

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
PROGRAMA : ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y
ORGANIZACIONES PÚBLICAS



PROYECTO DE GRADO PLAN DE NEGOCIOS

**PRODUCCION DE FLORES GLADIOLOS EN INVERNADERO EN EL
MUNICIPIO DE PATACAMAYA**

POSTULANTES : RUFINA QUESO LAURA
ZULMA LOZA ALVARADO

TUTOR : ING. JUAN FERNANDO DELFIN CONDORI

LA PAZ – BOLIVIA

2017

DEDICATORIA

El presente trabajo va dedicado
para mis padres y a toda mi
familia.

AGRADECIMIENTO

Primeramente agradezco a Dios por habernos dado un día mas de vida también agradezco a mis queridos padres por haberme apoyado moralmente y económica.

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	1
1.-MARCO METOLOGICO.....	5
1.2.1.- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
1.2.2.- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
2.- DEFINICION DE NEGOCIO.....	10
2.1.- NATURALEZA DE LA EMPRESA.....	11
2.2.- EL CONCEPTO DEL NEGOCIO.....	11
2.3.- EL PRODUCTO Y SU GENERACION DE VALOR.....	11
2.3.1.- CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO.....	12
2.3.2.- VALOR AGREGADO.....	12
2.4.- MISION.....	12
2.5.- VISION.....	13
2.6.- OBJETIVOS.....	13
2.6.1.- OBJETIVO GENERAL.....	13
2.6.2.- OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	13
2.6.3.- POLITICAS.....	14
2.7.- VALORES.....	14
2.8.- LA ESTRATEGIA COMPETITIVA.....	15
2.9.- ESTRATEGIA DE DIFERENCIACION DEL PRODUCTO.....	15
2.10.- ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO.....	16
3.- MERCADO.....	18

3.1 METOLOGIA DE INVESTIGACION.....	18
3.2.- PRODUCTOS MERCADOTECNICO.....	20
3.3.- COMSUMIDOR.....	20
3.4.- SATISFACCION DE NECESIDADES Y /O DESEOS.....	20
3.5.- POTENCIAL DE MERCADO.....	21
3.6.- LA COMPETENCIA	21
3.7.-BARRERAS DE ENTRADA O DE SALIDAS.....	21
3.7.1.-BARRERAS DE ENTRADA.....	21
3.7.2.- BARRERAS DE SALIDA.....	22
3.8.- SEGMENTACION DEL MERCADO.....	22
3.8.1.- SEGMENTACION GEOGRAFICA.....	23
3.9.- PARTICIPACION DE MERCADO.....	25
3.10.-PRONOSTICO DE VENTA.....	29
3.11.- EL CLIENTES OBJETIVO.....	30
3.12.- COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR.....	30
3.13.1.- INFLUENCIAS EXTERNAS.....	31
3.13.2.- INFLUENCIAS INTERNAS.....	31
3.14.- OBJETIVO DE MARKETING.....	31
3.15.- ESTRATEGIA DE MARKETING.....	32
3.15.1.- ESTRATEGIA PARA EL PRODUCTO.....	32
3.15.2.-ATRIBUTOS.....	32
3.15.3.-VENTAJA EN SU UTILIZACION.....	32
3.15.4.-MARCA.....	32

3.15.5.- ESTRATEGIA DE PRECIO.....	34
3.15.6.- ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION.....	34
3.15.7.- ESTRATEGIA DE PROMOCION	34
3.16.-ESTRATEGIA DE INGRESO.....	34
3.16.1.-LIDERAZGO EN COSTOS.....	34
3.16.2.-ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO	35
3.17.-A LO LARGO DEL CICLO DEL PRODUCTO.....	35
4.- OPERACIONES (PRODUCCION).....	38
4.1.- DISEÑO Y DESARROLLO DEL PRODUCTO.....	38
4.2.- CARACTERISTICA POR LA CALIDAD DEL PRODUCTO.....	39
4.3.- DESCRIPCIÓN.....	39
4.3.1.- CARACTERISTICA DEL PRODUCTO.....	39
4.3.2.- LA SEMILLA EL CORMO.....	40
4.4.-REQUERIMIENTOS CLIMÁTICOS.....	42
4.4.1.-TEMPERATURA.....	42
4.4.2.- LUZ.....	42
4.4.3.- INFLUENCIA DE LA LUZ Y TEMPERATURA EN LA DIFERENCIACIÓN FLORAL.....	43
4.4.4.- HUMEDAD RELATIVA.....	44
4.4.5.- REQUERIMIENTO DE SUELO Y AGUA.....	44
4.4.5.1.- SUELO.....	44
4.4.5.2.- AGUA.....	44
4.4.5.3.- RIEGO.....	45
4.4.6.- CONSIDERACIONES Y PRECAUCIONES.....	45

4.4.6.1.- VARIEDADES.....	45
4.4.6.2.- ESTADO SANITARIO.....	46
4.4.6.1.- EDAD.....	46
4.5.- PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	46
4.5.1.- SISTEMAS DE PLANTACIÓN.....	46
4.5.5.- PRINCIPALES ENFERMEDADES.....	57
4.7.- TIPO DE PROCESO.....	60
4.8.- ORGANIGRAMA.....	61
4.10.- DIAGRAMA DE FLUJO.....	66
4.11.- DIAGRAMA BIMANUAL.....	67
4.12.- MAQUINARIA Y EQUIPO.....	69
4.13.- VEHICULO.....	69
4.13.1.-TRANSPORTE.....	69
4.14.- HERRAMIENTAS.....	69
4.15.- ROPA DE TRABAJO.....	70
4. 16.- MATERIA PRIMA.....	72
4.17.- MATERIALES.....	72
4.18.- INSUMOS.....	73
4.19.- PROVEEDORES.....	73
4.20.- PROGRACION DE LA PRODUCCION.....	74
4.21.- LA PLANTA.....	75
4.21.1.- INVERNADEROS.....	75
4.22.- CAPACIDAD DE PRODUCCION.....	75

4.23.- LOCALIZACION DE LA PLANTA.....	75
4.24.- DISTRIBUCION DE PLANTA.....	76
5.- FINANZAS.....	79
5.1.- PRESUPUESTO DE INVERSION.....	79
5.2.- PRESUPUESTO DE OPERACIÓN.....	79
5.3.- PRESUPUESTOS DE PRODUCCION.....	81
5.4.- PUNTO DE EQUILIBRIO.....	90
5.5.-FINANCIAMIENTO.....	91
5.6.-APORTES PROPIOS.....	91
6.- ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y LEGAL.....	97
6.1.- PERSONARIA JURIDICA.....	97
6.2.-REGISTRO LEGAL.....	97
6.3.- ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.....	104
7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	110
8.- ANEXOS.....	111

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocio trata de la producción de flores gladiolos en invernaderos, las flores gladiolos son más importantes y apreciadas en la horticultura ornamental del mundo.

