja-bancos	11.205.661
Cuentas por cobrar	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**11.205.661**
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
Muebles y enseres	400.000
Equipos de computo y Comunicaciones	1.950.000
Maquinaria y Equipo	5.900.000
Flota y Equipo de Transporte	12.000.000
Edificios y / o Constucciones	0
Terrenos	0
(-) Depreciación acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**20.250.000**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	3.059.550
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.059.550
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	23.309.550
TOTAL ACTIVOS	**34.515.211**
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas por pagar proveedores	0
Cesantías por pagar	0
Intereses de Cesantías	0
Impuesto de Renta por Pagar	0
Cree por Pagar	0
IVA por pagar	0
ICA por pagar	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**

PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	17.257.606
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	**17.257.606**
TOTAL PASIVOS	**17.257.606**
PATRIMONIO	
Capital Suscrito	17.257.606
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal	0
TOTAL PATRIMONIO	**17.257.606**
PASIVO + PATRIMONIO	**34.515.211**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Parámetros económicos

Este cuadro nos muestra los indicadores que debemos tener en cuenta para realizar las proyecciones económicas de Jardinería Yumbo Ltda., como la inflación que en este caso se tomó la del 2014 como referencia del primer año y las proyecciones de los 5 años restantes**.**

Cuadro 5 Parámetros Económicos

JARDINERIA YUMBO LTDA					
CUADRO 5 PARÁMETROS ECONOMICOS					
ÍTEM	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
IPC (inflación)	3,24%	3,09%	2,95%	2,82%	2,70%
TRM	1.780	1.814	1.710	1.626	1.590
INCREMENTO % DE PRECIOS	3,24%	3,09%	2,95%	2,82%	2,70%
INCREMENTO % DE COSTOS	3,24%	3,09%	2,95%	2,82%	2,70%
INCREMENTO % DE UNIDADES	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
IMPORENTA	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
CREE	9,00%	9,00%	9,00%	8,00%	8,00%
IVA	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%
INC	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
ICA (tarifa * 1000)	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
RESERVA LEGAL	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Parámetros Laborales

La siguiente tabla muestra la base que se tendrá en cuenta para el pago de los sueldos que corresponden al salario mínimo legal vigente con el IPC, las prestaciones sociales y todos los parafiscales vigentes para el año 2014.

Cuadro 6 Parámetros laborales.

JARDINERIA YUMBO LTDA	
CUADRO 6 PARÁMETROS LABORALES	
ÍTEM	**VALOR**
SMMLV	635.958
Auxilio de Transporte	72.000
Cesantías	8,33%
Interés Cesantías	1,00%
Primas	8,33%
Vacaciones	4,167%
Salud	8,50%
Pensiones	12,00%
ARL	2,2436%
CAJA DE COMPENSACION	4,00%
ICBF	3,00%
SENA	2,00%

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Cargos y Salarios

Está constituida por las Personas que integran la nómina directa de la empresa y los que se contrataran por prestación de servicios con sus correspondientes Salarios Básicos y el incremento del IPC del 2014.

Cuadro 7 Cargos y Salarios

JARDINERIA YUMBO LTDA		
CUADRO 7 CARGOS Y SALARIOS		
CARGOS	SALARIOS	
Jefe Administrativo	1.032.400	Administrativo
planeador	800.000	
Operario Mantenimiento	635.958	Servicios
Operario Mantenimiento	635.958	

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Recaudos

Se parte de la base que la mayoría de clientes pagan a crédito los servicios, por esta razón se determina, que la política de ventas será a crédito, la política del pago de los servicios será 100% a crédito.

Cuadro 8 Recaudos

JARDINERIA YUMBO LTDA	
CUADRO 8 RECAUDOS	
Contado	**0,00%**
Crédito	**100,00%**
plazo	30

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Pagos

Jardinería Yumbo Ltda. Realizara sus pagos el 70% de contado y el 30% a crédito en un plazo de 30 días.

Cuadro 9 Pagos

JARDINERIA YUMBO LTDA	
CUADRO 9 PAGOS	
Contado	**70,00%**
Crédito	**30,00%**
Plazo	**30**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Amortización

La financiación del proyecto se realizara con un préstamo a una entidad financiera, en el cuadro 10 se visualiza el préstamo con la amortización de los intereses y el abono a la deuda durante tres años. El préstamo se hace por 17.257.606 a una tasa efectiva anual de 20.98%; de acuerdo a esto se determina la tasa mensual y se realizan las operaciones correspondientes.

Cuadro 10 Amortización

JARDINERIA YUMBO LTDA					
TABLA DE AMORTIZACION DE EN PESOS					
VALOR PRESTAMO	17.257.606				
Tasa efectiva anual (TEA)	20,98%				
Tasa nominal mensual	19,20%				
Meses del año	12				
Tasa mensual	1,60%				
No. De cuotas	36				
	No. CUOTAS	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
	0				17.257.606
PRIMER AÑO	1	634.319	276.085	358.234	16.899.371
	2	634.319	270.354	363.965	16.535.406
	3	634.319	264.531	369.788	16.165.618
	4	634.319	258.615	375.704	15.789.914
	5	634.319	252.605	381.714	15.408.200
	6	634.319	246.498	387.821	15.020.379
	7	634.319	240.294	394.025	14.626.354
	8	634.319	233.991	400.329	14.226.025
	9	634.319	227.586	406.733	13.819.292
	10	634.319	221.079	413.240	13.406.052
	11	634.319	214.468	419.851	12.986.201
	12	634.319	207.752	426.568	12.559.634
SEGUNDO AÑO	13	634.319	200.927	433.392	12.126.242
	14	634.319	193.994	440.325	11.685.917
	15	634.319	186.950	447.369	11.238.547
	16	634.319	179.793	454.526	10.784.021
	17	634.319	172.521	461.798	10.322.223
	18	634.319	165.134	469.186	9.853.037
	19	634.319	157.628	476.692	9.376.346
	20	634.319	150.002	484.318	8.892.028
	21	634.319	142.254	492.066	8.399.962
	22	634.319	134.382	499.938	7.900.024
	23	634.319	126.384	507.936	7.392.089
	24	634.319	118.258	516.062	6.876.027

TERCER AÑO	**25**	634.319	110.002	524.317	6.351.710	
	26	634.319	101.614	532.705	5.819.004	
	27	634.319	93.092	541.228	5.277.777	
	28	634.319	84.433	549.886	4.727.891	
	29	634.319	75.636	558.683	4.169.208	
	30	634.319	66.698	567.621	3.601.587	
	31	634.319	57.618	576.702	3.024.885	
	32	634.319	48.392	585.928	2.438.958	
	33	634.319	39.018	595.301	1.843.657	
	34	634.319	29.495	604.825	1.238.832	
	35	634.319	19.819	614.501	624.331	
	36	634.319	9.988	624.331	0	
		22.835.493	**5.577.888**	**17.257.606**		

	AÑO 1	**AÑO 2**	**AÑO 3**	
INTERES	2.913.859	1.928.225	735.804	**5.577.888**
AMORITZACION	4.697.972	5.683.606	6.876.027	**17.257.606**
	7.611.831	**7.611.831**	**7.611.831**	

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Leasing

El proyecto utilizará el leasing como un sistema de financiamiento para mejora del vehículo, para esto se establece el leasing financiero con opción de compra, pactado a un periodo de 36 meses, con cuotas fijas mensuales de $ 411.016, a una tasa mensual de interés de 1,53%, con una opción de compra del 10% es decir $ 1.200.000 pesos.

Después de haber consultado varias entidades financieras como: Bancolombia, Corficolombiana, Banco de Bogotá, se determina que la tasa mensual para leasing más bajo es la del 1,53% ,que pertenece a Bancolombia, por lo tanto esta es la que se aplica al proyecto.

Cuadro 11 Leasing

VALOR ACTIVO	12.000.000
% OPCION COMPRA	10,00%
VALOR OPCION COMPRA	1.200.000
DTF %	5,32%
SPREAD %	13,06%
TEA (%)	19,07%
TASA NOMINAL MES	18,40%
TASA MENSUAL	1,53%
MESES AÑO	12
NO. CUOTAS	36
VALOR PRESENTE OPCION DE COMPRA	693.857
VALOR CALCULO CUOTA	11.306.143

	NO. CUOTA	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
	0				12.000.000
PRIMER AÑO	1	411.016	184.000	227.016	11.772.984
	2	411.016	180.519	230.497	11.542.486
	3	411.016	176.985	234.032	11.308.455
	4	411.016	173.396	237.620	11.070.835
	5	411.016	169.753	241.264	10.829.571
	6	411.016	166.053	244.963	10.584.608
	7	411.016	162.297	248.719	10.335.889
	8	411.016	158.484	252.533	10.083.356
	9	411.016	154.611	256.405	9.826.951
	10	411.016	150.680	260.336	9.566.615
	11	411.016	146.688	264.328	9.302.286
	12	411.016	142.635	268.381	9.033.905
SEGUNDO AÑO	13	411.016	138.520	272.497	8.761.408
	14	411.016	134.342	276.675	8.484.734
	15	411.016	130.099	280.917	8.203.816
	16	411.016	125.792	285.225	7.918.592
	17	411.016	121.418	289.598	7.628.994
	18	411.016	116.978	294.039	7.334.955
	19	411.016	112.469	298.547	7.036.408
	20	411.016	107.892	303.125	6.733.283
	21	411.016	103.244	307.773	6.425.511
	22	411.016	98.524	312.492	6.113.019
	23	411.016	93.733	317.283	5.795.735
	24	411.016	88.868	322.148	5.473.587

TERCER AÑO	25	411.016	83.928	327.088	5.146.499
	26	411.016	78.913	332.103	4.814.395
	27	411.016	73.821	337.196	4.477.200
	28	411.016	68.650	342.366	4.134.834
	29	411.016	63.401	347.616	3.787.218
	30	411.016	58.071	352.946	3.434.272
	31	411.016	52.659	358.358	3.075.915
	32	411.016	47.164	363.852	2.712.062
	33	411.016	41.585	369.431	2.342.631
	34	411.016	35.920	375.096	1.967.535
	35	411.016	30.169	380.848	1.586.687
	36	411.016	24.329	386.687	1.200.000
			3.996.591	**10.800.000**	

	AÑO 1	**AÑO 2**	**AÑO 3**	
INTERESES	1.966.102	1.371.879	658.610	**3.996.591**
AMORTIZACION	2.966.095	3.560.318	4.273.587	**10.800.000**
	4.932.197	**4.932.197**	**4.932.197**	

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Nomina.

Cuadro 12. Nomina Administrativa.

JARDINERIA YUMBO LTDA																	
NOMINA ADMINISTRATIVA																	
CARGOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Jefe Administrativo	1.032.400	1.032.400	1.032.400	1.032.400	1.032.400	1.032.400	1.032.400	1.032.400	1.032.400	1.032.400	1.032.400	1.032.400	12.388.800	12.771.614	13.148.377	13.519.161	13.884.178
Planeador	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	9.600.000	9.896.640	10.188.591	10.475.909	10.758.759
TOTAL	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	21.988.800	22.668.254	23.336.967	23.995.070	24.642.937
DATOS QUE VAN AL ESTADO DE RESULTADOS																	
Personas con auxilio de transporte	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
Salarios	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	21.988.800	22.668.254	23.336.967	23.995.070	24.642.937
Auxilio de transporte	144.000	144.002	144.002	144.002	144.002	144.002	144.002	144.002	144.002	144.002	144.002	144.002	1.728.022	1.781.418	1.833.970	1.885.688	1.936.601
Cesantias	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	1.976.402	2.037.473	2.097.578	2.156.730	2.214.961
Intereses de cesantias	19.764	19.764	19.764	19.764	19.764	19.764	19.764	19.764	19.764	19.764	19.764	19.764	237.168	244.497	251.709	258.808	265.795
Primas	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700	1.976.402	2.037.473	2.097.578	2.156.730	2.214.961
Vacaciones	76.350	76.350	76.350	76.350	76.350	76.350	76.350	76.350	76.350	76.350	76.350	76.350	916.200	944.511	972.374	999.795	1.026.789
Salud	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	167.994	173.185	178.294	183.322	188.272
Pensiones	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	2.638.656	2.720.190	2.800.436	2.879.408	2.957.152
ARL	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	493.341	508.585	523.588	538.353	552.889
Caja de Compensacion Familiar	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	879.552	906.730	933.479	959.803	985.717
ICBF	54.972	54.972	54.972	54.972	54.972	54.972	54.972	54.972	54.972	54.972	54.972	54.972	659.664	680.048	700.109	719.852	739.288
SENA	36.648	36.648	36.648	36.648	36.648	36.648	36.648	36.648	36.648	36.648	36.648	36.648	439.776	453.365	466.739	479.901	492.859
TOTAL	**2.841.829**	**2.841.832**	**2.841.832**	**2.841.832**	**2.841.832**	**2.841.832**	**2.841.832**	**2.841.832**	**2.841.832**	**2.841.832**	**2.841.832**	**2.841.832**	**34.101.977**	**35.155.728**	**36.192.822**	**37.213.459**	**38.218.223**
DATOS QUE VAN AL FLUJO DE CAJA																	
Salarios	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	21.988.800	22.668.254	23.336.967	23.995.070	24.642.937
Auxilio de transporte	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	1.728.000	1.781.418	1.833.970	1.885.688	1.936.601
Cesantias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.976.402	2.037.473	2.097.578	2.156.730
Intereses de cesantias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	237.168	244.497	251.709	258.808
Primas	0	0	0	0	0	988.201	0	0	0	0	0	988.201	1.976.402	2.037.473	2.097.578	2.156.730	2.214.961
Vacaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	916.200	916.200	944.511	972.374	999.795	1.026.789
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	173.185	178.294	183.322	188.272
Pensiones	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	219.888	2.638.656	2.720.190	2.800.436	2.879.408	2.957.152
ARL	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	41.112	493.341	508.585	523.588	538.353	552.889
Caja de Compensacion Familiar	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	73.296	879.552	906.730	933.479	959.803	985.717
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	680.048	700.109	719.852	739.288
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	453.365	466.739	479.901	492.859
TOTAL	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	3.298.897	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	4.215.097	30.620.951	35.087.328	36.125.504	37.147.209	38.153.003

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Cuadro 13 Nomina De Servicios

NOMINA SERVICIOS																	
CARGOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Operario Mantenimiento	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	7.631.501	7.867.314	8.099.400	8.327.803	8.552.654
Operario Mantenimiento	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	7.631.501	7.867.314	8.099.400	8.327.803	8.552.654
TOTAL	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	15.263.002	15.734.628	16.198.800	16.655.606	17.105.307
DATOS QUE VAN AL ESTADO DE RESULTADOS																	
Personas con auxilio de transporte	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
Salarios	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	1.271.917	15.263.002	15.734.628	16.198.800	16.655.606	17.105.307
Auxilio de transporte	144.000	144.002	144.002	144.002	144.002	144.002	144.002	144.002	144.002	144.002	144.002	144.002	1.728.022	1.781.418	1.833.970	1.885.688	1.936.601
Cesantias	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	1.415.919	1.459.671	1.502.731	1.545.108	1.586.826
Intereses de cesantias	14.159	14.159	14.159	14.159	14.159	14.159	14.159	14.159	14.159	14.159	14.159	14.159	169.910	175.160	180.328	185.413	190.419
Primas	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	117.993	1.976.402	2.037.473	2.097.578	2.156.730	2.214.961
Vacaciones	52.997	52.997	52.997	52.997	52.997	52.997	52.997	52.997	52.997	52.997	52.997	52.997	635.958	655.610	674.950	693.984	712.721
Salud	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	167.994	173.185	178.294	183.322	188.272
Pensiones	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	1.831.560	1.888.155	1.943.856	1.998.673	2.052.637
ARL	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	342.441	353.022	363.436	373.685	383.775
Caja de Compensacion Familiar	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	610.520	629.385	647.952	666.224	684.212
ICBF	38.158	38.158	38.158	38.158	38.158	38.158	38.158	38.158	38.158	38.158	38.158	38.158	457.890	472.039	485.964	499.668	513.159
SENA	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	305.260	314.693	323.976	333.112	342.106
TOTAL	**2.028.697**	**2.028.700**	**2.028.700**	**2.028.700**	**2.028.700**	**2.028.700**	**2.028.700**	**2.028.700**	**2.028.700**	**2.028.700**	**2.028.700**	**2.028.700**	**24.904.878**	**25.674.438**	**26.431.834**	**27.177.212**	**27.910.997**
DATOS QUE VAN AL FLUO DE CAJA																	
Salarios	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	1.832.400	21.988.800	15.734.628	16.198.800	16.655.606	17.105.307
Auxilio de transporte	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	1.728.000	1.781.418	1.833.970	1.885.688	1.936.601
Cesantias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.415.919	1.459.671	1.502.731	1.545.108
Intereses de cesantias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	169.910	175.160	180.328	185.413
Primas	0	0	0	0	0	707.959	0	0	0	0	0	707.959	1.415.919	2.037.473	2.097.578	2.156.730	2.214.961
Vacaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	635.958	635.958	655.610	674.950	693.984	712.721
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	173.185	178.294	183.322	188.272
Pensiones	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	152.630	1.831.560	1.888.155	1.943.856	1.998.673	2.052.637
ARL	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	28.537	342.441	353.022	363.436	373.685	383.775
Caja de Compensacion Familiar	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	50.877	610.520	629.385	647.952	666.224	684.212
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	472.039	485.964	499.668	513.159
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	314.693	323.976	333.112	342.106
TOTAL	2.208.443	2.208.443	2.208.443	2.208.443	2.208.443	2.916.403	2.208.443	2.208.443	2.208.443	2.208.443	2.208.443	3.552.361	28.553.198	25.625.436	26.383.607	27.129.750	27.864.273
TOTAL NOMINA	**4.870.527**	**4.870.531**	**4.870.531**	**4.870.531**	**4.870.531**	**4.870.531**	**4.870.531**	**4.870.531**	**4.870.531**	**4.870.531**	**4.870.531**	**4.870.531**	**59.006.854**	**60.830.166**	**62.624.656**	**64.390.671**	**66.129.219**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

La nómina inicial está compuesta de 2 colaboradores quienes desarrollan las actividades de mantenimiento.