Se utiliza como planta de paisaje en jardines de exhibición y para corte, actualmente en las condiciones de producción comercial de gladiolos, en un invernadero se lo puede plantar en gran cantidad, sin el riesgo de tener problemas fitosanitarios fuertes. En algunos casos ha sido posible disminuir la enfermedad causada, Se ha evaluado que una fertilización nitrogenada en forma de nitratos (90%) y amoniacal (10%) permite un mejor control de la enfermedad. Por otra parte, una alta fertilización nitrogenada favorece la pudrición del bulbo (Woltz y Magie, 1977).

A la fecha, la demanda de esta especie, pese a la introducción de otras como la rosa, no ha disminuido, probablemente por la importancia social que representa en celebraciones culturales de diferentes tipos.

Sin embargo, la producción de esta importante especie ornamental, se sigue practicando con los mismos procedimientos de hace más de 30 años, sin una mejora significativa en manejo agronómico. Las variedades de gladiolos con mayor aceptación en el mercado son blancos, rosado, rojo intenso y naranjado, mayor tamaño y mayor vida pos cosecha. Las variedades antes mencionadas presentan características especiales (Sánchez *et al.*, 2001).

El producto será las flores gladiolos que se producirán en unos invernaderos en cantidades para la satisfacer las demandas de los clientes.

El mercado potencial de nuestra microempresa según estudios de campo realizado son todo el mercado de Patacamaya y sus cantones aledaños, también vendedoras informales y decoradoras de locales y otros.

Los competidores son los que venden flores sustitutas y los que traen de otros departamentos como: la paz y Cochabamba.

El precio que se pagara por este producto será de Bs.3.00 por cada flor a comparación de la competencia que oscila entre Bs. 3.50 a 4.00 por flor.

La estrategia competitiva será, calidad de flores de corte, teniendo tallos vigorosos y color más intenso en los pétalos con los cuales competiremos con el producto de la paz y Cochabamba.

Mayor tiempo de vida útil tendrá nuestro producto para su comercialización, usualmente la vida útil de las flores están entre los 7 a 10 días dependiendo del vigor del tallo floral, en el comercio local por tanto si no se comercializa en este tiempo se pierde económicamente, la microempresa puede garantizar por lo menos una vida útil de 15 días, ya que el tiempo de corte, empaque y comercialización puede ser de 24 horas.

Cantidad suficiente de flores para satisfacer la demanda en el mercado local pueden satisfacerse de manera inmediata pedidos de clientes que tengan algún acontecimiento imprevisto o pedidos mayores a los que las comercializadoras locales puedan otorgar.

Nuestro volumen será trimestral de 25.200 flores gladiolos y anual será de 100.800 flores de gladiolos el cual se podrá cubrir la demanda de Patacamaya y todos sus cantones aledaños.

Para la inversión serán 4 socios los cuales cada uno aportan en un 25% de inversión para la marcha de la microempresa, cada socio aporta de 26.250 Bs. (veinte seis mil doscientos cincuenta 00/100 Bolivianos).

FICHA METOLOGICA

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
Nombre del plan de negocio	Implementación de una microempresa de producción de flores gladiolos en invernaderos en el municipio de Patacamaya.
Nombre de la empresa	“FLOR ANDINA”.SRL.
Antecedentes	Flores gladiolos con mayor durabilidad y calidad: Es un negocio relativamente que corresponde a una demanda creciente de los consumidores que disponen las flores en fechas importantes y cada lunes, domingo para sus difuntos y otros en el municipio de Patacamaya.
Objetivo general	Crear una Microempresa de producción de flores gladiolos en invernaderos en el municipio de Patacamaya y comunidades aledaños el cual satisfaga la necesidad de la demanda.
Objetivo Especifico	<ul style="list-style-type: none">➤ Realizar un estudio de mercado para conocer la demanda insatisfecha.➤ Producir gladiolos de buena calidad para satisfacer la demanda en variedades de colores en Patacamaya.➤ Capacitar constantemente al talento humano para su mejor desenvolvimiento en la microempresa.➤ Posicionar la marca del producto en el mercado estudiado en el municipio de Patacamaya.

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Crear alianzas estratégicas con el tiempo, con diferentes decoradoras de salones el cual nos traerá beneficios. ➤ Posicionar la microempresa en el mercado local de Patacamaya. ➤ Utilizar herramientas adecuada para la producción de flores gladiolos que no afecten al medio ambiente
Alcance temático	Para el plan de negocio se realizó un campo de investigación a las familias del municipio de Patacamaya que conforman 4.662 familias que es la población tomada para determinar la muestra.
Estrategia de marketing	<p>Para diseñar estrategias de marketing se vio necesaria la utilización de modelos estratégicos para conocer al tipo de cliente al que se dirigirá dicho plan de estudio.</p> <p>Los modelos de negocio que se eligió se mencionará a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Análisis FODA ➤ Las 4 P's.
Parámetros de edades a estimar o calcular	Los principales consumidores de las flores gladiolos serán todas las personas del municipio de Patacamaya y sus cantones aledaños.
Población	La población tomada como universo 4.662 familias del Municipio de Patacamaya. (Instituto Nacional de Estadísticas (INE).2011 a 2016.
Tipo de investigación	<p>El tipo de investigación con el que se trabaja son:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Encuesta.

	➤ Observación
Formula de la muestra	.Y $n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot p \cdot q}{e^2 \cdot (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$
Tamaño de la muestra	Se realizó la muestra a 378 habitantes del municipio de Patacamaya. Cambiar por familias
Evaluación financiera del plan de negocio	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Costos de inversión ➤ Costos y gastos ➤ Estado de resultados ➤ Flujo de caja ➤ Tasa interna de retorno (TIR) ➤ Valor actual neto (VAN)

1.-MARCO METOLOGICO

1.2.- Investigación de mercado:

Según (Naresh Malhotra), la investigación de mercado es “la identificación, recopilación, análisis y difusión de la información de manera sistemática y objetiva, con el propósito de mejorar la toma de decisión relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de mercadotecnia.

Según (Richard L. Sandhusen), la investigación de mercado es “una recopilación sistemática, registro análisis y distribución de datos e información sobre los problemas y oportunidades de mercadotecnia.

En base a la información teórica mencionada anteriormente, para nuestro plan de negocio es necesario analizar y obtener información de la población de Patacamaya en sus grupos familiares, que en este caso es el sujeto de estudio,

identificando las necesidades, gustos, preferencias del consumidor, como también considerar el tamaño de mercado al que nos estamos dirigiendo.

En el presente plan de negocio se podrá observar y evaluar las ventajas y desventajas, del mercado al cual estamos ingresando con este nuevo producto, lo que nos permitirá como micro empresa estar preparados para la presentación adecuada del producto, acompañada con estrategias que ameriten las actividades de introducción y competitividad.