El planeador se encarga del cumplimiento del cronograma y supervisión de actividades.

Jefe administrativo será encargado de la gestión de cuadro de mando y cumplimiento legal de la empresa.

Gastos en pesos

Cuadro 14 Gastos en pesos

JARDINERIA YUMBO LTDA																	
GASTOS EN PESOS																	
GASTOS DE ADMINISTRACION	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Luz y Agua	134.212	134.212	134.212	134.212	134.212	134.212	134.212	134.212	134.212	134.212	134.212	134.212	1.610.544	1.660.310	1.709.289	1.757.491	1.804.943
Telefono e Internet	82.592	82.592	82.592	82.592	82.592	82.592	82.592	82.592	82.592	82.592	82.592	82.592	991.104	1.020.342	1.049.115	1.077.441	1.077.441
Mantenimiento de computador	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	480.000	494.160	508.095	521.814	521.814
Utiles de oficina y papeleria	121.500	121.500	121.500	121.500	121.500	121.500	121.500	121.500	121.500	121.500	121.500	121.500	1.458.000	1.501.011	1.543.340	1.585.010	1.585.010
Honorarios	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	1.320.000	1.358.940	1.397.262	1.434.988	1.434.988
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	**488.304**	**488.304**	**488.304**	**488.304**	**488.304**	**488.304**	**488.304**	**488.304**	**488.304**	**488.304**	**488.304**	**488.304**	**5.859.648**	**6.034.762**	**6.207.101**	**6.376.744**	**6.424.196**
GASTOS DE VENTAS																	
Publicidad y propaganda	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1.800.000	1.855.620	1.910.361	1.964.233	2.017.267
Utiles de oficina y papeleria	94.000	94.000	94.000	94.000	94.000	94.000	94.000	94.000	94.000	94.000	94.000	94.000	1.128.000	1.162.855	1.197.159	1.230.919	1.264.154
TOTAL GASTOS DE VENTAS	**244.000**	**244.000**	**244.000**	**244.000**	**244.000**	**244.000**	**244.000**	**244.000**	**244.000**	**244.000**	**244.000**	**244.000**	**2.928.000**	**3.018.475**	**3.107.520**	**3.195.152**	**3.281.421**
GATOS DEPRECIACION	**341.944**	**341.944**	**341.944**	**341.944**	**341.944**	**341.944**	**341.944**	**341.944**	**341.944**	**341.944**	**341.944**	**341.944**	**4.103.333**	**4.103.333**	**4.103.333**	**3.970.000**	**3.970.000**
GASTOS DIFERIDOS	**254.963**	**254.963**	**254.963**	**254.963**	**254.963**	**254.963**	**254.963**	**254.963**	**254.963**	**254.963**	**254.963**	**254.963**	**3.059.550**	**0**	**0**	**0**	**0**
GASTOS AL ESTADO DE RESULTADO	1.329.211	1.329.211	1.329.211	1.329.211	1.329.211	1.329.211	1.329.211	1.329.211	1.329.211	1.329.211	1.329.211	1.329.211	15.950.531	13.156.571	13.417.955	13.541.896	13.675.618
GASTOS AL FLUJO DE CAJA	732.304	732.304	732.304	732.304	732.304	732.304	732.304	732.304	732.304	732.304	732.304	732.304	8.787.648	9.053.238	9.314.621	9.571.896	9.705.618

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Los gastos de Jardinería Yumbo son relativamente bajos. Esto obedece a que la empresa no necesita de una infraestructura física para funcionar.

Costos

Cuadro 15 Costo Poda

JARDINERIA YUMBO LTDA						
COSTEO POR UNIDAD Poda						
INSUMOS	COMPRA	UNIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR UNITARIO POR MT	VALOR TOTAL
Gasolina 1000m2	1	Galon	8510	1	8,6	8,6
Aceite 4000m2	1	Cuarto	11000	1	2,8	2,8
TOTAL COSTO INSUMOS					**11,4**	**11,4**
M.O	1	metro cuadrado labor	1.014.349	1	35,2	35,2
C.I.F	1	metro cuadrado	0	1	0,0	0,0
						46,6

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Cuadro 16 Costo Reforestación

JARDINERIA YUMBO LTDA						
COSTEO POR UNIDAD Reforestación						
INSUMOS	COMPRA	UNIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR UNITARIO POR MT	VALOR TOTAL
Plantulas	1	Und	500	1	500,0	500,0
Insecticida x und	1	Litro	30000	500	60,0	60,0
TOTAL COSTO INSUMOS					**560,0**	**560,0**
M.O	1	metro cuadrado labor	635.958	1	35,2	35,2
C.I.F	1	metro cuadrado	488.304	1	0,0	0,0
						595,2

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Cuadro 17 Costo Cerramiento

JARDINERIA YUMBO LTDA						
COSTEO POR UNIDAD Cerramiento						
INSUMOS	COMPRA	UNIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR UNITARIO POR MT	VALOR TOTAL
Estacones	1	Und	3200	1	3200,0	3200,0
Alambre de puas	1	Rollo x 350 mts	130000	350	371,4	371,4
Grapas	1	Kilo	5000	1000	5,0	5,0
Nylon	1	metro lineal	500	1	500,0	500,0
TOTAL COSTO INSUMOS					**4076,4**	**4076,4**
M.O	1	metro lineal labor	635.958	1	35,2	35,2
C.I.F	1	metro labor	488.304	1	0,0	0,0
						4.111,6

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Los costos de la empresa fueron determinados calculando cada uno de los insumos necesarios para la prestación de cada uno de los servicios del portafolio.

Los costos fueron tomados por metro cuadro para la poda y metro lineal para cerramiento y reforestación.

Márgenes Brutos

Cuadro 18 Márgenes brutos sin IVA

JARDINERIA YUMBO LTDA				
MARGENES BRUTOS SIN IVA				
ITEM	UNIDAD MEDIDAD	COSTO UNITARIO	MARGEN	PRECIO DE VENTA UND
Poda	Metro cuadrado	47	68,00%	78
Reforestacion	Metro lineal	595	75,00%	1.042
Cerramiento	Metro lineal	4.112	30,00%	5.345

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Cuadro 19 Márgenes brutos con IVA

JARDINERIA YUMBO LTDA				
MARGENES BRUTOS CON IVA				
ITEM	UNIDAD MEDIDAD	COSTO UNITARIO	MARGEN	PRECIO DE VENTA UND
Poda	Metro cuadrado	54	68,00%	91
Reforestacion	Metro lineal	690	75%	1208
Cerramiento	Metro lineal	4.770	30%	6200
IVA APLICADO AL COSTO			16,00%	

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Los precios de venta se realizaron calculando los costos y teniendo en cuenta los precios del mercado actual.

Unidad de servicios a contratar

Cuadro 20 Unidades de servicios a contratar.

JARDINERIA YUMBO LTDA																
UNIDADES SERVICIO A CONTRATAR																
PRODUCTOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Poda	219.782	219.782	219.782	219.782	219.782	219.782	219.782	219.782	219.782	219.782	219.782	219.782	2.637.384	2.716.506	2.798.001	2.881.941	2.968.399
Reforestacion	400	200	0	200	200	200	0	0	0	200	200	200	1.800	1.854	1.910	1.967	2.026
Cerramiento	500	0	0	0	0	500	500	0	0	500	0	500	2.500	2.575	2.652	2.732	2.814
TOTAL	**220.682**	**219.982**	**219.782**	**219.982**	**219.982**	**220.482**	**220.282**	**219.782**	**219.782**	**220.482**	**219.982**	**220.482**	**2.641.684**	**2.720.935**	**2.802.563**	**2.886.639**	**2.973.239**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Las unidades de venta fueron proyectadas de acuerdo a la licitación en curso y contratos ya realizados.

Cuadro 21 Precio de venta sin IVA.

JARDINERIA YUMBO LTDA																	
PRECIOS DE VENTA SIN IVA																	
PRODUCTOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Poda	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	81	83	85	88
Reforestacion	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.074	1.106	1.137	1.167
Cerramiento	5.345	5.345	5.345	5.345	5.345	5.345	5.345	5.345	5.345	5.345	5.345	5.345	5.345	5.510	5.673	5.833	5.990

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Cuadro 22 Ventas totales sin IVA.

JARDINERIA YUMBO LTDA																	
VENTAS TOTALES SIN IVA																	
PRODUCTOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Poda	17.195.379	17.195.379	17.195.379	17.195.379	17.195.379	17.195.379	17.195.379	17.195.379	17.195.379	17.195.379	17.195.379	17.195.379	206.344.547	212.720.594	218.995.851	225.171.534	231.251.166
Reforestacion	416.654	208.327	0	208.327	208.327	208.327	0	0	0	208.327	208.327	208.327	1.874.944	1.932.880	1.989.900	2.046.015	2.101.258
Cerramiento	2.672.572	0	0	0	0	2.672.572	2.672.572	0	0	2.672.572	0	2.672.572	13.362.859	13.775.772	14.182.157	14.582.094	14.975.810
TOTAL	**20.284.605**	**17.403.706**	**17.195.379**	**17.403.706**	**17.403.706**	**20.076.278**	**19.867.951**	**17.195.379**	**17.195.379**	**20.076.278**	**17.403.706**	**20.076.278**	**221.582.351**	**228.429.246**	**235.167.908**	**241.799.643**	**248.328.234**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Estado de resultado

Cuadro 23 Est res sin fin

JARDINERIA YUMBO LTDA																	
ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION																	
INGRESOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Ventas	20.284.605	17.403.706	17.195.379	17.403.706	17.403.706	20.076.278	19.867.951	17.195.379	17.195.379	20.076.278	17.403.706	20.076.278	221.582.351	228.429.246	235.167.908	241.799.643	248.328.234
Costos	12.529.257	10.354.389	10.235.345	10.354.389	10.354.389	12.410.213	12.291.169	10.235.345	10.235.345	12.410.213	10.354.389	12.410.213	134.174.655	142.470.271	151.073.338	159.993.615	169.242.846
UTILIDAD BRUTA	**7.755.348**	**7.049.317**	**6.960.034**	**7.049.317**	**7.049.317**	**7.666.065**	**7.576.782**	**6.960.034**	**6.960.034**	**7.666.065**	**7.049.317**	**7.666.065**	**87.407.696**	**85.958.975**	**84.094.570**	**81.806.029**	**79.085.388**
EGRESOS																	
Nomina	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	3.298.897	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	4.215.097	30.620.951	35.155.728	36.192.822	37.213.459	38.218.223
Gastos de administracion	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	5.859.648	6.034.762	6.207.101	6.376.744	6.424.196
Gastos de ventas	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	2.928.000	3.018.475	3.107.520	3.195.152	3.281.421
Gastos de depreciacion	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	4.103.333	4.103.333	4.103.333	3.970.000	3.970.000
Gastos diferidos	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	3.059.550	0	0	0	0
Ica	20.285	17.404	17.195	17.404	17.404	20.076	19.868	17.195	17.195	20.076	17.404	20.076	221.582	228.429	235.168	241.800	248.328
TOTAL EGRESOS	**3.619.622**	**3.622.503**	**3.622.711**	**3.622.503**	**3.622.503**	**4.608.031**	**3.620.039**	**3.622.711**	**3.622.711**	**3.619.830**	**3.622.503**	**5.524.231**	**46.349.900**	**48.083.869**	**49.375.608**	**50.513.556**	**51.645.512**
UTILIDAD OPERACIONAL	**4.135.726**	**3.426.814**	**3.337.323**	**3.426.814**	**3.426.814**	**3.058.034**	**3.956.743**	**3.337.323**	**3.337.323**	**4.046.234**	**3.426.814**	**2.141.833**	**41.057.797**	**37.875.105**	**34.718.962**	**31.292.473**	**27.439.876**
Otros ingresos y egresos																	
Gastos financieros prestamo													0				
Gastos financieros leasign													0				
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESO	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	**4.135.726**	**3.426.814**	**3.337.323**	**3.426.814**	**3.426.814**	**3.058.034**	**3.956.743**	**3.337.323**	**3.337.323**	**4.046.234**	**3.426.814**	**2.141.833**	**41.057.797**	**37.875.105**	**34.718.962**	**31.292.473**	**27.439.876**
Impuesto de renta	1.033.931	856.704	834.331	856.704	856.704	764.508	989.186	834.331	834.331	1.011.559	856.704	535.458	10.264.449	9.468.776	8.679.740	7.823.118	6.859.969
Cree	372.215	308.413	300.359	308.413	308.413	275.223	356.107	300.359	300.359	364.161	308.413	192.765	3.695.202	3.408.759	3.124.707	2.503.398	2.469.589
UTILIDAD NETA	**2.729.579**	**2.261.698**	**2.202.633**	**2.261.698**	**2.261.698**	**2.018.302**	**2.611.450**	**2.202.633**	**2.202.633**	**2.670.515**	**2.261.698**	**1.413.610**	**27.098.146**	**24.997.570**	**22.914.515**	**20.965.957**	**18.110.318**
Reserva legal	272.958	226.170	220.263	226.170	226.170	201.830	261.145	220.263	220.263	267.051	226.170	141.361	2.709.815	2.499.757	2.291.451	2.096.596	1.811.032
UTILIDAD EJERCICIO	**2.456.621**	**2.035.528**	**1.982.370**	**2.035.528**	**2.035.528**	**1.816.472**	**2.350.305**	**1.982.370**	**1.982.370**	**2.403.463**	**2.035.528**	**1.272.249**	**24.388.331**	**22.497.813**	**20.623.063**	**18.869.361**	**16.299.287**
Utilidad acumulada													**24.388.331**	**46.886.144**	**67.509.207**	**86.378.568**	**102.677.855**
Reserva legal acumulada													**2.709.815**	**5.209.572**	**7.501.023**	**9.597.619**	**11.408.651**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

El estado de resultados indica una utilidad representativa sin tener que utilizar la financiación de tecnología.

Cuadro 24 Est res con fin.

JARDINERIA YUMBO LTDA																	
ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION																	
INGRESOS	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Ventas	20.284.605	17.403.706	17.195.379	17.403.706	17.403.706	20.076.278	19.867.951	17.195.379	17.195.379	20.076.278	17.403.706	20.076.278	221.582.351	228.429.246	235.167.908	241.799.643	248.328.234
Costos	12.529.257	10.354.389	10.235.345	10.354.389	10.354.389	12.410.213	12.291.169	10.235.345	10.235.345	12.410.213	10.354.389	12.410.213	134.174.655	142.470.271	151.073.338	159.993.615	169.242.846
UTILIDAD BRUTA	**7.755.348**	**7.049.317**	**6.960.034**	**7.049.317**	**7.049.317**	**7.666.065**	**7.576.782**	**6.960.034**	**6.960.034**	**7.666.065**	**7.049.317**	**7.666.065**	**87.407.696**	**85.958.975**	**84.094.570**	**81.806.029**	**79.085.388**
EGRESOS																	
Nomina	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	3.298.897	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	4.215.097	30.620.951	35.155.728	36.192.822	37.213.459	38.218.223
Gastos de administracion	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	5.859.648	6.034.762	6.207.101	6.376.744	6.424.196
Gastos de ventas	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	2.928.000	3.018.475	3.107.520	3.195.152	3.281.421
Gastos de depreciacion	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	4.103.333	4.103.333	4.103.333	3.970.000	3.970.000
Gastos diferidos	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	3.059.550	0	0	0	0
Ica	20.285	17.404	17.195	17.404	17.404	20.076	19.868	17.195	17.195	20.076	17.404	20.076	221.582	228.429	235.168	241.800	248.328
TOTAL EGRESOS	**3.619.622**	**3.622.503**	**3.622.711**	**3.622.503**	**3.622.503**	**4.608.031**	**3.620.039**	**3.622.711**	**3.622.711**	**3.619.830**	**3.622.503**	**5.524.231**	**46.349.900**	**48.083.869**	**49.375.608**	**50.513.556**	**51.645.512**
UTILIDAD OPERACIONAL	4.135.726	3.426.814	3.337.323	3.426.814	3.426.814	3.058.034	3.956.743	3.337.323	3.337.323	4.046.234	3.426.814	2.141.833	41.057.797	37.875.105	34.718.962	31.292.473	27.439.876
Otros ingresos y egresos																	
Gastos financieros prestamo	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	7.611.831	7.611.831	7.611.831	0	0
Gastos financieros leasign																	
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESO	**634.319**	**634.319**	**634.319**	**634.319**	**634.319**	**634.319**	**634.319**	**634.319**	**634.319**	**634.319**	**634.319**	**634.319**	**7.611.831**	**7.611.831**	**7.611.831**	**0**	**0**
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	**3.501.406**	**2.792.495**	**2.703.004**	**2.792.495**	**2.792.495**	**2.423.714**	**3.322.424**	**2.703.004**	**2.703.004**	**3.411.915**	**2.792.495**	**1.507.514**	**33.445.966**	**30.263.274**	**27.107.131**	**31.292.473**	**27.439.876**
Impuesto de renta	875.352	698.124	675.751	698.124	698.124	605.929	830.606	675.751	675.751	852.979	698.124	376.879	8.361.491	7.565.819	6.776.783	7.823.118	6.859.969
Cree	315.127	251.325	243.270	251.325	251.325	218.134	299.018	243.270	243.270	307.072	251.325	135.676	3.010.137	2.723.695	2.439.642	2.503.398	2.469.589
UTILIDAD NETA	**2.310.928**	**1.843.047**	**1.783.982**	**1.843.047**	**1.843.047**	**1.599.651**	**2.192.800**	**1.783.982**	**1.783.982**	**2.251.864**	**1.843.047**	**994.959**	**22.074.337**	**19.973.761**	**17.890.706**	**20.965.957**	**18.110.318**
Reserva legal	231.093	184.305	178.398	184.305	184.305	159.965	219.280	178.398	178.398	225.186	184.305	99.496	2.207.434	1.997.376	1.789.071	2.096.596	1.811.032
UTILIDAD EJERCICIO	**2.079.835**	**1.658.742**	**1.605.584**	**1.658.742**	**1.658.742**	**1.439.686**	**1.973.520**	**1.605.584**	**1.605.584**	**2.026.678**	**1.658.742**	**895.463**	**19.866.904**	**17.976.385**	**16.101.636**	**18.869.361**	**16.299.287**
Utilidad acumulada													**19.866.904**	**37.843.289**	**53.944.924**	**72.814.285**	**89.113.572**
Reserva legal acumulada													**2.207.434**	**4.204.810**	**5.993.880**	**8.090.476**	**9.901.508**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Flujo de caja

Cuadro 25 Flujo de caja SF

JARDINERIA YUMBO LTDA																	
CUADRO DE FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACIÓN EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS																	
Recaudos	0	20.284.605	17.403.706	17.195.379	17.403.706	17.403.706	20.076.278	19.867.951	17.195.379	17.195.379	20.076.278	17.403.706	201.506.073	229.469.753	234.606.353	241.246.999	247.784.185
IVA COBRADO	3.245.537	2.784.593	2.751.261	2.784.593	2.784.593	3.212.204	3.178.872	2.751.261	2.751.261	3.212.204	2.784.593	3.212.204	35.453.176	36.548.679	37.626.865	38.687.943	39.732.517
TOTAL INGRESOS	**3.245.537**	**23.069.198**	**20.154.967**	**19.979.972**	**20.188.299**	**20.615.911**	**23.255.150**	**22.619.211**	**19.946.640**	**20.407.583**	**22.860.871**	**20.615.911**	**236.959.249**	**266.018.432**	**272.233.219**	**279.934.942**	**287.516.702**
EGRESOS																	
SALARIOS	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	3.298.897	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	4.215.097	**30.620.951**	35.087.328	36.125.504	37.147.209	38.153.003
GASTOS ADMINISTRACION	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	**5.859.648**	6.034.762	6.207.101	6.376.744	6.424.196
GASTOS DE VENTAS	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	**2.928.000**	3.018.475	3.107.520	3.195.152	3.281.421
IVA TOTAL AL FLUJO DE CAJA	0	0	0	0	9.571.693	0	0	0	9.642.365	0	0	0	**19.214.058**	4.103.333	4.103.333	3.970.000	3.970.000
IMPUESTO DE RENTA													**0**	9.468.776	8.679.740	7.823.118	6.859.969
CREE													**0**	3.408.759	3.124.707	2.503.398	2.469.589
ICA													**0**	228.429	235.168	241.800	248.328
PAGOS	**11.102.235**	**10.999.453**	**10.268.945**	**10.320.789**	**10.354.389**	**11.798.749**	**12.324.769**	**10.846.809**	**10.235.345**	**11.765.149**	**10.965.853**	**11.798.749**	**132.781.233**	**11.458.614**	**11.281.068**	**11.518.001**	**11.806.940**
TOTAL EGRESOS	**14.145.235**	**14.042.453**	**13.311.944**	**13.363.788**	**22.969.081**	**15.829.949**	**15.367.769**	**13.889.809**	**22.920.710**	**14.808.149**	**14.008.853**	**16.746.150**	**191.403.889**	**72.808.478**	**72.864.141**	**72.775.422**	**73.213.447**
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	**(10.899.698)**	**9.026.745**	**6.843.022**	**6.616.183**	**(2.780.782)**	**4.785.961**	**7.887.381**	**8.729.403**	**(2.974.070)**	**5.599.435**	**8.852.018**	**3.869.761**	**45.555.360**	**193.209.954**	**199.369.078**	**207.159.519**	**214.303.255**
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos financieros préstamo																	
Amortización del préstamo																	
Gastos financieros Leasing																	
Amortización Leasing																	
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
FLUJO DE CAJA NETO	**(10.899.698)**	**9.026.745**	**6.843.022**	**6.616.183**	**(2.780.782)**	**4.785.961**	**7.887.381**	**8.729.403**	**(2.974.070)**	**5.599.435**	**8.852.018**	**3.869.761**	**45.555.360**	**193.209.954**	**199.369.078**	**207.159.519**	**214.303.255**
SALDO INICIAL DE CAJA	11.205.661	305.963	9.332.708	16.175.731	22.791.914	20.011.132	24.797.093	32.684.475	41.413.877	38.439.807	44.039.242	52.891.260	11.205.661	56.761.021	249.970.976	449.340.053	656.499.573
SALDO FINAL DE CAJA	**305.963**	**9.332.708**	**16.175.731**	**22.791.914**	**20.011.132**	**24.797.093**	**32.684.475**	**41.413.877**	**38.439.807**	**44.039.242**	**52.891.260**	**56.761.021**	**56.761.021**	**249.970.976**	**449.340.053**	**656.499.573**	**870.802.828**

AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(47.569.066)	45.555.360	193.209.954	199.369.078	207.159.519	214.303.255

Aunque para iniciar la empresa presenta un panorama poco favorable, el tercer mes refleja una notoria mejoría de este indicador, incrementando la posibilidad de crecimiento y sostenibilidad.

Flujo de caja con financiación en pesos

Cuadro 26 Flujo de caja CF

JARDINERIA YUMBO LTDA																	
CUADRO DE FLUJO DE CAJA CON FINANCIACIÓN EN PESOS																	
	ENE	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
INGRESOS																	
Recaudos	0	20.284.605	17.403.706	17.195.379	17.403.706	17.403.706	20.076.278	19.867.951	17.195.379	17.195.379	20.076.278	17.403.706	201.506.073	229.469.753	234.606.353	241.246.999	247.784.185
IVA COBRADO	3.245.537	2.784.593	2.751.261	2.784.593	2.784.593	3.212.204	3.178.872	2.751.261	2.751.261	3.212.204	2.784.593	3.212.204	35.453.176	36.548.679	37.626.865	38.687.943	39.732.517
TOTAL INGRESOS	**3.245.537**	**23.069.198**	**20.154.967**	**19.979.972**	**20.188.299**	**20.615.911**	**23.255.150**	**22.619.211**	**19.946.640**	**20.407.583**	**22.860.871**	**20.615.911**	**236.959.249**	**266.018.432**	**272.233.219**	**279.934.942**	**287.516.702**
EGRESOS																	
SALARIOS	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	3.298.897	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	2.310.696	4.215.097	**30.620.951**	35.087.328	36.125.504	37.147.209	38.153.003
GASTOS ADMINISTRACION	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	**5.859.648**	6.034.762	6.207.101	6.376.744	6.424.196
GASTOS DE VENTAS	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	**2.928.000**	3.018.475	3.107.520	3.195.152	3.281.421
IVA TOTAL AL FLUJO DE CAJA	0	0	0	0	9.571.693	0	0	0	9.642.365	0	0	0	**19.214.058**	4.103.333	4.103.333	3.970.000	3.970.000
IMPUESTO DE RENTA													**0**	9.468.776	8.679.740	7.823.118	6.859.969
CREE													**0**	3.408.759	3.124.707	2.503.398	2.469.589
ICA													**0**	228.429	235.168	241.800	248.328
PAGOS	**11.102.235**	**10.999.453**	**10.268.945**	**10.320.789**	**10.354.389**	**11.798.749**	**12.324.769**	**10.846.809**	**10.235.345**	**11.765.149**	**10.965.853**	**11.798.749**	**132.781.233**	**11.458.614**	**11.281.068**	**11.518.001**	**11.806.940**
TOTAL EGRESOS	**14.145.235**	**14.042.453**	**13.311.944**	**13.363.788**	**22.969.081**	**15.829.949**	**15.367.769**	**13.889.809**	**22.920.710**	**14.808.149**	**14.008.853**	**16.746.150**	**191.403.889**	**72.808.478**	**72.864.141**	**72.775.422**	**73.213.447**
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	**(10.899.698)**	**9.026.745**	**6.843.022**	**6.616.183**	**(2.780.782)**	**4.785.961**	**7.887.381**	**8.729.403**	**(2.974.070)**	**5.599.435**	**8.852.018**	**3.869.761**	**45.555.360**	**193.209.954**	**199.369.078**	**207.159.519**	**214.303.255**
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos financieros préstamo	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	634.319	7.611.831	7.611.831	7.611.831		
Amortización del préstamo	358.234	363.965	369.788	375.704	381.714	387.821	394.025	400.329	406.733	413.240	419.851	426.568	4.697.972	5.683.606	6.876.027		
Gastos financieros Leasing																	
Amortización Leasing																	
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	**992.554**	**998.285**	**1.004.107**	**1.010.023**	**1.016.033**	**1.022.140**	**1.028.344**	**1.034.648**	**1.041.052**	**1.047.559**	**1.054.170**	**1.060.887**	**12.309.803**	**13.295.438**	**14.487.858**	**0**	**0**
FLUJO DE CAJA NETO	**(11.892.252)**	**8.028.461**	**5.838.915**	**5.606.160**	**(3.796.816)**	**3.763.821**	**6.859.037**	**7.694.755**	**(4.015.122)**	**4.551.876**	**7.797.848**	**2.808.874**	**33.245.557**	**179.914.517**	**184.881.219**	**207.159.519**	**214.303.255**
SALDO INICIAL DE CAJA	11.205.661	(686.591)	7.341.870	13.180.785	18.786.946	14.990.130	18.753.951	25.612.988	33.307.743	29.292.621	33.844.496	41.642.344	11.205.661	44.451.218	224.365.735	409.246.954	616.406.474
SALDO FINAL DE CAJA	**(686.591)**	**7.341.870**	**13.180.785**	**18.786.946**	**14.990.130**	**18.753.951**	**25.612.988**	**33.307.743**	**29.292.621**	**33.844.496**	**41.642.344**	**44.451.218**	**44.451.218**	**224.365.735**	**409.246.954**	**616.406.474**	**830.709.729**

AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(47.569.066)	**33.245.557**	**179.914.517**	**184.881.219**	**207.159.519**	**214.303.255**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Balance general proyectado sin financiación

Cuadro 27 BGP SF.

CUADRO BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACION						
ACTIVOS CORRIENTES	**BALANCE INICIAL**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja-bancos	11.205.661	56.761.021	249.970.976	449.340.053	656.499.573	870.802.828
Cuentas por cobrar	0	20.076.278	19.035.770	19.597.326	20.149.970	20.694.019
Inventarios	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**11.205.661**	**76.837.299**	**269.006.746**	**468.937.379**	**676.649.543**	**891.496.847**
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
Muebles y enseres	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Equipos de computo y Comunicaciones	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000
Maquinaria y Equipo	5.900.000	5.900.000	5.900.000	5.900.000	5.900.000	5.900.000
Flota y Equipo de Transporte	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
Edificios y / o Constucciones	0	0	0	0	0	0
Terrenos	0	0	0	0	0	0
(-) Depreciación acumulada	0	4.103.333	8.206.667	12.310.000	16.280.000	20.250.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**20.250.000**	**16.146.667**	**12.043.333**	**7.940.000**	**3.970.000**	**0**
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	3.059.550	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.059.550	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	23.309.550	**16.146.667**	**12.043.333**	**7.940.000**	**3.970.000**	**0**
TOTAL ACTIVOS	**34.515.211**	**92.983.966**	**281.050.079**	**476.877.379**	**680.619.543**	**891.496.847**
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas por pagar proveedores	0	1.393.422	1.061.653	1.096.050	1.131.562	1.168.225
Cesantías por pagar	0	1.976.402	2.037.473	2.097.578	2.156.730	2.214.961
Intereses de Cesantías	0	237.168	244.497	251.709	258.808	265.795
Impuesto de Renta por Pagar	0	10.264.449	9.468.776	8.679.740	7.823.118	6.859.969
Cree por Pagar	0	3.695.202	3.408.759	3.124.707	2.503.398	2.469.589
IVA por pagar	0	9.657.778	9.921.325	10.214.004	10.502.039	0
ICA por pagar	0	221.582	228.429	235.168	241.800	248.328
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**27.446.003**	**26.370.912**	**25.698.957**	**24.617.454**	**13.226.868**
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Leasing Financiero	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL PASIVOS	0	**27.446.003**	**26.370.912**	**25.698.957**	**24.617.454**	**13.226.868**
PATRIMONIO						
Capital Suscrito	34.515.211	34.515.211	34.515.211	34.515.211	34.515.211	34.515.211
Utilidad Acumulada	0	24.388.331	46.886.144	67.509.207	86.378.568	102.677.855
Reserva Legal	0	2.709.815	5.209.572	7.501.023	9.597.619	11.408.651
TOTAL PATRIMONIO	**34.515.211**	**61.613.357**	**86.610.927**	**109.525.441**	**130.491.398**	**148.601.717**
PASIVO + PATRIMONIO	**34.515.211**	**89.059.360**	**112.981.839**	**135.224.398**	**155.108.853**	**161.828.584**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Balance general proyectado con financiación

Cuadro 28 BGP CF.