1.2.1.- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN:

La investigación está enmarcada en un modelo cuantitativo, por lo tanto examinaremos los datos de forma numérica, para luego ser orientado hacia una investigación descriptiva.

Según Tamayo y Tamayo M. (Pag.35), en su libro Proceso de Investigación Científica: “en las investigaciones de tipo descriptiva, llamadas también investigaciones diagnósticas, la investigación descriptiva comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o proceso de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre grupo de personas, grupo o cosas, se conduce o funciona en el presente”.

Según Sabino (1986) “la investigación de tipo descriptiva trabaja sobre las realidades de hechos y características fundamentales es la de presentar una interpretación correcta. Para la investigación descriptiva, su preocupación primordial radica en descubrir algunas características fundamentales de un conjunto de homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento. De esa forma se pueden obtener las notas que caracterizan a la realidad estudiada”.

Aquí los investigadores recogen los datos sobre una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyen al

conocimiento. Por tanto las teorías mencionadas nos servirán para nuestro Plan de negocio para desarrollar la metodología descriptiva.

El propósito del trabajo es aplicar teorías sobre investigación de mercados, la Microempresa utilizo un estudio de tipo de investigación descriptiva, porque el proyecto requiere describir los términos de proceso productivo , la materia prima que se va a utilizar, la tecnología que requiere, describir la capacidad de la planta, describir la capacidad de las maquinas entre otras.

1.2.2.- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para realizar un estudio de mercado se toma estudios metodológicos basadas en los siguientes:

Universo. El universo que tomamos para nuestra Microempresa es de 4.662 familias del Municipio de Patacamaya, para dicha investigación del muestreo se utilizó el enfoque de investigación cuantitativa.

Enfoque cuantitativo: Este modelo es el más usado en las ciencias exactas o naturales; según explica Sampieri (1991)” usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías”.
[http://www.unides.edu.mx/sites/default/files/guias tesis de enfoque cuantitativa](http://www.unides.edu.mx/sites/default/files/guias%20tesis%20de%20enfoque%20cuantitativa)

De acuerdo a la teoría mencionada utilizaremos el modelo del enfoque cuantitativo para la recolección de datos para nuestra microempresa.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

➤ Técnica de recolección de datos.-

La técnica utilizada es la encuesta que permitirá recopilar la información de manera directa con el fin de dialogar con el cliente.

Encuesta.-

Según Arias F. (1997), Es un método o técnica que consiste en obtener información acerca de un grupo de individuos, puede ser oral (entrevista) o escrita en (cuestionario)". Lo mencionado se aplica a la encuesta como instrumento para la recolección de información. La encuesta que elaboramos consta de 5 preguntas cerradas.

El cuestionario que estamos utilizando es de gran utilidad en la investigación de mercado para nuestro plan de negocio. Resaltamos el hecho de identificar los gustos y preferencias del consumidor.

Los datos recolectados nos sirven para obtener información y saber la factibilidad del plan de negocio.

Muestra:

Según Balestrini (1997), la muestra "es obtenida con el fin de investigar, a partir del conocimiento de sus características particularidades, las propiedades de una población".

Tomamos como muestra a 4.662 familias del municipio de Patacamaya para encuestarlas lo cual se detalla a continuación:

Formula de la muestra

$$n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot p \cdot q}{e^2 \cdot (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

n= tamaño de la muestra

Z²= nivel de confianza

N= universo tamaño de población

P= posibilidad a favor

q= posibilidad encontrada

e= margen de error

**CALCULO DE LA MUESTRA TAMAÑO O
DISEÑO**

DATOS

Z=	95% =	1,96	3,84
p=	80% =	0,50	
q=	20% =	0,50	
e=	5% =		0,0025
N=	?=		

**NÚMERO DE
FAMILIAS**

23.310

$$\frac{21943,68}{58,1025} = 378$$

CAPITULO I

DEFINICION DEL NEGOCIO

2.- DEFINICION DE NEGOCIO

2.1.- NATURALEZA DE LA EMPRESA

El nombre de la microempresa es “FLOR ANDINA S.R.L.” Se llama así por el lugar, sitio y altura, y por estar ubicado en el altiplano, además es por tal razón que se decidió crear un plan de negocio innovador, sobre Producción de flores gladiolos en invernaderos, estos de diferentes colores como: blanco, anaranjado, amarillo, rojo y otros colores, las flores son preferidas a la hora de hacer arreglos florales y crecen al menos hasta 36 o 48 pulgadas de altura y algunas crecen más. Nuestros clientes serán todas las familias de Patacamaya y sus cantones aledaños que prefieran flores gladiolos, además los vendedores minoristas. La principal razón de compra será la calidad, y los precios serán accesibles.

2.2.- EL CONCEPTO DEL NEGOCIO

“FLOR ANDINA S.R.L.” es una microempresa creada para satisfacer las necesidades de los consumidores. Cuya demanda son los días domingos y lunes para visitas al cementerio y otros acontecimientos. A partir de esto se pretende llegar al mercado ofreciendo flores de calidad.

Las flores gladiolos se pueden combinar con diferentes flores, para que se vean hermosas, la mayoría de los clientes compran flores de diferentes colores para adornos de locales, y recordar a sus difuntos y otros.

2.3.- EL PRODUCTO Y SU GENERACION DE VALOR

Nuestras flores gladiolos tendrán un valor agregado, por las siguientes características; forma, color, empaque, diseño, variedad, tamaño. Además serán producidas con el cuidado apropiado.

2.3.1.- CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

Los gladiolos son plantas herbáceas que se desarrollan a partir de un tallo subterráneo llamado cormo, también bulbo. Las hojas salen todas de la base y varían entre 1 y 12 cm. La inflorescencia es una espiga con flores dispuesta a lo largo de un número que puede alcanzar hasta 30 cm.

Se utilizan como plantas de paisaje en el jardín, como especímenes para exhibición y como flor para corte. Las flores de gladiolos pueden ser de cualquier color. Las florecías pueden tener formas redondas, triangulares, aplanadas, con capuchón o como orquídeas; los pétalos pueden ser sencillos, rizados, filamentosos, y recurvados, puntiagudos o profundamente arrugados. Las florecías varían de miniaturas de 2 cm de ancho y muy espaciadas, en tallos delgados, sencillos o con muchas ramas, hasta los gigantes de 2 m. con florecillas de 18 cm. O más de diámetro en una disposición de dos hileras. Un floricultor puede escoger cualquier combinación de estas características y puede estar casi seguro de encontrar un cultivo adecuado (Wilfret, 1988)

2.3.2.- VALOR AGREGADO

El valor agregado que le damos a nuestro producto es la calidad y duración de tiempo, ya que las floristas traen de la paz y Cochabamba en sacos, razón por la que las flores se marchitan, además tienen poca duración. Sin embargo nuestro producto llegará por medio de intermediarios al consumidor final, sin marchitarse, el mismo se distribuirá en empaques adecuados para el producto y de esta manera se diferenciará de los demás.