CUADRO BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACION						
ACTIVOS CORRIENTES	**BALANCE INICIAL**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja-bancos	11.205.661	56.761.021	249.970.976	449.340.053	656.499.573	870.802.828
Cuentas por cobrar	0	20.076.278	19.035.770	19.597.326	20.149.970	20.694.019
Inventarios	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**11.205.661**	**76.837.299**	**269.006.746**	**468.937.379**	**676.649.543**	**891.496.847**
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
Muebles y enseres	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Equipos de computo y Comunicaciones	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000
Maquinaria y Equipo	5.900.000	5.900.000	5.900.000	5.900.000	5.900.000	5.900.000
Flota y Equipo de Transporte	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
Edificios y / o Constucciones	0	0	0	0	0	0
Terrenos	0	0	0	0	0	0
(-) Depreciación acumulada	0	4.103.333	8.206.667	12.310.000	16.280.000	20.250.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**20.250.000**	**16.146.667**	**12.043.333**	**7.940.000**	**3.970.000**	**0**
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	3.059.550	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.059.550	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	23.309.550	**16.146.667**	**12.043.333**	**7.940.000**	**3.970.000**	**0**
TOTAL ACTIVOS	**34.515.211**	**92.983.966**	**281.050.079**	**476.877.379**	**680.619.543**	**891.496.847**
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas por pagar proveedores	0	1.393.422	1.061.653	1.096.050	1.131.562	1.168.225
Cesantías por pagar	0	1.976.402	2.037.473	2.097.578	2.156.730	2.214.961
Intereses de Cesantías	0	237.168	244.497	251.709	258.808	265.795
Impuesto de Renta por Pagar	0	10.264.449	9.468.776	8.679.740	7.823.118	6.859.969
Cree por Pagar	0	3.695.202	3.408.759	3.124.707	2.503.398	2.469.589
IVA por pagar	0	9.657.778	9.921.325	10.214.004	10.502.039	0
ICA por pagar	0	221.582	228.429	235.168	241.800	248.328
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**27.446.003**	**26.370.912**	**25.698.957**	**24.617.454**	**13.226.868**
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones Financieras	17.257.606	12.559.634	6.876.027	0		
Leasing Financiero	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	**17.257.606**	**12.559.634**	**6.876.027**	**0**	**0**	**0**
TOTAL PASIVOS	17.257.606	**40.005.637**	**33.246.939**	**25.698.957**	**24.617.454**	**13.226.868**
PATRIMONIO						
Capital Suscrito	17.257.606	17.257.606	17.257.606	17.257.606	17.257.606	17.257.606
Utilidad Acumulada	0	24.388.331	46.886.144	67.509.207	86.378.568	102.677.855
Reserva Legal	0	2.709.815	5.209.572	7.501.023	9.597.619	11.408.651
TOTAL PATRIMONIO	**17.257.606**	**44.355.752**	**69.353.321**	**92.267.836**	**113.233.793**	**131.344.111**
PASIVO + PATRIMONIO	**34.515.211**	**84.361.388**	**102.600.260**	**117.966.792**	**137.851.247**	**144.570.979**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Análisis Vertical Balance General Proyectado Sin Financiación En Pesos

Cuadro 29 AN VER BGPSF

JARDINERIA YUMBO LTDA												
ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACION EN PESOS												
	BALANCE INICIAL	ANALISIS VERTICAL	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS												
ACTIVOS CORRIENTES												
Caja Bancos	11.205.661	32,47%	56.761.021	61,04%	249.970.976	88,94%	449.340.053	94,23%	656.499.573	96,46%	870.802.828	97,68%
Cuentas por cobrar	0	0,00%	20.076.278	21,59%	19.035.770	6,77%	19.597.326	4,11%	20.149.970	2,96%	20.694.019	2,32%
Inventarios	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**11.205.661**	**32,47%**	**76.837.299**	**82,63%**	**269.006.746**	**95,71%**	**468.937.379**	**98,34%**	**676.649.543**	**99,42%**	**891.496.847**	**100,00%**
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
Muebles y enseres	400.000	1,16%	400.000	0,43%	400.000	0,14%	400.000	0,08%	400.000	0,06%	400.000	0,04%
Equipos de computo y Comunicaciones	1.950.000	5,65%	1.950.000	2,10%	1.950.000	0,69%	1.950.000	0,41%	1.950.000	0,29%	1.950.000	0,22%
Maquinaria y Equipo	5.900.000	17,09%	5.900.000	6,35%	5.900.000	2,10%	5.900.000	1,24%	5.900.000	0,87%	5.900.000	0,66%
Flota y Equipo de Transporte	12.000.000	34,77%	12.000.000	12,91%	12.000.000	4,27%	12.000.000	2,52%	12.000.000	1,76%	12.000.000	1,35%
(-) Depreciación acumulada	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	20.250.000	58,67%	20.250.000	21,78%	20.250.000	7,21%	20.250.000	4,25%	20.250.000	2,98%	20.250.000	2,27%
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	3.059.550	8,86%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.059.550	8,86%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	23.309.550	67,53%	16.146.667	17,37%	12.043.333	4,29%	7.940.000	1,66%	3.970.000	0,58%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS	**34.515.211**	**100,00%**	92.983.966	**100,00%**	281.050.079	**100,00%**	476.877.379	**100,00%**	680.619.543	**100,00%**	891.496.847	**100,00%**
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
Cuentas por pagar proveedores	0	0,00%	1.393.422	1,56%	1.061.653	0,94%	1.096.050	0,81%	1.131.562	0,73%	1.168.225	0,72%
Cesantías por pagar	0	0,00%	1.976.402	2,22%	2.037.473	1,80%	2.097.578	1,55%	2.156.730	1,39%	2.214.961	1,37%
Intereses de Cesantías	0	0,00%	237.168	0,27%	244.497	0,22%	251.709	0,19%	258.808	0,17%	265.795	0,16%
Impuesto de Renta por Pagar	0	0,00%	10.264.449	11,53%	9.468.776	8,38%	8.679.740	6,42%	7.823.118	5,04%	6.859.969	4,24%
Cree por Pagar	0	0,00%	3.695.202	4,15%	3.408.759	3,02%	3.124.707	2,31%	2.503.398	1,61%	2.469.589	1,53%
IVA por pagar	0	0,00%	9.657.778	10,84%	9.921.325	8,78%	10.214.004	7,55%	10.502.039	6,77%	0	0,00%
ICA por pagar	0	0,00%	221.582	0,25%	228.429	0,20%	235.168	0,17%	241.800	0,16%	248.328	0,15%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**0,00%**	**27.446.003**	**30,82%**	**26.370.912**	**23,34%**	**25.698.957**	**19,00%**	**24.617.454**	**15,87%**	**13.226.868**	**8,17%**
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligaciones financieras	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Leasing financiero	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	**0**	**0,00%**	**27.446.003**	**30,82%**	**26.370.912**	**23,34%**	**25.698.957**	**19,00%**	**24.617.454**	**15,87%**	**13.226.868**	**8,17%**
PATRIMONIO												
Capital Suscrito	34.515.211	100,00%	34.515.211	38,76%	34.515.211	30,55%	34.515.211	25,52%	34.515.211	22,25%	34.515.211	21,33%
Utilidad Acumulada	0	0,00%	24.388.331	27,38%	46.886.144	41,50%	67.509.207	49,92%	86.378.568	55,69%	102.677.855	63,45%
Reserva Legal	0	0,00%	2.709.815	3,04%	5.209.572	4,61%	7.501.023	5,55%	9.597.619	6,19%	11.408.651	7,05%
TOTAL PATRIMONIO	**34.515.211**	**100,00%**	**61.613.357**	**69,18%**	**86.610.927**	**76,66%**	**109.525.441**	**81,00%**	**130.491.398**	**84,13%**	**148.601.717**	**91,83%**
PASIVO + PATRIMONIO	**34.515.211**	**100,00%**	**89.059.360**	**100,00%**	**112.981.839**	**100,00%**	**135.224.398**	**100,00%**	**155.108.853**	**100,00%**	**161.828.584**	**100,00%**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Análisis Vertical Balance General Proyectado con Financiación En Pesos.

Cuadro 30 AN VER BGP CF

JARDINERIA YUMBO LTDA												
ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACION EN PESOS												
	BALANCE INICIAL	ANALISIS VERTICAL	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS												
ACTIVOS CORRIENTES												
Caja Bancos	11.205.661	32,47%	56.761.021	61,04%	249.970.976	88,94%	449.340.053	94,23%	656.499.573	96,46%	870.802.828	97,68%
Cuentas por cobrar	0	0,00%	20.076.278	21,59%	19.035.770	6,77%	19.597.326	4,11%	20.149.970	2,96%	20.694.019	2,32%
Inventarios	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**11.205.661**	**32,47%**	**76.837.299**	**82,63%**	**269.006.746**	**95,71%**	**468.937.379**	**98,34%**	**676.649.543**	**99,42%**	**891.496.847**	**100,00%**
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
Muebles y enseres	400.000	1,16%	400.000	0,43%	400.000	0,14%	400.000	0,08%	400.000	0,06%	400.000	0,04%
Equipos de computo y Comunicaciones	1.950.000	5,65%	1.950.000	2,10%	1.950.000	0,69%	1.950.000	0,41%	1.950.000	0,29%	1.950.000	0,22%
Maquinaria y Equipo	5.900.000	17,09%	5.900.000	6,35%	5.900.000	2,10%	5.900.000	1,24%	5.900.000	0,87%	5.900.000	0,66%
Flota y Equipo de Transporte	12.000.000	34,77%	12.000.000	12,91%	12.000.000	4,27%	12.000.000	2,52%	12.000.000	1,76%	12.000.000	1,35%
(-) Depreciación acumulada	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	20.250.000	58,67%	20.250.000	21,78%	20.250.000	7,21%	20.250.000	4,25%	20.250.000	2,98%	20.250.000	2,27%
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	3.059.550	8,86%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.059.550	8,86%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	23.309.550	67,53%	16.146.667	17,37%	12.043.333	4,29%	7.940.000	1,66%	3.970.000	0,58%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS	**34.515.211**	**100,00%**	92.983.966	**100,00%**	281.050.079	**100,00%**	476.877.379	**100,00%**	680.619.543	**100,00%**	891.496.847	**100,00%**
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
Cuentas por pagar proveedores	0	0,00%	1.393.422	1,56%	1.061.653	0,94%	1.096.050	0,81%	1.131.562	0,73%	1.168.225	0,72%
Cesantías por pagar	0	0,00%	1.976.402	2,22%	2.037.473	1,80%	2.097.578	1,55%	2.156.730	1,39%	2.214.961	1,37%
Intereses de Cesantías	0	0,00%	237.168	0,27%	244.497	0,22%	251.709	0,19%	258.808	0,17%	265.795	0,16%
Impuesto de Renta por Pagar	0	0,00%	10.264.449	11,53%	9.468.776	8,38%	8.679.740	6,42%	7.823.118	5,04%	6.859.969	4,24%
Cree por Pagar	0	0,00%	3.695.202	4,15%	3.408.759	3,02%	3.124.707	2,31%	2.503.398	1,61%	2.469.589	1,53%
IVA por pagar	0	0,00%	9.657.778	10,84%	9.921.325	8,78%	10.214.004	7,55%	10.502.039	6,77%	0	0,00%
ICA por pagar	0	0,00%	221.582	0,25%	228.429	0,20%	235.168	0,17%	241.800	0,16%	248.328	0,15%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**0,00%**	**27.446.003**	**30,82%**	**26.370.912**	**23,34%**	**25.698.957**	**19,00%**	**24.617.454**	**15,87%**	**13.226.868**	**8,17%**
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligaciones financieras	17.257.606	50,00%	12.559.634	14,10%	6.876.027	6,09%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Leasing financiero	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	17.257.606	50,00%	12.559.634	14,10%	6.876.027	6,09%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	**17.257.606**	**50,00%**	**40.005.637**	**44,92%**	**33.246.939**	**29,43%**	**25.698.957**	**19,00%**	**24.617.454**	**15,87%**	**13.226.868**	**8,17%**
PATRIMONIO												
Capital Suscrito	34.515.211	100,00%	34.515.211	38,76%	34.515.211	30,55%	34.515.211	25,52%	34.515.211	22,25%	34.515.211	21,33%
Utilidad Acumulada	0	0,00%	24.388.331	27,38%	46.886.144	41,50%	67.509.207	49,92%	86.378.568	55,69%	102.677.855	63,45%
Reserva Legal	0	0,00%	2.709.815	3,04%	5.209.572	4,61%	7.501.023	5,55%	9.597.619	6,19%	11.408.651	7,05%
TOTAL PATRIMONIO	**34.515.211**	**100,00%**	**61.613.357**	**69,18%**	**86.610.927**	**76,66%**	**109.525.441**	**81,00%**	**130.491.398**	**84,13%**	**148.601.717**	**91,83%**
PASIVO + PATRIMONIO	**34.515.211**	**100,00%**	**89.059.360**	**100,00%**	**112.981.839**	**100,00%**	**135.224.398**	**100,00%**	**155.108.853**	**100,00%**	**161.828.584**	**100,00%**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Análisis Vertical Estado De Resultados Sin Financiación En Peso.

Cuadro 31 AN VER ER SF

JARDINERIA YUMBO LTDA											
ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS											
	DIC	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
INGRESOS											
VENTAS	20.076.278	221.582.351	100,00%	228.429.246	100,00%	235.167.908	100,00%	241.799.643	100,00%	235.167.908	100,00%
COSTO MERCANCIA VENDIDA	12.410.213	134.174.655	60,55%	142.470.271	62,37%	151.073.338	64,24%	159.993.615	66,17%	159.993.615	68,03%
UTILIDAD BRUTA	**7.666.065**	**87.407.696**	39,45%	**85.958.975**	37,63%	**84.094.570**	35,76%	**81.806.029**	33,83%	**75.174.294**	31,97%
EGRESOS											
NOMINA	2.841.832	34.101.977	15,39%	35.155.728	15,39%	36.192.822	15,39%	37.213.459	15,39%	38.218.223	16,25%
GASTOS ADMINISTRACION	488.304	5.859.648	2,64%	6.034.762	2,64%	6.207.101	2,64%	6.376.744	2,64%	6.424.196	2,73%
GASTOS DE VENTAS	244.000	2.928.000	1,32%	3.018.475	1,32%	3.107.520	1,32%	3.195.152	1,32%	3.281.421	1,40%
GASTO DEPRECIACION	341.944	4.103.333	1,85%	4.103.333	1,80%	4.103.333	1,74%	3.970.000	1,64%	3.970.000	1,69%
GASTO DIFERIDO	254.963	3.059.550	1,38%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA	20.076	221.582	0,10%	228.429	0,10%	235.168	0,10%	241.800	0,10%	235.168	0,10%
TOTAL EGRESOS	**4.191.119**	**50.274.090**	22,69%	**48.540.728**	21,25%	**49.845.944**	21,20%	**50.997.155**	21,09%	**52.129.008**	22,17%
UTILIDAD OPERACIONAL	**3.474.946**	**37.133.606**	16,76%	**37.418.247**	16,38%	**34.248.626**	14,56%	**30.808.874**	12,74%	**23.045.286**	9,80%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS											
GASTOS FINANCIEROS PRESTAMO		0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
GASTOS PRESTAMO LEASING		0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	**0**	**0**	0,00%	**0**	0,00%	**0**	0,00%	**0**	0,00%	**0**	0,00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	**3.474.946**	**37.133.606**	16,76%	**37.418.247**	16,38%	**34.248.626**	14,56%	**30.808.874**	12,74%	**23.045.286**	9,80%
IMPUESTO DE RENTA	868.736	9.283.402	4,19%	9.354.562	4,10%	8.562.156	3,64%	7.702.218	3,19%	5.761.321	2,45%
CREE	78.186	835.506	0,38%	841.911	0,37%	770.594	0,33%	693.200	0,29%	518.519	0,22%
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO	**2.528.023**	**27.014.698**	12,19%	**27.221.775**	11,92%	**24.915.875**	10,59%	**22.413.456**	9,27%	**16.765.445**	7,13%
RESERVA LEGAL	252.802	2.701.470	1,22%	2.722.177	1,19%	2.491.588	1,06%	2.241.346	0,93%	1.676.545	0,71%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**2.275.221**	**24.313.229**	10,97%	**24.499.597**	10,73%	**22.424.288**	9,54%	**20.172.110**	8,34%	**15.088.901**	6,42%

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Análisis Vertical Estado De Resultados Sin Financiación En Pesos