2.4.- MISION

Somos una Microempresa “FLOR ANDINA S.R.L.” es orientada a la producción de flores gladiolos satisfaciendo la necesidad, cuidando la calidad y cantidad de las flores a precios económicos.

2.5.- VISION

Es constituirnos en una empresa líder en el rubro de la floricultura en Patacamaya, abarcando los mercados e incursionando en los mercados nacionales, satisfaciendo las necesidades.

2.6.- OBJETIVOS

2.6.1.- OBJETIVO GENERAL

Crear una Microempresa de producción de flores gladiolos en invernaderos en el municipio de Patacamaya y comunidades aledaños el cual satisfaga la necesidad de la demanda.

2.6.2.- OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar un estudio de mercado para conocer la demanda insatisfecha.
- Producir gladiolos de buena calidad para satisfacer la demanda en variedades de colores en Patacamaya.
- Capacitar constantemente al talento humano para su mejor desenvolvimiento en la microempresa.
- Posicionar la marca del producto en el mercado estudiado en el municipio de Patacamaya.
- Crear alianzas estratégicas con el tiempo, con diferentes decoradoras de salones el cual nos traerá beneficios.
- Posicionar la microempresa en el mercado local de Patacamaya.
- Utilizar herramientas adecuada para la producción de flores gladiolos que no afecten al medio ambiente

2.6.3.- POLITICAS

Calidad total en la Microempresa “FLOR ANDINA S.R.L.” será el principio fundamental para satisfacer cada vez mejor las necesidades de los clientes; externos e internos, se creara en los siguientes puntos:

- Calidad total estará definida y orientada por los fejes de departamentos y su aplicación será sometida a evaluaciones constantes al personal.
- Se debe estar dispuesto a escuchar a los clientes estableciendo mecanismos de investigación que permitan conocer en formar permanente sus necesidades en cuanto al producto.

2.7.- VALORES

- **ESPIRITU.-** El espíritu de trabajo en equipo, actualizando y capacitando constantemente a nuestro personal.
- **RESPONSABILIDAD.-** Para ganar mercado es necesario actuar con responsabilidad, en el proceso productivo, comercial y manejos económicos.
- **PUNTUALIDAD.-** En el trabajo, en los tiempos de producción y sobre todo en la atención a los clientes, entregas y pedidos.
- Estos mismos valores deberán ser compartidos con el resto del personal que trabaje en la empresa “FLOR ANDINA”, ya que esto nos llevara al existo y crecimiento futuros.
- **RESPETO.-** El respeto va relacionado con todas las personas tanto interno de la microempresa y externo, ya sea enfocado a todo tipo de clientes.
- **COMPROMISO.-** El compromiso se debe manejar con mucho interés dentro y fuera de la microempresa para lograr los objetivos trazados de flor Andina.
- Se tiene estimado el trabajo de tres operarios que serán capacitadas adecuadamente en las labores culturales (riego, deshierbe, deshijado,

etc.), manejo de las flores, corte y empaque de flores, posteriormente que la producción crezca se podrá emplear mayor cantidad de mano de obra, sobre todo para la época de cosecha.

2.8.- LA ESTRATEGIA COMPETITIVA

Nuestro producto será más competitivo que tomaremos más este punto:

Calidad de flores de corte.- Se tendrá producto con mayor calidad teniendo tallos vigorosos y color más intenso en los pétalos, esto hace más atractivos a nuestro producto que en estas condiciones pueden competir con el producto cochabambino y La paz.

Mayor tiempo de vida útil.- Debido a la producción local las flores tienen mayor tiempo de vida útil para su comercialización, pues no deben ser transportadas en condiciones que muchas veces no son las más adecuadas. Usualmente la vida útil de las flores están entre los 7 a 10 días dependiendo del vigor del tallo floral, en el comercio local por tanto si no se comercializa en este tiempo se pierde económicamente, la microempresa puede garantizar por lo menos una vida útil de 15 días, ya que el tiempo de corte, empaque y comercialización puede ser de 24 horas.

Cantidad suficiente de flores para satisfacer la demanda.- Al estar insertos en el mercado local pueden satisfacerse de manera inmediata pedidos de clientes que tengan algún acontecimiento imprevisto o pedidos mayores a los que las comercializadoras locales puedan otorgar.

2.9.- ESTRATEGIA DE DIFERENCIACION DEL PRODUCTO

La microempresa de flores gladiolos se caracteriza por diversidad de colores, calidad y duración de tiempo existen una variedad en el mercado de flores como: claveles, rosas y margaritas, etc. Donde el precio varía según el tipo de flores y la calidad de los mismos.

El consumo de nuestro producto gladiolos tendrá calidad y durabilidad de tiempo que la microempresa ofrece al mercado, también en variedades de colores a diferencia de los demás competidores.

2.10.- ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO

La estrategia de liderazgo en costos permitirá que nuestra microempresa alcance posicionamiento de la marca en el mercado debido a que se observa altos precios en la competencia.

CAPITULO II

PLAN DE MARKETING

3.- MERCADO

3.1 METOLOGIA DE INVESTIGACION

“La investigación de mercados es el enfoque sistemático y objetivo para el desarrollo y el suministro de información para el proceso de toma de decisiones por la gerencia de marketing” (Kinnear y Taylor, 2000. P.6)

“Un diseño de la investigación es el plan básico que guía las fases de recolección y análisis de datos del proyecto de investigación” (Kinnear y Taylor, 1998)

El modelo de recolección de datos es mediante la encuesta e información externos como ser PDM, INE. En la fórmula de la muestra nos lanzo a 300 persona que se encuestó.

En la investigación de mercado pude identificar quienes serán los clientes, así como sus necesidades y expectativas sobre el producto que ofrecemos.

Al mismo tiempo hicimos un análisis del FODA interna de empresa, externa de nuestros competidores de estas formas tomamos decisiones, estrategia de esa manera satisfacemos la demanda del mercado de Patatamaya.

ANALISIS DE MATRIZ FODA

FORTALEZA

- Ubicación geográfica
- Tiene duración de tiempo y calidad
- Equipo profesional con gran conocimiento

OPORTUNIDADES

- Comprar materia prima de mejor calidad para así ofrecer mejores productos
- Su fácil incorporación mercado
- Publicidad por medio de la tecnológica

DEBILIDADES

- Productos sustitutos
- Poca diversidad de los colores de gladiolos
- Enfermedades y plagas

AMENAZAS

- Entrada de nuevos competidores
- Competencia indirectos (La paz- Cochabamba)
- Factores climáticos

F.O.