Cuadro 32 AN VER ER CF

JARDINERIA YUMBO LTDA																					
ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS																					
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
INGRESOS																						
VENTAS	20.284.605	17.403.706	17.195.379	17.403.706	17.403.706	20.076.278	19.867.951	17.195.379	17.195.379	20.076.278	17.403.706	20.076.278	221.582.351	100,00%	228.429.246	100,00%	235.167.908	100,00%	241.799.643	100,00%	235.167.908	100,00%
COSTO MERCANCIA VENDIDA	12.529.257	10.354.389	10.235.345	10.354.389	10.354.389	12.410.213	12.291.169	10.235.345	10.235.345	12.410.213	10.354.389	12.410.213	134.174.655	60,55%	142.470.271	62,37%	151.073.338	64,24%	159.993.615	66,17%	159.993.615	68,03%
UTILIDAD BRUTA	**7.755.348**	**7.049.317**	**6.960.034**	**7.049.317**	**7.049.317**	**7.666.065**	**7.576.782**	**6.960.034**	**6.960.034**	**7.666.065**	**7.049.317**	**7.666.065**	**87.407.696**	39,45%	**85.958.975**	37,63%	**84.094.570**	35,76%	**81.806.029**	33,83%	**75.174.294**	31,97%
EGRESOS																						
NOMINA	2.841.829	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	34.101.977	15,39%	35.155.728	15,39%	36.192.822	15,39%	37.213.459	15,39%	38.218.223	16,25%
GASTOS ADMINISTRACION	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	5.859.648	2,64%	6.034.762	2,64%	6.207.101	2,64%	6.376.744	2,64%	6.424.196	2,73%
GASTOS DE VENTAS	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	2.928.000	1,32%	3.018.475	1,32%	3.107.520	1,32%	3.195.152	1,32%	3.281.421	1,40%
GASTO DEPRECIACION	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	4.103.333	1,85%	4.103.333	1,80%	4.103.333	1,74%	3.970.000	1,64%	3.970.000	1,69%
GASTO DIFERIDO	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	3.059.550	1,38%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA	20.285	17.404	17.195	17.404	17.404	20.076	19.868	17.195	17.195	20.076	17.404	20.076	221.582	0,10%	228.429	0,10%	235.168	0,10%	241.800	0,10%	235.168	0,10%
TOTAL EGRESOS	**4.191.325**	**4.188.446**	**4.188.238**	**4.188.446**	**4.188.446**	**4.191.119**	**4.190.910**	**4.188.238**	**4.188.238**	**4.191.119**	**4.188.446**	**4.191.119**	**50.274.090**	22,69%	**48.540.728**	21,25%	**49.845.944**	21,20%	**50.997.155**	21,09%	**52.129.008**	22,17%
UTILIDAD OPERACIONAL	**3.564.023**	**2.860.871**	**2.771.796**	**2.860.871**	**2.860.871**	**3.474.946**	**3.385.871**	**2.771.796**	**2.771.796**	**3.474.946**	**2.860.871**	**3.474.946**	**37.133.606**	16,76%	**37.418.247**	16,38%	**34.248.626**	14,56%	**30.808.874**	12,74%	**23.045.286**	9,80%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																						
GASTOS FINANCIEROS PRESTAMO	276.085	270.354	264.531	258.615	252.605	246.498	240.294	233.991	227.586	221.079	214.468	207.752	2.913.859	1,32%	5.683.606	2,49%	6.876.027	2,92%		0,00%		0,00%
GASTOS PRESTAMO LEASING													0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	**276.085**	**270.354**	**264.531**	**258.615**	**252.605**	**246.498**	**240.294**	**233.991**	**227.586**	**221.079**	**214.468**	**207.752**	**2.913.859**	1,32%	**5.683.606**	2,49%	**6.876.027**	2,92%	**0**	0,00%	**0**	0,00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	**3.287.938**	**2.590.517**	**2.507.265**	**2.602.256**	**2.608.266**	**3.228.448**	**3.145.577**	**2.537.806**	**2.544.210**	**3.253.867**	**2.646.403**	**3.267.194**	**34.219.747**	15,44%	**31.734.640**	13,89%	**27.372.599**	11,64%	**30.808.874**	12,74%	**23.045.286**	9,80%
IMPUESTO DE RENTA	821.985	647.629	626.816	650.564	652.067	807.112	786.394	634.451	636.053	813.467	661.601	816.799	8.554.937	3,86%	7.933.660	3,47%	6.843.150	2,91%	7.702.218	3,19%	5.761.321	2,45%
CREE	73.979	58.287	56.413	58.551	58.686	72.640	70.775	57.101	57.245	73.212	59.544	73.512	769.944	0,35%	714.029	0,31%	615.883	0,26%	693.200	0,29%	518.519	0,22%
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO	**2.391.975**	**1.884.601**	**1.824.035**	**1.893.141**	**1.897.514**	**2.348.696**	**2.288.407**	**1.846.254**	**1.850.913**	**2.367.188**	**1.925.258**	**2.376.884**	**24.894.866**	11,24%	**23.086.951**	10,11%	**19.913.566**	8,47%	**22.413.456**	9,27%	**16.765.445**	7,13%
RESERVA LEGAL	239.197	188.460	182.404	189.314	189.751	234.870	228.841	184.625	185.091	236.719	192.526	237.688	2.489.487	1,12%	2.308.695	1,01%	1.991.357	0,85%	2.241.346	0,93%	1.676.545	0,71%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**2.152.777**	**1.696.141**	**1.641.632**	**1.703.827**	**1.707.762**	**2.113.826**	**2.059.567**	**1.661.628**	**1.665.822**	**2.130.469**	**1.732.732**	**2.139.196**	**22.405.379**	10,11%	**20.778.256**	9,10%	**17.922.209**	7,62%	**20.172.110**	8,34%	**15.088.901**	6,42%

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Análisis Horizontal Balance General Proyectado Sin Financiación En Pesos

Cuadro 33 AN HOR BGP SF

JARDINERIA YUMBO LTDA																
ANALISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS																
	BALANCE INICIAL	AÑO 1	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVOS																
ACTIVOS CORRIENTES																
Caja Bancos	11.205.661	56.761.021	45.555.360	406,54%	249.970.976	193.209.954	340,39%	449.340.053	199.369.078	79,76%	656.499.573	207.159.519	46,10%	870.802.828	214.303.255	32,64%
Cuentas por cobrar	0	0	0	0,00%	209.393.475	209.393.475	#¡DIV/0!	215.570.583	6.177.108	2,95%	221.649.673	6.079.090	2,82%	227.634.214	5.984.541	2,70%
Inventarios	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**11.205.661**	**56.761.021**	45.555.360	406,54%	**459.364.451**	402.603.429	709,30%	**664.910.636**	205.546.185	44,75%	**878.149.246**	213.238.610	32,07%	**1.098.437.042**	220.287.797	25,09%
ACTIVOS NO CORRIENTES																
ACTIVOS FIJOS																
MUEBLES Y ENSERES	400.000	400.000	0	0,00%	400.000	0	0,00%	400.000	0	0,00%	400.000	0	0,00%	400.000	0	0,00%
EQUIPO DECOMPUTO Y COMUNICACIONES	1.950.000	1.950.000	0	0,00%	1.950.000	0	0,00%	1.950.000	0	0,00%	1.950.000	0	0,00%	1.950.000	0	0,00%
MAQUINARIA Y EQUIPOS	5.900.000	5.900.000	0	0,00%	5.900.000	0	0,00%	5.900.000	0	0,00%	5.900.000	0	0,00%	5.900.000	0	0,00%
TOTAL VEHICULOS	12.000.000	12.000.000	0	0,00%	12.000.000	0	0,00%	12.000.000	0	0,00%	12.000.000	0	0,00%	12.000.000	0	0,00%
(-) Depreciación acumulada	0	4.103.333	4.103.333	0,00%	4.103.333	0	0,00%	4.103.333	0	0,00%	3.970.000	-133.333	(3,25%)	3.970.000	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**8.250.000**	**4.146.667**	-4.103.333	(49,74%)	**4.146.667**	0	0,00%	**4.146.667**	0	0,00%	**4.280.000**	133.333	3,22%	**4.280.000**	0	0,00%
ACTIVOS DIFERIDOS															0	0,00%
Diferidos	3.059.550	5.859.648	2.800.098	91,52%	5.859.648	0	0,00%	5.859.648	0	0,00%	5.859.648	0	0,00%	5.859.648	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**3.059.550**	**5.859.648**	2.800.098	91,52%	**5.859.648**	0	0,00%	**5.859.648**	0	0,00%	**5.859.648**	0	0,00%	**5.859.648**	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**11.309.550**	**10.006.315**	-1.303.235	(11,52%)	**10.006.315**	0	0,00%	**10.006.315**	0	0,00%	**10.139.648**	133.333	1,33%	**10.139.648**	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS	**22.515.211**	**66.767.336**	44.252.125	196,54%	**469.370.765**	402.603.429	602,99%	**674.916.950**	205.546.185	43,79%	**888.288.894**	213.371.943	31,61%	**1.108.576.690**	220.287.797	24,80%
PASIVOS																
PASIVOS CORRIENTES																
Cuentas por pagar a proveedores	0	1.393.422	1.393.422	0,00%	1.393.422	0	0,00%	1.061.653	-331.769	(23,81%)	1.131.562	69.910	6,58%	1.168.225	36.663	3,24%
Cesantias por pagar	0	1.976.402	1.976.402	0,00%	2.037.473	61.071	3,09%	2.097.578	60.105	2,95%	2.156.730	59.152	2,82%	2.214.961	58.232	2,70%
Interses a las cesantias por pagar	0	237.168	237.168	0,00%	244.497	7.328	3,09%	251.709	7.213	2,95%	258.808	7.098	2,82%	265.795	6.988	2,70%
Impuesto de renta por pagar	0	10.264.449	10.264.449	0,00%	9.468.776	-795.673	(7,75%)	8.679.740	-789.036	(8,33%)	7.823.118	-856.622	(9,87%)	6.859.969	-963.149	(12,31%)
CREE por pagar	0	3.695.202	3.695.202	0,00%	3.408.759	-286.442	(7,75%)	3.124.707	-284.053	(8,33%)	2.503.398	-621.309	(19,88%)	2.469.589	-33.809	(1,35%)
IVA por pagar	0	19.842.650	19.842.650	0,00%	19.842.650	0	0,00%	19.842.650	0	0,00%	19.842.650	0	0,00%	19.842.650	0	0,00%
ICA por pagar	0	221.582	221.582	0,00%	228.429	6.847	3,09%	235.168	6.739	2,95%	241.800	6.632	2,82%	248.328	6.529	2,70%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**37.630.875**	37.630.875	0,00%	**36.624.006**	-1.006.869	(2,68%)	**35.293.205**	-1.330.802	(3,63%)	**33.958.065**	-1.335.140	(3,78%)	**33.069.518**	-888.547	(2,62%)
PASIVOS NO CORRIENTES																
Obligaciones financieras	**0**	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%
Leasing financiero	**0**	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	**0**	**37.630.875**	37.630.875	0,00%	**36.624.006**	-1.006.869	(2,68%)	**35.293.205**	-1.330.802	(3,63%)	**33.958.065**	-1.335.140	(3,78%)	**33.069.518**	-888.547	(2,62%)
PATRIMONIO			0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%
Capital Social	22.515.211	22.515.211	0	0,00%	22.515.211	0	0,00%	22.515.211	0	0,00%	22.515.211	0	0,00%	22.515.211	0	0,00%
Utilidad Acumulada	0	24.388.331	24.388.331	0,00%	46.886.144	22.497.813	92,25%	67.509.207	20.623.063	43,99%	86.378.568	18.869.361	27,95%	102.677.855	16.299.287	18,87%
Reserva Social acumulada	0	2.709.815	2.709.815	0,00%	5.209.572	2.499.757	92,25%	7.501.023	2.291.451	43,99%	9.597.619	2.096.596	27,95%	11.408.651	1.811.032	18,87%
TOTAL PATRIMONIO	**22.515.211**	**49.613.357**	27.098.146	120,35%	**74.610.927**	24.997.570	50,38%	**97.525.441**	22.914.515	30,71%	**118.491.398**	20.965.957	21,50%	**136.601.717**	18.110.318	15,28%
PASIVO + PATRIMONIO	**22.515.211**	**87.244.233**	64.729.021	287,49%	**111.234.933**	23.990.701	27,50%	**132.818.646**	21.583.713	19,40%	**152.449.464**	19.630.817	14,78%	**169.671.234**	17.221.771	11,30%

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Análisis Horizontal Balance General Proyectado con Financiación En Pesos

Cuadro 34 AN HOR BGP CF

JARDINERIA YUMBO LTDA																	
ANALISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS																	
	BALANCE INICIAL	AÑO 1	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVOS																	
ACTIVOS CORRIENTES																	
Caja Bancos	11.205.661	56.761.021	45.555.360	406,54%	249.970.976	193.209.954	340,39%	449.340.053	199.369.078	79,76%	656.499.573	207.159.519	46,10%	870.802.828	214.303.255	32,64%
Cuentas por cobrar	0	0	0	0,00%	209.393.475	209.393.475	#¡DIV/0!	215.570.583	6.177.108	2,95%	221.649.673	6.079.090	2,82%	227.634.214	5.984.541	2,70%
Inventarios	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**11.205.661**	**56.761.021**	45.555.360	406,54%	**459.364.451**	402.603.429	709,30%	**664.910.636**	205.546.185	44,75%	**878.149.246**	213.238.610	32,07%	**1.098.437.042**	220.287.797	25,09%
ACTIVOS NO CORRIENTES																	
ACTIVOS FIJOS																	
MUEBLES Y ENSERES	400.000	400.000	0	0,00%	400.000	0	0,00%	400.000	0	0,00%	400.000	0	0,00%	400.000	0	0,00%
EQUIPO DECOMPUTO Y COMUNICACIONES	1.950.000	1.950.000	0	0,00%	1.950.000	0	0,00%	1.950.000	0	0,00%	1.950.000	0	0,00%	1.950.000	0	0,00%
MAQUINARIA Y EQUIPOS	5.900.000	5.900.000	0	0,00%	5.900.000	0	0,00%	5.900.000	0	0,00%	5.900.000	0	0,00%	5.900.000	0	0,00%
TOTAL VEHICULOS	12.000.000	12.000.000	0	0,00%	12.000.000	0	0,00%	12.000.000	0	0,00%	12.000.000	0	0,00%	12.000.000	0	0,00%
(-) Depreciación acumulada	0	4.103.333	4.103.333	0,00%	4.103.333	0	0,00%	4.103.333	0	0,00%	3.970.000	-133.333	(3,25%)	3.970.000	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**8.250.000**	**4.146.667**	-4.103.333	(49,74%)	**4.146.667**	0	0,00%	**4.146.667**	0	0,00%	**4.280.000**	133.333	3,22%	**4.280.000**	0	0,00%
ACTIVOS DIFERIDOS															0	0,00%
Diferidos	3.059.550	5.859.648	2.800.098	91,52%	5.859.648	0	0,00%	5.859.648	0	0,00%	5.859.648	0	0,00%	5.859.648	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**3.059.550**	**5.859.648**	2.800.098	91,52%	**5.859.648**	0	0,00%	**5.859.648**	0	0,00%	**5.859.648**	0	0,00%	**5.859.648**	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**11.309.550**	**10.006.315**	-1.303.235	(11,52%)	**10.006.315**	0	0,00%	**10.006.315**	0	0,00%	**10.139.648**	133.333	1,33%	**10.139.648**	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS	**22.515.211**	**66.767.336**	44.252.125	196,54%	**469.370.765**	402.603.429	602,99%	**674.916.950**	205.546.185	43,79%	**888.288.894**	213.371.943	31,61%	**1.108.576.690**	220.287.797	24,80%
PASIVOS																	
PASIVOS CORRIENTES																	
Cuentas por pagar a proveedores	0	1.393.422	1.393.422	0,00%	1.393.422	0	0,00%	1.061.653	-331.769	(23,81%)	1.131.562	69.910	6,58%	1.168.225	36.663	3,24%
Cesantias por pagar	0	1.976.402	1.976.402	0,00%	2.037.473	61.071	3,09%	2.097.578	60.105	2,95%	2.156.730	59.152	2,82%	2.214.961	58.232	2,70%
Interses a las cesantias por pagar	0	237.168	237.168	0,00%	244.497	7.328	3,09%	251.709	7.213	2,95%	258.808	7.098	2,82%	265.795	6.988	2,70%
Impuesto de renta por pagar	0	10.264.449	10.264.449	0,00%	9.468.776	-795.673	(7,75%)	8.679.740	-789.036	(8,33%)	7.823.118	-856.622	(9,87%)	6.859.969	-963.149	(12,31%)
CREE por pagar	0	3.695.202	3.695.202	0,00%	3.408.759	-286.442	(7,75%)	3.124.707	-284.053	(8,33%)	2.503.398	-621.309	(19,88%)	2.469.589	-33.809	(1,35%)
IVA por pagar	0	19.842.650	19.842.650	0,00%	19.842.650	0	0,00%	19.842.650	0	0,00%	19.842.650	0	0,00%	19.842.650	0	0,00%
ICA por pagar	0	221.582	221.582	0,00%	228.429	6.847	3,09%	235.168	6.739	2,95%	241.800	6.632	2,82%	248.328	6.529	2,70%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**37.630.875**	37.630.875	0,00%	**36.624.006**	-1.006.869	(2,68%)	**35.293.205**	-1.330.802	(3,63%)	**33.958.065**	-1.335.140	(3,78%)	**33.069.518**	-888.547	(2,62%)
PASIVOS NO CORRIENTES																	
Obligaciones financieras	**17.257.606**	**12.559.634**	-4.697.972	0,00%	**6.876.027**	-5.683.606	0,00%	**0**	-6.876.027	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%
Leasing financiero	**0**	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**17.257.606**	**12.559.634**	-4.697.972	0,00%	**6.876.027**	-5.683.606	0,00%	**0**	-6.876.027	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	**17.257.606**	**50.190.509**	32.932.903	0,00%	**43.500.034**	-6.690.475	(13,33%)	**35.293.205**	-8.206.829	(18,87%)	**33.958.065**	-1.335.140	(3,78%)	**33.069.518**	-888.547	(2,62%)
PATRIMONIO			0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%
Capital Social	5.257.606	5.257.606	0	0,00%	5.257.606	0	0,00%	5.257.606	0	0,00%	5.257.606	0	0,00%	5.257.606	0	0,00%
Utilidad Acumulada	0	24.388.331	24.388.331	0,00%	46.886.144	22.497.813	92,25%	67.509.207	20.623.063	43,99%	86.378.568	18.869.361	27,95%	102.677.855	16.299.287	18,87%
Reserva Social acumulada	0	2.709.815	2.709.815	0,00%	5.209.572	2.499.757	92,25%	7.501.023	2.291.451	43,99%	9.597.619	2.096.596	27,95%	11.408.651	1.811.032	18,87%
TOTAL PATRIMONIO	**5.257.606**	**32.355.752**	27.098.146	515,41%	**57.353.321**	24.997.570	77,26%	**80.267.836**	22.914.515	39,95%	**101.233.793**	20.965.957	26,12%	**119.344.111**	18.110.318	17,89%
PASIVO + PATRIMONIO	**22.515.211**	**82.546.261**	60.031.049	266,62%	**100.853.355**	18.307.094	22,18%	**115.561.041**	14.707.686	14,58%	**135.191.858**	19.630.817	16,99%	**152.413.629**	17.221.771	12,74%