1.1 Gracias a que la microempresa se encuentra ubicado en un sector donde no hay competencia directa. Hay mayor demanda en el producto.

2.2 será fácil de entrar al mercado local por la duración de tiempo y calidad que tendrá nuestro producto.

D.A.

1.1. Se harán publicidades para hacer conocer a nivel internacional y ser líder en el mercado y hacer frente a la competencia.

D. O

1.2. Nuestros materias primas serán de calidad, donde los consumidores no tengan ningún reclamos de nuestros productos.

F.A.

3.3. Nuestros personales estarán capacitados para todo tipo de trabajo que se presente en el momento así podremos evitar cualquier desastres ecológicos

3.2.- PRODUCTOS MERCADOTECNICO

Las flores gladiolos se producirán en invernaderos, debido a que la producción de flores necesita de un cuidado adecuado.

El lugar es adecuado debido a las condiciones de terreno, de manera que se cree un buen ambiente laboral.

Las flores que produciremos en los invernaderos serán de varios colores como ser: blanco, rojo intenso, anaranjado los cuales son más requeridos en el mercado.

El precio que se pagara por nuestras flores será accesible, mismo que será 3Bs. Por cada flor, es cercano e incluso menor a los de la competencia, puesto que estos oscilan entre 3.50 a 4.00 Bs. por cada flor.

3.3.- COMSUMIDOR

Nuestros consumidores del producto son las florerías, las decoraciones de eventos y puestos de venta que están ubicados frente a iglesia "Sagrado Corazón de Jesús" mismos que demandan flores de los Departamentos de La Paz y Cochabamba.

Los consumidores son las personas que rememoran a sus difuntos y algunas veces para decorar algunos acontecimientos.

3.4.- SATISFACCION DE NECESIDADES Y /O DESEOS

Satisfaciendo la demanda del municipio de Patacamaya sus cantones aledaños nuestras flores gladiolos tendrán mayor tiempo de duración y calidad, el cual hará la diferencia con nuestros competidores.

Las florerías y las vendedoras informales traen el producto las flores gladiolos en yutes el cual llega al lugar de destino todo marchitado y aplastadas, arrugadas y no llegan a obtener un mayor tiempo de duración, se marchitan más rápidamente.

La microempresa "FLOR ANDINA S.R.L." satisfacer a la demanda, ya que se producirá en el mismo lugar, el cual beneficiara a las vendedoras minoristas y florerías, también al cliente final.

3.5.- POTENCIAL DE MERCADO

Según IBCE Instituto boliviano de comercio exterior indica a los productores de flores con fines de comerciales, se encuentran en el departamento de la paz Cochabamba, santa cruz, Chuquisaca y Tarija, es Cochabamba el principal centro de producción del país en cuanto a las flores.

Según los datos de la plañhor la oferta anual flores de corte en Cochabamba es de 5008.002 paquetes de diferentes especies. Mientras que en el resto del país llega a los 450.780 paquetes, haciendo un total de 5.458.782 paquetes de flores. Es decir que la "Ilajta" concentra la mayor producción de estos productos en toda Bolivia.

3.6.- LA COMPETENCIA

Los competidores son indirectos de los Departamento de La paz y Cochabamba, en algunos pueblitos llegan a producir flores pero no gladiolos ya que el clima no favorece. La población de Patacamaya existen invernaderos pero no producen flores más se dedican la producción de alimentos de consumo.

Existen productos sustitutivos de diferentes variedades de flores como ser Claveles, rosas, margaritas, etc. Y las flores plásticas una desventaja que no se marchitan.

3.7.-BARRERAS DE ENTRADA O DE SALIDAS

3.7.1.-BARRERAS DE ENTRADA

Actualmente el mercado de flores en Bolivia se encuentra posicionado por empresas nacionales como FLOBOLSA, FLOR DEL SUR LIMITADA Y FLOR DE EMPRESA, estas son las tres empresas más reconocidos por los micros empresas que producen flores por la diversidad de flores que ofrecen en el mercado.

Al mismo tiempo existen empresas importadoras de países como: Perú, México, Alemania y Francia que por el constante gasto de publicidad en medios de comunicación ofrecen la variedad de sus productos a los clientes, impidiendo la entrada al mercado de nuevos competidores.

Estas empresas ofrecen diferentes tipos de flores que satisfacen algunas necesidades de los clientes adquiriendo la fidelidad de los mismos.

En este caso la principal barrera serian los competidores indirectos que ofrecen flores sustitutas, el cual debemos tomar como una barrera muy importante, es ahí donde se le debe actuar con estrategias.

3.7.2.- BARRERAS DE SALIDA

Son obstáculos que impiden o dificultan a nuestra microempresa la salida del mercado ya que la obliga a permanecer en la industria, se ha identificado como posibles barreras de salidas de la microempresa:

- Compromiso a largo plazo con clientes o proveedores por lo cual deben permanecer todavía en el mercado.
- No dejar que la competencia avance en su mercado y amenacen la posición competitiva alcanzada.

3.8.- SEGMENTACION DEL MERCADO

Nuestro producto gladiolos se comercializara en el mercado de Patacamaya y sus pueblos aledaños en donde Patacamaya cuenta con 23,310 habitantes según INE de 2012.

3.8.1.- SEGMENTACION GEOGRAFICA

La microempresa "FLOR ANDINA" se enfocara en la producción de las flores gladiolos, los puntos de venta serán las vendedoras informales, las decoradoras de salón y en fechas como en todo santos, carnaval y 21 de septiembre.

Se escogió estas fechas porque consideramos que son muy estratégicos para poder comercializar nuestro producto gladiolo además es así más rápido hacer conocer nuestro producto al consumidor.

3.9.- PARTICIPACION DE MERCADO

Nuestra microempresa entrara al mercado de flores debido a que existe una brecha entre la demanda y la oferta.

CANTONES Y COMUNIDADES – MUNICIPIO PATACAMAYA

CANTON	COMUNIDAD / ZONA	Nº HABITANTES	Nº FAMILIAS
<u>CANTON</u> <u>PATACAMAYA</u> <u>A</u>	<u>PATACAMAYA URBANO</u>		
	ZONA MACHACAMARCA	187	37
	ZONA EL PORVENIR	1578	316
	ZONA CENTRAL PATACAMAYA	2375	475
	ZONA NUEVA ESPERANZA	347	69
	ZONA CENTRAL NORTE	663	133
	ZONA LITORAL	137	27
	ZONA PORVENIR NORTE	266	53
	ZONA ESTACIÓN	1051	210
	ZONA ASUNCIÓN	1900	380
	ZONA ALTO PATACAMAYA	90	18
	ZONA MODERNA	619	124