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Análisis Horizontal Estado De Resultados Sin Financiación En Pesos

Cuadro 35 AN HOR ER SF

JARDINERIA YUMBO LTDA																								
ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS																								
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
INGRESOS																								
VENTAS	20.284.605	17.403.706	17.195.379	17.403.706	17.403.706	20.076.278	19.867.951	17.195.379	17.195.379	20.076.278	17.403.706	20.076.278	221.582.351	228.429.246	6.846.895	3,09%	235.167.908	6.738.663	2,95%	241.799.643	6.631.735	2,82%	248.328.234	6.528.590	2,70%
COSTO MERCANCIA VENDIDA	12.529.257	10.354.389	10.235.345	10.354.389	10.354.389	12.410.213	12.291.169	10.235.345	10.235.345	12.410.213	10.354.389	12.410.213	134.174.655	142.470.271	8.295.616	6,18%	151.073.338	8.603.067	6,04%	159.993.615	8.920.276	5,90%	169.242.846	9.249.231	5,78%
UTILIDAD BRUTA	**7.755.348**	**7.049.317**	**6.960.034**	**7.049.317**	**7.049.317**	**7.666.065**	**7.576.782**	**6.960.034**	**6.960.034**	**7.666.065**	**7.049.317**	**7.666.065**	**87.407.696**	**85.958.975**	(1.448.722)	(1,66%)	**84.094.570**	(1.864.405)	(2,17%)	**81.806.029**	(2.288.541)	(2,72%)	**79.085.388**	(2.720.640)	(3,33%)
EGRESOS																								
NOMINA	2.841.829	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	34.101.977	35.155.728	1.053.751	3,09%	36.192.822	1.037.094	2,95%	37.213.459	1.020.638	2,82%	38.218.223	1.004.763	2,70%
GASTOS ADMINISTRACION	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	5.859.648	6.034.762	175.114	2,99%	6.207.101	172.339	2,86%	6.376.744	169.643	2,73%	6.424.196	47.452	0,74%
GASTOS DE VENTAS	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	2.928.000	3.018.475	90.475	3,09%	3.107.520	89.045	2,95%	3.195.152	87.632	2,82%	3.281.421	86.269	2,70%
GASTO DEPRECIACION	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	4.103.333	4.103.333	0	0,00%	3.970.000	(133.333)	(3,25%)	3.970.000	0	0,00%	3.970.000	0	0,00%
GASTO DIFERIDO	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	3.059.550	0	(3.059.550)	(100,00%)	0	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!
ICA	20.285	17.404	17.195	17.404	17.404	20.076	19.868	17.195	17.195	20.076	17.404	20.076	221.582	228.429	6.847	3,09%	235.168	6.739	2,95%	241.800	6.632	2,82%	248.328	6.529	2,70%
TOTAL EGRESOS	**4.191.325**	**4.188.446**	**4.188.238**	**4.188.446**	**4.188.446**	**4.191.119**	**4.190.910**	**4.188.238**	**4.188.238**	**4.191.119**	**4.188.446**	**4.191.119**	**50.274.090**	**48.540.728**	(1.733.362)	(3,45%)	**49.712.611**	1.171.883	2,41%	**50.997.155**	1.284.544	2,58%	**52.142.168**	1.145.013	2,25%
UTILIDAD OPERACIONAL	**3.564.023**	**2.860.871**	**2.771.796**	**2.860.871**	**2.860.871**	**3.474.946**	**3.385.871**	**2.771.796**	**2.771.796**	**3.474.946**	**2.860.871**	**3.474.946**	**37.133.606**	**37.418.247**	284.641	0,77%	**34.381.959**	(3.036.288)	(8,11%)	**30.808.874**	(3.573.086)	(10,39%)	**26.943.220**	(3.865.654)	(12,55%)
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																								
GASTOS FINANCIEROS PRESTAMO													0		0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%
GASTOS PRESTAMO LEASING													0		0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%	**0**	0	0,00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	**3.564.023**	**2.860.871**	**2.771.796**	**2.860.871**	**2.860.871**	**3.474.946**	**3.385.871**	**2.771.796**	**2.771.796**	**3.474.946**	**2.860.871**	**3.474.946**	**37.133.606**	**37.418.247**	284.641	0,77%	**34.381.959**	(3.036.288)	(8,11%)	**30.808.874**	(3.573.086)	(10,39%)	**26.943.220**	(3.865.654)	(12,55%)
IMPUESTO DE RENTA	891.006	715.218	692.949	715.218	715.218	868.736	846.468	692.949	692.949	868.736	715.218	868.736	9.283.402	9.354.562	71.160	0,77%	8.595.490	(759.072)	(8,11%)	7.702.218	(893.271)	(10,39%)	6.735.805	(966.413)	(12,55%)
CREE	80.191	257.478	249.462	257.478	257.478	312.745	304.728	249.462	249.462	312.745	257.478	312.745	3.101.453	841.911	(2.259.542)	(72,85%)	773.594	(68.316)	(8,11%)	693.200	(80.394)	(10,39%)	606.222	(86.977)	(12,55%)
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO	**2.592.827**	**1.888.175**	**1.829.386**	**1.888.175**	**1.888.175**	**2.293.464**	**2.234.675**	**1.829.386**	**1.829.386**	**2.293.464**	**1.888.175**	**2.293.464**	**24.748.752**	**27.221.775**	2.473.023	9,99%	**25.012.875**	(2.208.899)	(8,11%)	**22.413.456**	(2.599.420)	(10,39%)	**19.601.192**	(2.812.263)	(12,55%)
RESERVA LEGAL	259.283	188.817	182.939	188.817	188.817	229.346	223.468	182.939	182.939	229.346	188.817	229.346	2.474.875	2.722.177	247.302	9,99%	2.501.288	(220.890)	(8,11%)	2.241.346	(259.942)	(10,39%)	1.960.119	(281.226)	(12,55%)
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**2.333.544**	**1.699.357**	**1.646.447**	**1.699.357**	**1.699.357**	**2.064.118**	**2.011.208**	**1.646.447**	**1.646.447**	**2.064.118**	**1.699.357**	**2.064.118**	**22.273.876**	**24.499.597**	2.225.721	9,99%	**22.511.588**	(1.988.009)	(8,11%)	**20.172.110**	(2.339.478)	(10,39%)	**17.641.073**	(2.531.037)	(12,55%)

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Análisis Horizontal Estado De Resultados Sin Financiación En Pesos

Cuadro 36 AN HOR ER CF

JARDINERIA YUMBO LTDA																									
ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS																									
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
INGRESOS																									
VENTAS	20.284.605	17.403.706	17.195.379	17.403.706	17.403.706	20.076.278	19.867.951	17.195.379	17.195.379	20.076.278	17.403.706	20.076.278	221.582.351	228.429.246	6.846.895	3,09%	235.167.908	6.738.663	2,95%	241.799.643	6.631.735	2,82%	248.328.234	6.528.590	2,70%
COSTO MERCANCIA VENDIDA	12.529.257	10.354.389	10.235.345	10.354.389	10.354.389	12.410.213	12.291.169	10.235.345	10.235.345	12.410.213	10.354.389	12.410.213	134.174.655	142.470.271	8.295.616	6,18%	151.073.338	8.603.067	6,04%	159.993.615	8.920.276	5,90%	169.242.846	9.249.231	5,78%
UTILIDAD BRUTA	**7.755.348**	**7.049.317**	**6.960.034**	**7.049.317**	**7.049.317**	**7.666.065**	**7.576.782**	**6.960.034**	**6.960.034**	**7.666.065**	**7.049.317**	**7.666.065**	**87.407.696**	**85.958.975**	(1.448.722)	(1,66%)	**84.094.570**	(1.864.405)	(2,17%)	**81.806.029**	(2.288.541)	(2,72%)	**79.085.388**	(2.720.640)	(3,33%)
EGRESOS																									
NOMINA	2.841.829	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	2.841.832	34.101.977	35.155.728	1.053.751	3,09%	36.192.822	1.037.094	2,95%	37.213.459	1.020.638	2,82%	38.218.223	1.004.763	2,70%
GASTOS ADMINISTRACION	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	488.304	5.859.648	6.034.762	175.114	2,99%	6.207.101	172.339	2,86%	6.376.744	169.643	2,73%	6.424.196	47.452	0,74%
GASTOS DE VENTAS	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	244.000	2.928.000	3.018.475	90.475	3,09%	3.107.520	89.045	2,95%	3.195.152	87.632	2,82%	3.281.421	86.269	2,70%
GASTO DEPRECIACION	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	341.944	4.103.333	4.103.333	0	0,00%	3.970.000	(133.333)	(3,25%)	3.970.000	0	0,00%	3.970.000	0	0,00%
GASTO DIFERIDO	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	254.963	3.059.550	0	(3.059.550)	(100,00%)	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
ICA	20.285	17.404	17.195	17.404	17.404	20.076	19.868	17.195	17.195	20.076	17.404	20.076	221.582	228.429	6.847	3,09%	235.168	6.739	2,95%	241.800	6.632	2,82%	248.328	6.529	2,70%
TOTAL EGRESOS	**4.191.325**	**4.188.446**	**4.188.238**	**4.188.446**	**4.188.446**	**4.191.119**	**4.190.910**	**4.188.238**	**4.188.238**	**4.191.119**	**4.188.446**	**4.191.119**	**50.274.090**	**48.540.728**	(1.733.362)	(3,45%)	**49.712.611**	1.171.883	2,41%	**50.997.155**	1.284.544	2,58%	**52.142.168**	1.145.013	2,25%
UTILIDAD OPERACIONAL	**3.564.023**	**2.860.871**	**2.771.796**	**2.860.871**	**2.860.871**	**3.474.946**	**3.385.871**	**2.771.796**	**2.771.796**	**3.474.946**	**2.860.871**	**3.474.946**	**37.133.606**	**37.418.247**	284.641	0,77%	**34.381.959**	(3.036.288)	(8,11%)	**30.808.874**	(3.573.086)	(10,39%)	**26.943.220**	(3.865.654)	(12,55%)
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																									
GASTOS FINANCIEROS PRESTAMO	276.085	270.354	264.531	258.615	252.605	246.498	240.294	233.991	227.586	221.079	214.468	207.752	2.913.859	5.683.606	2.769.747	0,00%	6.876.027	1.192.421	0,00%		(6.876.027)	0,00%		0	0,00%
GASTOS PRESTAMO LEASING													0		0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%		0	0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	**276.085**	**270.354**	**264.531**	**258.615**	**252.605**	**246.498**	**240.294**	**233.991**	**227.586**	**221.079**	**214.468**	**207.752**	**2.913.859**	**5.683.606**	2.769.747	0,00%	**6.876.027**	1.192.421	0,00%	**0**	(6.876.027)	0,00%	**0**	0	0,00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	**3.287.938**	**2.590.517**	**2.507.265**	**2.602.256**	**2.608.266**	**3.228.448**	**3.145.577**	**2.537.806**	**2.544.210**	**3.253.867**	**2.646.403**	**3.267.194**	**34.219.747**	**31.734.640**	(2.485.107)	(7,26%)	**27.505.932**	(4.228.708)	(13,33%)	**30.808.874**	3.302.942	12,01%	**26.943.220**	(3.865.654)	(12,55%)
IMPUESTO DE RENTA	821.985	647.629	626.816	650.564	652.067	807.112	786.394	634.451	636.053	813.467	661.601	816.799	8.554.937	7.933.660	(621.277)	(7,26%)	6.876.483	(1.057.177)	(13,33%)	7.702.218	825.735	12,01%	6.735.805	(966.413)	(12,55%)
CREE	73.979	58.287	56.413	58.551	58.686	72.640	70.775	57.101	57.245	73.212	59.544	73.512	769.944	714.029	(55.915)	(7,26%)	618.883	(95.146)	(13,33%)	693.200	74.316	12,01%	606.222	(86.977)	(12,55%)
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO	**2.391.975**	**1.884.601**	**1.824.035**	**1.893.141**	**1.897.514**	**2.348.696**	**2.288.407**	**1.846.254**	**1.850.913**	**2.367.188**	**1.925.258**	**2.376.884**	**24.894.866**	**23.086.951**	(1.807.915)	(7,26%)	**20.010.566**	(3.076.385)	(13,33%)	**22.413.456**	2.402.890	12,01%	**19.601.192**	(2.812.263)	(12,55%)
RESERVA LEGAL	239.197	188.460	182.404	189.314	189.751	234.870	228.841	184.625	185.091	236.719	192.526	237.688	2.489.487	2.308.695	(180.792)	(7,26%)	2.001.057	(307.639)	(13,33%)	2.241.346	240.289	12,01%	1.960.119	(281.226)	(12,55%)
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**2.152.777**	**1.696.141**	**1.641.632**	**1.703.827**	**1.707.762**	**2.113.826**	**2.059.567**	**1.661.628**	**1.665.822**	**2.130.469**	**1.732.732**	**2.139.196**	**22.405.379**	**20.778.256**	(1.627.124)	(7,26%)	**18.009.509**	(2.768.747)	(13,33%)	**20.172.110**	2.162.601	12,01%	**17.641.073**	(2.531.037)	(12,55%)

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Razones Financieras Estados Financieros Sin Financiación

Cuadro 37 RF SF.

JARDINERIA YUMBO LTDA					
RAZONES FINANCIERAS ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACIÓN					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL DE TRABAJO NETO	49.391.297	242.635.834	443.238.422	652.032.089	878.269.980
RAZON CORRIENTE	1,26	3,53	10,94	19,37	51,46
PRUEBA ÁCIDA	2,80	10,20	18,25	27,49	67,40
ROTACIÓN DE CARTERA	11	12	12	12	12
DÍAS DE CARTERA	33	30	30	30	30
ENDEUDAMIENTO	29,52%	9,38%	5,39%	3,62%	1,48%
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS (ROA)	29,14%	8,89%	4,81%	3,08%	2,03%
RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO (ROE)	43,98%	28,86%	20,92%	16,07%	12,19%
MÁRGEN BRUTO	39,45%	37,63%	35,76%	33,83%	31,85%
MÁRGEN OPERACIONAL	18,53%	16,58%	14,76%	12,94%	11,05%
MÁRGEN NETO	11,01%	9,85%	8,77%	7,80%	6,56%
DÍAS DEL AÑO	360				

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Para el primer año, la empresa cuenta $49.391.297 millones después cubrir sus obligaciones a corto plazo.

La empresa dispone de $1,26 de respaldo en el activo corriente para el respaldo de cada peso de pasivos. La empresa tiene buena respuesta para convertir sus activos en efectivo para cubrir obligaciones a corto plazo.

La empresa no cuenta con inventarios.

La proyección de días de recaudo nos indica que los contratos realizados por Jardinería Yumbo demoran en promedio 31 días.

Solo el 29,52 % de los activos de la compañía están soportadas por financiamiento.

Los rendimientos de la empresa sobre sus activos disponibles fue de 29,14%, una buena gestión de procesos y administración de servicios permitirán a la empresa mayores utilidades.

De acuerdo a la inversión realizada en la empresa la empresa una ganancia por encima del 12 %.

La empresa genera 39,45% de utilidad bruta por cada peso vendido.

Descontando los costos de gastos y ventas la empresa obtiene un 18,53% en el primer año.

Razones financieras estados financieros con financiación.

Cuadro 38 RF CF.