	ZONA	VILLA	213	43
	JOCOPAMPA			
	COMUNIDAD			
	ORIGINARIA		123	25
	PATACAMAYA			
	SUBTOTAL URBANO		9.549	1.910
	<u>PATACAMAYA RURAL</u>			
	COCHINITOS		345	68
	CAUCHI TITIRI		720	150
	JOKHO PAMPA		214	65
	SAN JUAN DE CULTA		716	143
	COMUNIDAD			
	MALLAQUE ARCO LOMA		58	15
	SUBTOTAL RURAL		2.053	441
	<u>TOTAL</u>		11602	2351
<u>CANTÓN</u>	TAYPILLANGA NORTE		192	50
<u>TAYPILLANG</u>	TAYPI LLANGA		717	150
<u>A</u>	<u>TOTAL</u>		909	200
<u>CANTON</u>	ARAJ LLANGA		654	130
<u>ARAJLLANG</u>	<u>TOTAL</u>		654	130
<u>A</u>				
<u>CANTON</u>	CHACOMA		652	163

<u>CHACOMA</u>	<u>TOTAL</u>	652	163
-----------------------	---------------------	------------	------------

Fuente: Diagnostico Comunal 2006, Ajuste PDM Patacamaya/ 2007-2012.

CANTONES Y COMUNIDADES - MUNICIPIO PATACAMAYA

CANTON	COMUNIDAD / ZONA	Nº HABITANT ES	Nº FAMILIA S
<u>CANTON CHIARUMANI</u>	CHIARUMANI	545	113
	KISHUARANI	81	20
	HUAÑAJAHUIRA	37	10
	MURUCHAPI	183	36
	TIRA COMA	101	24
	MACHAKHUYO	131	27
	<u>TOTAL</u>	1078	230
<u>CANTON SAN MARTIN DE IQUACA</u>	TARMAYA	267	68
	ALTO PATACAMAYA	350	80
	SAN MARTÍN	300	60
	HUANCARANI	148	35
	COLLPA HUANCARANI	432	86
	AMACHUMA	124	25

	<u>TOTAL</u>	1621	354
<u>CANTON CHIARAQUE</u>	CHUSICANI	304	60
	CAPUNUTA	296	60
	CHIARAQUE	367	90
	VICARANI	214	60
	VITUYO	465	90
	MANZANANI	148	35
	CALA CALA	100	20
	<u>TOTAL</u>	1894	415
<u>CANTON COLCHANI</u>	CAHUANUTA	215	46
	COLCHANI	464	93
	SASARI	282	63
	JAPUMA	120	24
	HISCACOLLO	421	80
	PUSUTA JATUQUIRA	166	42
	<u>TOTAL</u>	1668	348
<u>CANTON VISCACHANI</u>	TOLOMA	150	45
	CENTRO TOLOMA	135	30
	HIRUTIRA	173	29
	PUJRAVI	105	17

	MANTECANI	379	74
	VISCACHANI	399	52
	<u>TOTAL</u>	1341	247
<u>CANTON</u>	PATARANI	1244	275
<u>VILLA</u>	<u>TOTAL</u>	1244	275
<u>PATARANI</u>			
<u>CANTON</u>	VILLA CONCEPCIÓN	312	60
<u>VILLA C.</u>	BELEN		
<u>BELEN</u>	COMUNIDAD BELEN	492	135
	IQUIACA		
	<u>TOTAL</u>	804	195
POBLACIÓN TOTAL MUNICIPIO		<u>23467</u>	<u>4908</u>
PATACAMAYA			

Fuente: Diagnostico Comunal 2006, Ajuste PDM Patacamaya/ 2007-2012

3.10.-PRONOSTICO DE VENTA

El Pronóstico de ventas se realizara según datos encontrados de la competencia, por tanto desplazaríamos a las empresas nacionales e importadoras que tienen la menor participación en el mercado debido a factores de confianza en sus productos: por lo tanto podemos pronosticar

Nuestras ventas serán a un precio de 3 bs por cada flor.

Trimestral será un 2.100 de producción de flores

Anual será de 8.400 de producción de flores en cada trimestral se

aumentara en un 10% de producción de flores gladiolos.

Anual de producción $8.400 \times 3 \text{ Bs} = 25.200 \text{ Bs}$, lo que sería el ingreso total si abarcamos todo nuestro nivel de producción al mercado.

3.11.- EL CLIENTES OBJETIVO

Según el estudio de Patacamaya realizado se demostró que nuestro mercado objetivo son las vendedoras informales y decoradores de salón de fiestas a las cuales se comercializaran nuestras flores gladiolos debido a las siguientes características:

- La microempresa ofrecerá flores de calidad y tiempo de duración el cual tendrá mayores ventas en el mercado.
- Las flores gladiolos serán a un precio económico el cual será ventajoso para la competencia.
- Los productos gladiolos de la microempresa serán vendido de manera directa e indirecta a los consumidores.

3.12.- COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Cuando compra

Debido a los resultados de campo que se realizó a todas la población en general se pudo evidenciar que los clientes adquieren flores gladiolos en variedades de colores siempre observando la calidad y duración de tiempo.

Cuanto consumen

Debido a los resultados de la encuesta de nuestro mercado potencial cada una de las personas consume en un 70% de flores gladiolos.

Donde compra

La población en general adquieren las flores gladiolos en variedad de colores ya sea directo o de vendedoras informales que ofrecen las flores a los consumidores,

promocionando una variedad de flores, las vendedoras de flores importan de los departamentos de Cochabamba, La Paz el cual las flores llegan al lugar destino marchitado y con poca duración de tiempo.

El precio que paga

Según datos del estudio de campo los clientes están dispuestos a cancelar por las flores gladiolos un costo de 3 Bs. con el fin que el producto sea de calidad y con mayor durabilidad de tiempo.

3.13.1.- INFLUENCIAS EXTERNAS

La influencia externa es la inflación de los precios que puede influir a los productos el cual afectaría a la microempresa como ser las semillas, el abono y fertilizantes.

3.13.2.- INFLUENCIAS INTERNAS

La influencia interna es donde cada consumidor tiene sus religiones y costumbre el cual influye al producto para adquirir o no adquirir ya el consumidor es el que consume nuestro producto.

- Personas Alérgicos a las flores
- no les gusta las flores
- compran flores sustitutos

3.14.- OBJETIVO DE MARKETING

Nuestro objetivo de marketing es posicionarse en el mercado con un producto de calidad el cual satisfaga la demanda de los consumidores.

El producto flor gladiolo tendrá una etiqueta, marca, calidad y duración de tiempo en donde se diferenciara de los demás competidores, tomando siempre en cuenta los precios.

3.15.- ESTRATEGIA DE MARKETING

3.15.1.- ESTRATEGIA PARA EL PRODUCTO

La microempresa "FLOR ANDINA S.R.L." emprenderá con flores gladiolos que tendrá un mayor tiempo de vida y calidad, siempre cuidando el medio ambiente y ahorrando el agua.

3.15.2.-ATRIBUTOS

- Duración de tiempo
- Calidad
- Colores diversos

3.15.3.-VENTAJA EN SU UTILIZACION

- Costo económico del producto gladiolo
- Variedades colores (blanco, anaranjado, rojo intenso, etc)
- Mayor durabilidad de tiempo

COLOR

Blanco, anaranjado, rojo intenso.

3.15.4.-MARCA

El diseño de la marca fue creada para representar a nuestro producto gladiolo donde se puede observar el nombre del producto "FLOR ANDINA S.R.L." el cual es muy atractivo y ecológico.



SLOGAN.

Donde le damos vida a sus sentimientos.

ETIQUETA

La etiqueta representa la marca de nuestro producto y microempresa, señalando también es un producto nacional, cual se colocaran a cada cajón y otros, adquiridos por el cliente.

PRESENTACION DEL PRODUCTO



3.15.5.- ESTRATEGIA DE PRECIO

Las estrategias que se tomaran en cuenta para establecer los precios del producto están en función de:

- Costo de producción
- Precio del mercado (la competencia)

En la microempresa “FLOR ANDINA S.R.L.” El producto se venderá a un precio económico de 3Bs cada flor, sin embargo la competencia vende a 3.50 Bs. esto hace la diferencia de la competencia.

3.15.6.- ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

El canal de distribución de nuestra Microempresa será por medio de intermediarios los cuales harán llegar al cliente final.

3.15.7.- ESTRATEGIA DE PROMOCION

- la promoción se enfocara en captar clientes atreves de ciertos momentos como: por medio de comunicación de televisión, radio, páginas web, Gigantografia.
- el boca a boca será sin duda alguna , la publicidad más efectiva
- realizar promociones en determinadas temporadas, el cual beneficiara a la microempresa.

3.16.-ESTRATEGIA DE INGRESO

3.16.1.-LIDERAZGO EN COSTOS

Lograr una ventaja competitiva a través de una ventaja en costos, de estés modo se situara no solo frente a los competidores, sino también ante los otros proveedores y los clientes.

Para que esta estrategia sea factible se deben dar una serie de condiciones. Así, es preciso alcanzar una elevada cuota de mercado que posibilite la colocación de grandes volúmenes de productos. Por otro lado, se debe

conseguir una alta productividad de los factores que permitan una reducción de costes unitarios de producción. se debe verificar un fuerte control de los costes a fin de eliminar o reducir los que no sean oportunos.

La estrategia de liderazgo en costos permite a nuestra microempresa situarse en una posición fuerte ante los competidores, dado que los bajos costes le permiten disminuir precios hasta anular el margen del competidor más próximo que oscila entre 3.50 a 4.00 Bs. las flores a diferencia del precio de la nuestra que es de 3.00 Bs. las flores lo cual nos posibilita utilizar esta estrategia.

3.16.2.-ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO

La estrategia de liderazgo en costo permitirá que nuestra microempresa alcance el posicionamiento de la marca en el mercado debido a que se observan altos precios en la competencia.

Nos posicionaremos en la mente de nuestros consumidores a través del siguiente slogan:

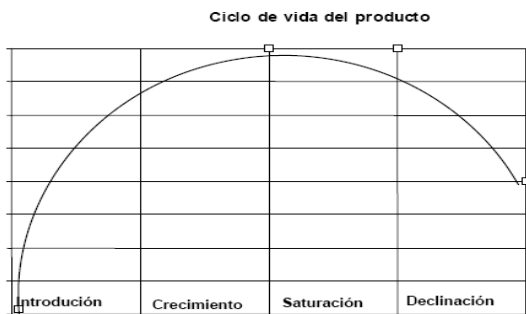
Donde le damos vida a sus sentimientos.

Las flores gladiolos que ofreceremos serán económicas y de buena calidad.

3.17.-A LO LARGO DEL CICLO DEL PRODUCTO

La vida de un producto consta cuatro fases o ciclos: introducción, crecimiento, saturación y declinación.

Ciclo de vida del producto



Fase de introducción

La microempresa lanzara al mercado un producto de calidad y con mayor tiempo de durabilidad el cual será competitivo a comparación de la competencia indirecta ya existente en el Municipio.

La microempresa "FLOR ANDINA S.R.L." introducirá el producto a precios económico para crear interés en el producto de las flores, sin embargo para hacer conocer el producto en el mercado se utilizara el marketing mix (promoción).

Fase de crecimiento

En esta fase se aumenta el nivel de participación de "FLOR ANDINA S.R.L." en el mercado con 10% debido a la aceptación del producto.

Se apertura nuevos puntos de distribución, al mismo tiempo aumenta la promoción de los mismos en lugar estratégicos en el Municipio de Patacamaya.

Nuevos productos

Nuestra microempresa agregar un nuevos producto como la rosa blanca, rojo intenso para atraer y retener a los consumidores, manteniendo nuestro producto estrella.

Fase de madurez

La participación de la microempresa "FLOR ANDINA S.R.L." en el mercado es más competitiva frente a la competencia indirecta , ya que tendrá calidad y mayor tiempo de vida nuestras flores, sin embargo la microempresa se enfocara a defender la alta participación del mercado con diferentes estrategias para mantener el posicionamiento de la microempresa.

Fase de declive

En esta fase se basara en reducir los gastos indebidos y se implementara una variedad de flores, para mantenerse en la fase de madurez.

CAPITULO III

PLAN OPERATIVO

,4.- OPERACIONES (PRODUCCION)

4.1.- DISEÑO Y DESARROLLO DEL PRODUCTO

La principal característica de nuestro producto es la producción de flores gladiolos en un invernadero el cual estará ubicada en zona el porvenir norte, en Patacamaya por lo que la microempresa "FLOR ANDINA S.R.L." pretende realizar una producción intensiva de flores de corte gladiolos.

Las flores que tiene mayor importancia económica son los colores como: blanco, rojo intenso, naranjado y otros.

Para tener un producto competitivo y en cantidades importantes la microempresa propone la construcción inicial de 3 invernaderos con las siguientes dimensiones 8 x 12 m², bajo esta superficie cubierta se tendrán cantidades importantes de flores gladiolos las cuales podrán satisfacer las demandas del mercado local, pudiendo inclusive generar un excedente destinado a poblaciones intermedias.

Las flores que se consumen en el mercado de Patacamaya, en diferentes eventos provienen de los Departamentos de Cochabamba y La paz principalmente estas tienen un costo elevado debido a la distancia de las que son traídas, la idea de la producción local es disminuir los costos, teniendo la misma calidad e incluso mejor duración, ya que tendremos mayores cantidades de flores abastecerá a toda la demande local e incluso a sus cantones aledaños.