JARDINERIA YUMBO LTDA					
RAZONES FINANCIERAS ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIACIÓN					
	AÑO 1	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
CAPITAL DE TRABAJO NETO	49.391.297	242.635.834	443.238.422	652.032.089	878.269.980
RAZON CORRIENTE	0,86	2,80	10,94	19,37	51,46
PRUEBA ÁCIDA	2,80	10,20	18,25	27,49	67,40
ROTACIÓN DE CARTERA	11	12	12	12	12
DÍAS DE CARTERA	33	30	30	30	30
ENDEUDAMIENTO	43,02%	11,83%	5,39%	3,62%	1,48%
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS (ROA)	23,74%	7,11%	3,75%	3,08%	2,03%
RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO (ROE)	49,77%	28,80%	19,39%	18,52%	13,79%
MÁRGEN BRUTO	39,45%	37,63%	35,76%	33,83%	31,85%
MÁRGEN OPERACIONAL	18,53%	16,58%	14,76%	12,94%	11,05%
MÁRGEN NETO	8,97%	7,87%	6,85%	7,80%	6,56%
DÍAS DEL AÑO	360				

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Las razones financieras con financiación muestran como dato sobresaliente, la disminución del margen neto en el año 1,2 y 3 debido al pago de la obligación financiera proyectada.

Punto de equilibrio

Cuadro 39 Punto de equilibrio.

JARDINERIA YUMBO LTDA													
PUNTO DE EQUILIBRIO													
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1
Poda	78,2	78,2	78,2	78,2	78,2	78,2	78,2	78,2	78,2	78,2	78,2	78,2	**938,9**
Reforestacion	1041,6	1041,6	0,0	1041,6	1041,6	1041,6	0,0	0,0	0,0	1041,6	1041,6	1041,6	**8333,1**
Cerramiento	5345,1	0,0	0,0	0,0	0,0	5345,1	5345,1	0,0	0,0	5345,1	0,0	5345,1	**26725,7**

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Punto de equilibrio CERRAMIENTO

El punto de equilibrio es aquel punto donde los Ingresos totales se igualan a los Costes totales.
Vendiendo por encima de dicho punto se obtienen beneficios y vendiendo por debajo se obtienen pérdidas.

Cuadro 40Punto de equilibrio Cerramiento.

Datos iniciales		
Precio Venta	6.200	< Completar
Coste Unitario	4.770	< Completar
Gastos Fijos Mes	1.329.211	< Completar
Pto. Equilibrio	930	Q de Equilibrio
$ Ventas Equilibrio	5.763.013	$ de Equilibrio

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Cuadro 41 Datos para grafica Cerramiento.

Datos para el gráfico		PERDIDA	P.E.	UTILIDAD
Q Ventas	219.782	465	930	1.394
$ Ventas	1.362.648.400	2.881.506	5.763.013	8.644.519
Costo Variable	1.048.360.140	2.216.901	4.433.802	6.650.703
Costo Fijo	1.329.211	1.329.211	1.329.211	1.329.211
Costo Total	1.049.689.351	3.546.112	5.763.013	7.979.914
Beneficio	312.959.049	-664.606	0	664.605
Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 930 unidades mes				

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Cuadro 42 Formula Punto de equilibrio Cerramiento.

Derivación de la fórmula:

Q = cantidad
Qe = cantidad de equilibrio
VT = ventas totales
VTe = ventas totales de equilibrio
CT = costes totales
Cu = coste unitario
Pu = precio unitario
Mu = margen unitario
CV = costes variables
CF = costes fijos

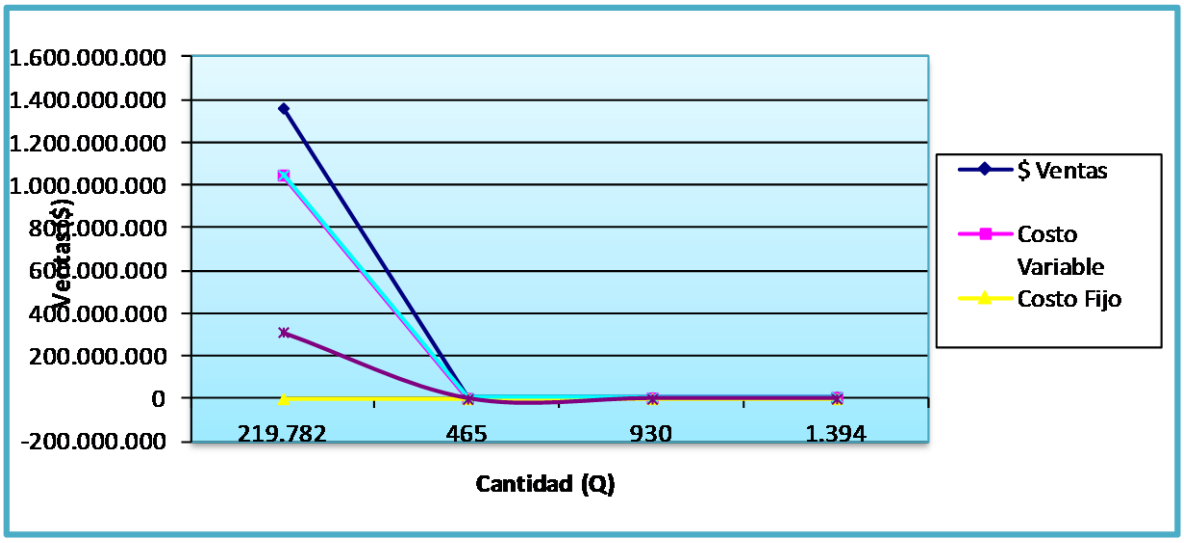
VT - CT = 0
VT - CV - CF = 0
Pu * Q - Cu * Q - CF = 0
CF = Pu * Q - Cu * Q
CF = Q * (Pu-Cu)
CF = Q * Mu
Qe = CF / Mu

VTe = Qe * Pu

ITe = Qe * (Pu

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Grafica 2 Punto de equilibrio Cerramiento.



Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Punto de equilibrio REFORESTACIÓN

El punto de equilibrio es aquel punto donde los Ingresos totales se igualan a los Costes totales.
Vendiendo por encima de dicho punto se obtienen beneficios y vendiendo por debajo se obtienen pérdidas.

Cuadro 43 Punto de equilibrio Reforestación.

Datos iniciales		
Precio Venta	1.208	< Completar
Coste Unitario	690	< Completar
Gastos Fijos Mes	1.329.211	< Completar
Pto. Equilibrio	2.566	Q de Equilibrio
$ Ventas Equilibrio	3.099.782	$ de Equilibrio

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Cuadro 44 Datos para grafico Reforestación.

Datos para el gráfico		PERDIDA	P.E.	UTILIDAD
Q Ventas	219.782	1.283	2.566	3.849
$ Ventas	265.496.656	1.549.891	3.099.782	4.649.672
Costo Variable	151.649.580	885.285	1.770.571	2.655.856
Costo Fijo	1.329.211	1.329.211	1.329.211	1.329.211
Costo Total	152.978.791	2.214.496	3.099.782	3.985.067
Beneficio	112.517.865	-664.606	0	664.606
Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 2.566 unidades mes				

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Cuadro 45 Formula Punto de equilibrio Reforestación.

Derivación de la fórmula:

Q = cantidad
Qe = cantidad de equilibrio
VT = ventas totales
VTe = ventas totales de equilibrio
CT = costes totales
Cu = coste unitario
Pu = precio unitario
Mu = margen unitario
CV = costes variables
CF = costes fijos

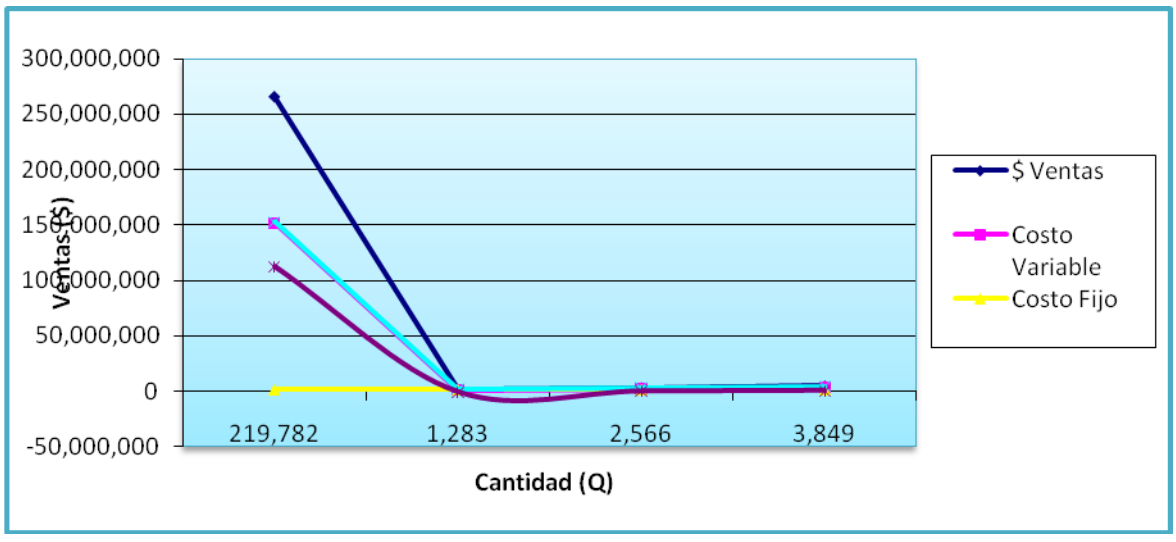
VT - CT = 0
VT - CV - CF = 0
Pu * Q - Cu * Q - CF = 0
CF = Pu * Q - Cu * Q
CF = Q * (Pu-Cu)
CF = Q * Mu
Qe = CF / Mu

VTe = Qe * Pu

ITe = Qe * (Pu

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Grafica 3 Punto de equilibrio Reforestación.



Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Punto de equilibrio PODA

El punto de equilibrio es aquel punto donde los Ingresos totales se igualan a los Costes totales.
Vendiendo por encima de dicho punto se obtienen beneficios y vendiendo por debajo se obtienen pérdidas.

Cuadro 46 Punto de equilibrio Poda.

Datos iniciales		
Precio Venta	91	< Completar
Coste Unitario	54	< Completar
Gastos Fijos Mes	1.329.211	< Completar
Pto. Equilibrio	35.925	Q de Equilibrio
$ Ventas Equilibrio	3.269.141	$ de Equilibrio

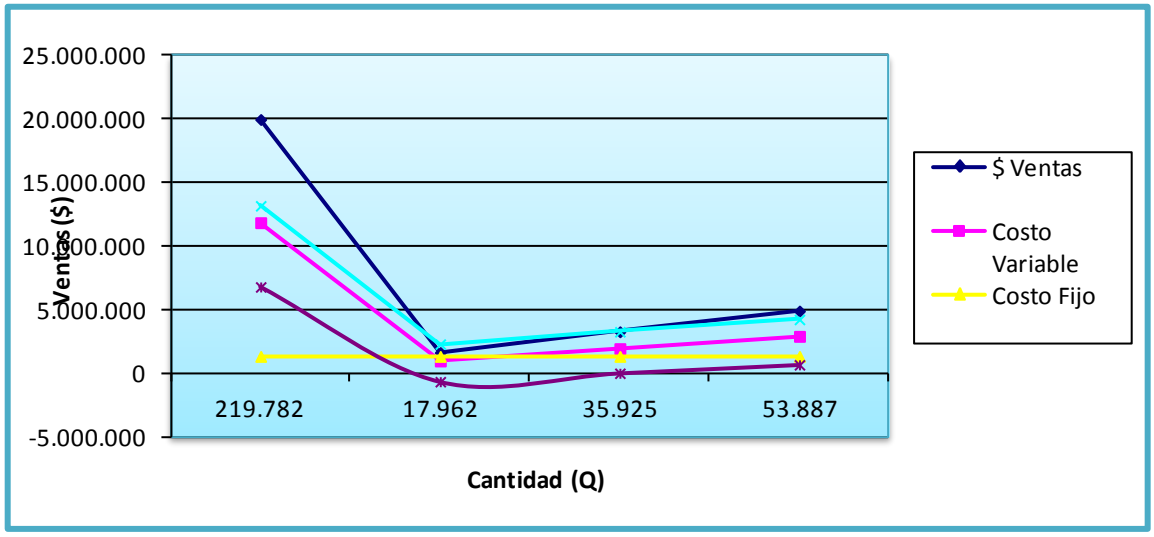
Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marin, Wilder

Cuadro 47 Datos para grafico Poda.

Datos para el gráfico		PERDIDA	P.E.	UTILIDAD
Q Ventas	219.782	17.962	35.925	53.887
$ Ventas	20.000.162	1.634.570	3.269.141	4.903.711
Costo Variable	11.868.228	969.965	1.939.930	2.909.894
Costo Fijo	1.329.211	1.329.211	1.329.211	1.329.211
Costo Total	13.197.439	2.299.176	3.269.141	4.239.105
Beneficio	6.802.723	-664.606	0	664.606
Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 35.925 unidades mes				

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Grafica 4 Punto de equilibrio Poda.



Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

Cuadro 48 Formula punto de equilibrio Poda.

Derivación de la fórmula:

Q = cantidad
Qe = cantidad de equilibrio
VT = ventas totales
VTe = ventas totales de equilibrio
CT = costes totales
Cu = coste unitario
Pu = precio unitario
Mu = margen unitario
CV = costes variables
CF = costes fijos

VT - CT = 0
VT - CV - CF = 0
Pu * Q - Cu * Q - CF = 0
CF = Pu * Q - Cu * Q
CF = Q * (Pu-Cu)
CF = Q * Mu
Qe = CF / Mu

VTe = Qe * Pu

ITe = Qe * (Pu

Fuente: Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder

5 RECOMENDACIONES

Según la proyección de ventas, la capacidad de prestación de servicios y teniendo en cuenta los resultados de la encuesta donde se evidencia importancia de brindar el servicio de aseo en el mercado cambiante de la prestación de servicios generales se recomienda analizar la viabilidad de brindar un nuevo servicio. Por ello se realizara el cálculo de utilidad antes de impuestos teniendo en cuenta los siguientes datos suministrados por la empresa Jardinería Yumbo sobre sus costos operacionales, gastos operacionales y de ventas para determinar la viabilidad de incluir en el portafolio el servicio de aseo en instalaciones y edificios.

Costos de producción: Con la anterior información la viabilidad y ejecución del proyecto de gestión se hace más viable y se presenta la recomendación de adicionar un servicio al portafolio que actualmente ofrece la empresa.

Igualmente se propone realizar al interior las siguientes actividades de gestión y seguimiento con miras a la sostenibilidad y desarrollo estructural de la empresa:

La empresa podría cambiar o modificar su razón social con la finalidad de tener mayor percepción en el mercado y mayor claridad de los servicios.

Como estrategia de marketing y mercado se podría modificar slogan y logo de la empresa con miras a un buen mercadeo. La publicidad es factor importante para el posicionamiento y permanencia de marca.

La proyección económica de la empresa teniendo como punto de partida los 219.782 metros cuadrados de poda que es el producto estrella de la empresa y que significa un ingreso de $ 17.195.379 representando un buen margen para el desarrollo de actividades en un solo servicio, ofrece para Jardinería Yumbo un panorama favorable con mirar a la implementación de los procedimientos administrativos desarrollados en el proyecto de mejoramiento y al continuo seguimiento de procesos.

Jardinería Yumbo no cuenta con personal profesional calificado que permita implementar y realizar seguimiento a la gestión administrativa. Por eso es vital y teniendo en cuenta que tanto para el desarrollo de actividades con financiación y sin financiación los indicadores financieros la empresa genera márgenes netos de utilidad mayores al 8%, la empresa debería tener asesoría o personal calificado para la gestión administrativa y el buen desempeño estructural.

Al presentar un buen capital de trabajo, se deberá realizar mayor investigación y desarrollo con el objetivo de innovar, mejorar y crear servicios para el cliente con el fin de incrementar las ventas a través del lanzamiento de nuevos productos para así optimizar al máximo el aprovechamiento de los recursos.

Utilizar las redes sociales para formar una comunidad con los clientes, publicar novedades, escuchar comentarios, solucionar sus dudas. También servirán para darse a conocer a un público más amplio.

Envía correos electrónicos y boletines regularmente con información novedosa y útil para los clientes. Compartir y evaluar conjuntamente los resultados de OTIF con mirar a optimizar los procesos de servicio y la mejora de relaciones.

Evaluar y hacer seguimiento constante a la competencia permitirá no alejarse de la tendencia del mercado.

Conserva los 31 días promedio de recaudo de cartera será vital para el cumplimiento de obligaciones a corto plazo y oportunidad de mejoramiento continuo gracias a la disponibilidad en flujo de caja.

Buscar nuevos clientes es una de las estrategias de seguimiento del cuadro de mando que con una buena gestión y supervisión a futuro daría buenos resultados con mira a la sostenibilidad, rentabilidad y competitividad.

Quizás la recomendación más importante en el desarrollo de proyecto es la implementación del servicio de aseo que comprende una oportunidad real de

competitividad y acceso al mercado de las prestaciones de servicios. Para ellos se realiza la siguiente descripción:

Servicio adicional de aseo:

Contenido del servicio:

Es responsabilidad y objetivo del servicio velar por el cuidado y conservación de los inmuebles, desarrollando buenas prácticas de orden y aseo, brindando un ambiente sano y agradable a los usuarios, visitantes y servidores públicos, trabajadores oficiales y demás empleados que laboran en las instalaciones de los clientes, Jardinería Yumbo se compromete a prestar el servicio de aseo y cafetería realizando las siguientes actividades:

Descripción técnica:

Prestar los servicios de aseo en oficinas, pasillos, baños y demás dependencias en las instalaciones de los clientes.

Limpiar los vidrios de los ventanales exteriores e interiores de la sede e instalaciones adscritas en los contratos de servicio.

Aseo diario a las oficinas de los funcionarios, y demás actividades así:

Actividades de limpieza: Las instalaciones y demás áreas de las edificaciones donde se debe prestar el servicio contratado deberán mantenerse en perfecto estado de limpieza e higiene, utilizando y suministrando los insumos y productos apropiados para cumplir a cabalidad con las siguientes condiciones:

Limpieza de pisos:

Pisos en general: Deben ser barridos, trapeados y brillados diariamente; lo anterior sin perjuicio de que cuando las Circunstancias lo ameriten, se ordene otra periodicidad, así mismo, los pisos deberán ser lavados una (1) vez a la semana.

- Pisos Entapetados: Deberán ser aspirados diariamente y desodorizados con igual periodicidad, así mismo deben ser lavados trimestralmente; lo anterior sin perjuicio de que se haga con una mayor frecuencia, por solicitarlo así el supervisor.

- Asignar personal a horarios establecidos por el cliente.

- Contar con la maquinaria y equipo necesario para prestar el servicio.

- Dar estricto cumplimiento a los horarios de trabajo requeridos por el cliente.

- Mantener en perfecto estado de limpieza las instalaciones de la empresa (baños, oficinas, paredes, escaleras, halles, etc., hasta 3 metros de altura).

- Brillar los pisos y aspirar los tapetes de las instalaciones según sea el contrato.

- Realizar la limpieza periódica de los vidrios así como las divisiones y puertas.

- Realizar la limpieza diaria de polvo, ceniceros, canastas de basura archivadores escritorios, sillas, ventanas bordes de paredes.

- Realizar la limpieza diaria de puertas exteriores.

- Lavar y limpiar las entradas y aéreas adyacentes

- Realizar el mantenimiento y limpieza de marcos de puertas, divisiones guarda escobas, paredes, enchapados de madera y metal.

- Limpiar periódicamente y con líquidos especiales, escritorios, sillas y archivadores, teléfonos, cuadros, interruptores, entre otros.

- Organizar las basuras para su evacuación los días que pase el carro recolector.

- Desarrollar las demás labores que se desprendan del objeto del contrato.

Prestar el servicio de aseo por fuera de los turnos y horarios establecidos, cuando se presente un riesgo inminente en el que se pueden ver involucrados los activos y/o personas que se encuentran dentro de las instalaciones del cliente, por ejemplo: inundación, incendio, entre otros.

Emplear personal saludable, entrenado, idóneo debidamente seleccionado y capacitado que reúna las condiciones humanas y técnicas aceptadas en cuanto a responsabilidad, seriedad, criterio, capacidad, honorabilidad, entrenamiento y presentación personal que garantice una óptima prestación del servicio y que velen por el cuidado de los elementos de cliente.

Prestación de servicio de Aseo y Cafetería.

Maquinaria

- Brilladoras industriales
- Aspiradoras industriales
- Barredoras manuales y a gasolina
- Lavadoras automáticas
- Lavadoras de alfombra
- Brilladoras de propano

Productos

Datos e información financiera de productos:

Cuadro 49 Datos e información financiera de productos

SUMINISTRO	UNIDAD	VALOR UNITARIO SIN IVA
Aromática (caja X 25)	UNIDAD	$ 800,00
Azúcar Blanca (paquetes de 200 bolsas de 8)	PACAS	$ 15.900,00
Endulzante Dietético (paquetes de 100 sobres)	CAJA	$ 32.280,00
Café	LIBRAS	$ 5.600,00
Filtro para Greca	UNIDAD	$ 1.700,00
Servilletas de papel	PAQUETE X 100	$ 1.560,00
Toallas de papel para cocina (100 unidades por rollo)	ROLLO	$ 6.200,00
Vasos Desechables tinto 4 onzas	UNIDAD	$ 4.856,00
Vasos Desechables tinto 4 onzas 7 onzas	UNIDAD	$ 59,20
Mezcladores (1000 unidades por paquete)	PAQUETE	$ 625,00
Papel Higiénico en rollos (industrial)	ROLLO	$ 8.954,00
Papel Higiénico Pequeño (triple hoja)	ROLLO	$ 950,00
Toallas tocador	PAQUETE	$ 5.300,00
Jabón de Tocador - Buena Calidad	GALON	$ 3.500,00
Productos Desengrasantes para paredes y pisos	GALON	$ 7.350,00
Detergente líquido	GALON	$ 5.200,00
Jabón Desinfectante	GALON	$ 4.835,00
Jabón Abrasivo	100 Gramos	$ 2.690,00
Productos Desengrasantes	GALON	$ 4.821,00
Limpiones	UNIDAD	$ 1.524,00
Bayetillas	UNIDAD	$ 3.800,00
Guantes caucho Amarillos	UNIDAD	$ 4.963,00
Guantes de caucho Negros	UNIDAD	$ 3.200,00
Trapeadores	UNIDAD	$ 6.000,00
Escobas Suaves	UNIDAD	$ 3.540,00
Escobas Duras	UNIDAD	$ 3.949,00
Cepillos	UNIDAD	$ 2.850,00
Churruscos	UNIDAD	$ 2.700,00
Paños Abrasivos	UNIDAD	$ 1.985,00
Paños Secadores (Absorbentes)	UNIDAD	$ 2.640,00
Recogedores de Basura	UNIDAD	$ 2.650,00
Cremas Emulsionadas (Lustra muebles)	UNIDAD	$ 3.500,00
Atomizadores	UNIDAD	$ 1.678,00
Baldes Plásticos (10 litros)	UNIDAD	$ 2.542,00

Bolsas negras de Polietileno (Grandes)	UNIDAD	$ 692,00
Bolsas negras Polietileno (Pequeñas)	UNIDAD	$ 456,00
Jabón en Polvo	KILO	$ 2.892,00
Maquinaria		$ 200.000,00
		$ 364.741,20

Fuente :Documento recopilado por Barona, Vanessa; Benalcazar, Jerson; Marín, Wilder.

Los valores de venta estarán sujetos a tipo de contrato a trabajar.

Perfil del Colaborador:

El colaborador debe tener experiencia mínima de trabajo en campo, conocimientos básicos del manejo de herramientas de campo, jardinería, siembra y mantenimiento forestal.

Competencia General:

El colaborador realiza de manera autónoma y precisa la preparación de terrenos, las implantaciones de elementos vegetales, las labores de mantenimiento de jardines, zonas verdes, mallas de cerramiento, céspedes y plantas de interior; utilizando las técnicas y los medios manuales y mecánicos apropiados. Ejerce sus actividades observando las normativas vigentes sobre seguridad e higiene y protección del usuario y del medio ambiente. Conocimiento en el manejo de máquinas guadañadoras, fumigadoras y herramientas de campo, adaptación al clima y exposición solar.

Características personales:

Gran capacidad de trabajo e integración. Persona honesta, comprometida, responsable y dedicada a sus labores, con buena actitud para el trabajo en equipo y con facilidad de aprendizaje para el manejo de las diferentes herramientas.

CONCLUSION

Al terminar la recolección de información, datos y conclusiones se espera, que los resultados del proceso investigativo conlleven a determinar los métodos a ejecutar para poner en funcionamiento la empresa con un panorama más claro sobre las necesidades de los clientes y mercado en general.

Por otra parte con las entrevistas a especialistas en el sector, se espera conocer la situación actual del sector de la contratación, las cifras promedio de rentabilidad ofrecida, las necesidades más comunes y el manejo administrativo que tienen las empresas de servicios en el Valle del Cauca.

En el ámbito del desarrollo empresarial del área de servicios de jardinería y enlucimiento de espacios, la empresa Jardinería Yumbo Ltda., se considera viable, y por ende, es sostenible, y esto le implica la posibilidad de ampliar sus servicios a distintas empresas de la zona empresarial del Municipio de Yumbo.

En materia de organización y desarrollo de las propuestas de mejoramiento de la empresa, su respectiva socialización permite garantizar que se trata de una buena propuesta de servicios de jardinería, al servicio de las empresas del municipio de Yumbo, por su facilidad de costos y manejo de distintas opciones en la atención de usuarios de la industria, en la decoración de sus espacios exteriores.

Una de las dificultades encontradas en el desarrollo del estudio se observó en la parte del análisis de demanda, dado que el uso de la razón social actual, genera dificultades de orientación a los clientes potenciales, pues el nombre Jardinería Yumbo, induce al cliente hacia la oferta de arreglo de jardines y limita la ilustración del cliente a otras posibilidades de la oferta.

El desarrollo de la metodología de investigación del proyecto de gestión permitió la identificación de las debilidades de la organización, además de identificar la situación actual. Las fuentes primarias del proyecto evidencian la importancia de

seguir un protocolo de investigación el cual permite terne un panorama claro y concreto de la empresa.

Desarrollar planeación estratégica al interior de la empresa orienta los resultados de los demás capítulos, el desarrollo de la misión y visión de la empresa tiene en cuenta el capítulo metodológico de investigación por lo que a partir de ellos se puedo realizar de manera más organizada y estructura un proyecto que busca el renacer de una organización y así la nueva generación de empleo.

Las actividades de mercadeo, oferta y demanda, publicidad y análisis de competencia muestran al representante legal de la compañía su capacidad productiva y su entorno económico, el cual le ayudara a fomentar y aplicar nuevas estrategias de sostenibilidad y participación.

Determinar estrategias de publicidad y conocer su mercado objetivo permitieron al trabajo desarrollar nuevos focos de seguimiento y análisis organizacional partiendo de la base de un análisis estratégico de oportunidades, debilidades, fortalezas y amenazas.

Los resultados financieros fueron quizás el punto clave del proyecto, al presentar los costos de cada uno de los servicios además de formular el precio de venta competitivo permite a los dueños de la empresa tener una proyección de ventas y unas utilidades para implementar las estrategias desarrolladas en este proyecto con mirar a cumplir el objetivo de organización interna, de aumentar niveles de venta, de ganar participación en el mercado y ser una empresa líder en prestación de servicios.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, P. (2011). Empresas ubicadas en el sector de Yumbo, abren propuesta se empleó para los yumbeños. *Revista semana*, *volumen* (1598) ,9p.

Alpander, G. (1985). *Planeación estratégica aplicada a los recursos humanos*. Colombia: Norma.

Amaru Maximiano, A. C. (2008). *Administración para emprendedores fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios*. México: Prentice Hall.

Amaru Maximiano, A. C. (2009). *Fundamentos de administración teoría general y proceso administrativo*. México: Pearson Educación.

Bautista, N. (2011). *Proceso de la investigación cualitativa: epistemología, metodología y aplicaciones*. Bogotá: Manual Moderno.

Castells, M., & Vilaseca, J. (Eds.). (2007). *Entorno innovador, iniciativa emprendedora y desarrollo local*. Barcelona: Ediciones Octaedro.

Chavarro, J. (2012). *Cartilla laboral y seguridad social con aplicaciones contables y tributarias 2012 comentarios - doctrina y jurisprudencia*. Bogotá: Nueva Legislación.

Chiavenato, I. (1994). *Administración de recursos humanos* (2a. ed.). Colombia: McGrarw-Hill Interamericana.

Corporación Autónoma Regional del Cauca Oficina de Planeación CVC. (1982). *El valle del cauca, en la economía nacional*. Cali: Editorial Colombia.

David, F. (2008). *Conceptos de administración estratégica* (11a. Ed.). México: Pearson Educación.

Estupiñan, O. (2006). *Análisis financiero y de gestión* (2a. ed.). Bogotá: Ecoe.

Flórez, J. (2010). *Proyecto de inversión para las PYME: creación de empresas* (2a Ed.). Colombia: Ecoe Ediciones.

Francés, A. (2006). *Estrategia y planes para la empresa con el cuadro de mando integral*. México: Pearson Educación.

Gido, J. (2007). *Administración exitosa de proyectos* (3a Ed.). México: Cengage Learning Editores.

Gitman, L. (2001). *El futuro de los negocios*. México: Thomson.

González, M. (2009). *Introducción a la economía* (2a ed.). Madrid: Prentice Hall.

Gutiérrez, E. (2010). *Competencias gerenciales: habilidades, conocimientos, aptitudes*. Colombia: Ecoe Editores.

Heizer, J. (2009). *Principios de administración de operaciones* (7a. Ed.). México: Pearson Educación.

Hoyer, W. (2010). *Comportamiento del consumidor* (5a ed.). México: Cengage Learning.

Huerta, J. (2006). *Desarrollo de habilidades directivas*. México: Pearson Educación.

Ibarzabal, E. (2011). *La pasión de mejorar* (4a. Ed.). España: Díaz de Santos.

Johnson, G. (2006). *Dirección estratégica* (7a. Ed.). España: Pearson Educación.

Kaplan, R. (2007). *Alignment cómo alinear la organización a la estrategia a través del Balanced Scorecard* (2a. Ed.). Colombia: Gestión 2000 Planeta Colombiana.

Latorre, E. (1987). *Municipio y medio ambiente Guía para planificación municipal*. Bogotá: Fondo Editorial CEREC.

Mankiw, G. (2004). *Principios de economía* (3a ed.). Madrid: Mc Graw Hill.

Marín, A. (2013). Elaboración de diagramas y gráficos de operación, evaluación, modificación y planeación de precios y costos por servicios, mesa de trabajo, planteamiento del proceso de estructuración, observación de los procesos administrativos y técnicos, recopilación de los antecedentes en el mercado de la empresa Jardinería Yumbo Ltda., retroalimentación del manejo de los recursos de la organización.

Martínez, H. (2010). *Metodología de la investigación*. México: Cengage Learning.

Mondy, W., & Noe, R. (2005). *Administración de recursos humanos*. Pearson Educación.

Montoya, A. (2002). *Conceptos modernos de administración de compras: una nueva visión de las negociaciones entre proveedores y compradores*. Bogotá: Norma.

Morales, C. (2012). Pasos legales para construir empresa.

Palacio, R. (1996). *Técnicas del servicio al cliente (estrategias competitivas para el sector servicios)* (3a. ed.). Cali: Feriva.

Pérez, M. (2006). *Doctrina y alcance de la temporalidad laboral*. Bogotá: Editorial Carrera 7a. Ltda.

Plant, R. (2001). *Ecommerce formulación de una estrategia*. Buenos Aires: Prentica Hall Internacional Hispanoamérica.

Puchol, L. (2011). *El libro de cabecera del entrevistador: todo lo que nos hubiera gustado saber cuándo empezamos a hacer selección de personal*. España: Ediciones Díaz de Santos.

Ramírez, C. (2010). *Fundamentos de administración* (3a ed.). Bogotá: Ecoe.

Ramírez, I. G., Leovigildo Latorre, Elbar. (2006). *Contabilidad Gerencial. Fundamentos, principios e introducción a la contabilidad*. Leovigildo Latorre.

Riesco, M. (2006). *El negocio es el conocimiento*. España: Díaz de Santos.

Riggs, J. (2003). *Sistemas de producción planeación, análisis y control* (3a. ed.). México: Limusa Wiley.

Robbins, S. P. (2009). *Fundamentos de administración: conceptos esenciales y aplicaciones* (6a. ed.). México: Person Educación: Prentice Hall.

Sainz, J. (2011). *El plan de marketing en la práctica* (16a Ed.). Madrid: ESIC.

Salvatore, D. (2009). *Microeconomía* (4a. Ed.). México: McGraw-Hill.

Schneider, B. (2004). *Outsourcing la herramienta de gestión que revoluciona el mundo de los negocios* (Edición Rubén Silva.). Bogotá: Norma.

Van, J. (2010). *Fundamentos de administración financiera* (13a. ed.). México: Prentice Hall.

Varela, R. (2008). *Innovación empresarial arte y ciencia en la creación de empresas* (3a. ed.). Bogotá: Pearson Educación.

Werther, W. (2008). *Administración de recursos humanos: el capital humano de las empresas* (6a. ed.). México: McGraw Hill Interamericana.

Yumbo. Alcaldía. (2008). *Yumbo región empresarial de Colombia*. (G. Jaramillo López, Ed.). Colombia: Fundación empresarial para el desarrollo de Yumbo.