Dentro el mercado local los arreglos florales tiene un precio demasiado elevado, por ello se pretende sorprender este mercado disminuyendo los costos de producción además de tener la materia prima en cantidad, de tal forma que los arreglos sean atractivos y cuenten con una variedad importante de flores que les de diversas tonalidades.

4.2.- CARACTERISTICA POR LA CALIDAD DEL PRODUCTO

La microempresa ofrece un producto de flores gladiolos de color blanco, rojo intenso, naranjado, cortaremos las flores, medirá un 0,80 metro listo para poner a un florero con mayor tiempo de duración de 10 a 15 días.

4.3.- DESCRIPCIÓN

4.3.1.- CARACTERISTICA DEL PRODUCTO

Los gladiolos se caracterizan por su inflorescencia en espiga y sus cormos de renovación anual, que durante el curso de la vegetación dan lugar a multitud de "bulbillos", medirá a alrededor de 0,80 – 1,00 metros de altura, con hojas alargadas, paralelinervias, lanceoladas, de distribución dística, recubiertas con una cutícula cerosa. Las hojas salen todas de la base y varían entre 1 y 12cm.



La inflorescencia es una espiga larga con 12-20 flores, pero que puede alcanzar hasta 30 flores. El gladiolo inicia la emisión de la inflorescencia desde que la planta ha desarrollado la cuarta hoja.

Las flores son bisexuales, sésiles, cada una rodeada de una bráctea y una bractéola. Perianto simétrico bilateralmente, tubular o infundibuliforme, con 6 lóbulos algo desiguales. Androceo con 3 estambres naciendo en el tubo del perianto y estilo trífido en el ápice.

Estas dan un fruto que es una cápsula trilocular con numerosas semillas de color café, con semillas aladas.

4.3.2.- LA SEMILLA EL CORMO

Botánicamente, un cormo es la base hinchada del tallo envuelto por hojas secas con apariencia de escamas. En contraste al bulbo, un cormo es una estructura sólida con varios nudos y entrenudos. La mayor parte del cormo está compuesta por tejido de almacenaje formado por células parenquimatosas. En el cormo maduro las bases de las hojas persisten en cada uno de estos nudos, envolviendo al cormo. Esta cubierta, conocida como túnica, lo protege contra daños y pérdida de agua. .

En el ápice del cormo existe una yema terminal que dará origen a las nuevas hojas y al tallo floral. Además se desarrollan yemas axiales en cada uno de los nudos. De ahí que en los cormos grandes sean varias de las yemas superiores las que se pueden transformar en varas florales, quedando inhibidas aquellas más cercanas a la base del cormo. Sin embargo, si por alguna razón se impide el desarrollo de las yemas superiores, las basales serán capaces de desarrollar tallos florales.

El sistema radical de un cormo está compuesto por dos tipos de raíces: el sistema de raíces fibrosas, que se desarrollan en la base del cormo madre y las raíces contráctiles, de gran tamaño y aspecto carnosos, que se desarrollan a partir de la base del cormo hijo.

El cormo del gladiolo es una estructura semisólida a tierna dependiendo del estado de desarrollo, por lo que en regiones de climas excesivamente fríos deben ser almacenados en invierno para ser replantados en primavera. Al momento de la plantación el cormo es una estructura vegetativa en estado de reposo, a menos que las condiciones de almacenamiento no hayan sido adecuadas. A partir de la base del cormo se desarrollan las raíces y en la parte apical una o más yemas darán origen a las hojas. .

La iniciación floral sólo comienza unas semanas más tarde, después del inicio de desarrollo del tallo. Simultáneamente la base del tallo comienza a engrosarse para originar el nuevo cormo de la temporada siguiente que se forma por encima del

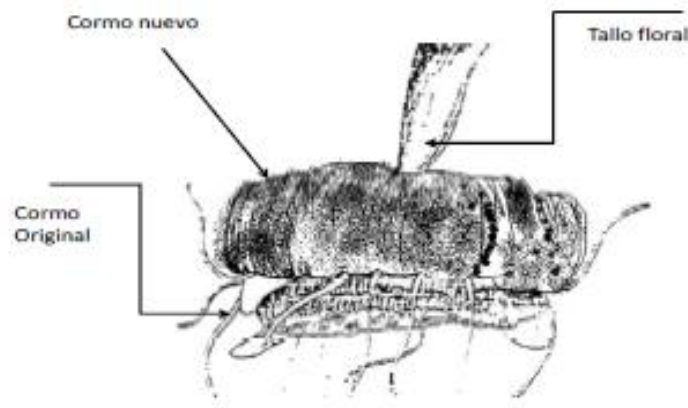
cormo madre. Del mismo modo se desarrollan estructuras estoloniformes en la base del nuevo cormo, que darán origen a los cormillos.

En la medida que el nuevo cormo aumenta su tamaño, el cormo madre comienza a momificarse hasta finalmente desintegrarse o permanecer adherido en la base del cormo nuevo. Su contenido de carbohidratos de reserva es utilizado en la formación de flores o del nuevo cormo.

Después de la floración el follaje continúa sintetizando carbohidratos que son trasladados para su almacenaje en el nuevo cormo y en los cormillos.

Al final de la temporada, cuando comienza a secarse el follaje, se habrá formado uno o más cormos hijos dependiendo del tamaño del cormo madre y de la cantidad de yemas que se hayan activado y un gran número de cormillos.

Al arrancar una planta que ha dado flor, se puede apreciar que justo encima del cormo original hay otro cormo hijo y entre ellos, multitud de cormillos de tamaño variable. El cormo hijo suele tener el mismo tamaño que el cormo original.



Diferentes aspectos del cormo.

Arriba un esquema del cormo.

A la izquierda muchos cormillos después de la cosecha de la flor.



Cormo recién sembrado.

4.4.-REQUERIMIENTOS CLIMÁTICOS

4.4.1.-TEMPERATURA

Tratamiento de plantación: 20 °C – 25 °C por 1 a 2 semanas previas a la plantación para inducir el desarrollo de raíces. Respecto a la temperatura ambiental, las temperaturas óptimas para su desarrollo son de 10-15 °C por la noche y de 20-25 °C por el día. La formación del tallo floral tiene lugar desde los 12°C hasta los 22°C

Al contrario de lo que ocurre en el tulipán, la inducción y la diferenciación floral se produce después de la plantación de los bulbos, cuando aparece la tercera o cuarta hoja, es decir después de 4 a 8 semanas; esta duración varía en función de la temperatura y no de la luz.

La temperatura mínima biológica (cero de vegetación) es de 5-6°C. La temperatura ideal del suelo es de 10-12 °C, las superiores a 30 °C son perjudiciales para esta planta, para el almacenaje de los cormos: 3 °C – 4 °C.

4.4.2.- LUZ

Como lo hemos mencionado anteriormente el gladiolo es una planta Heliófila (Amante del sol).

Especial cuidado debemos tener con el periodo crítico, que es el denominado de iniciación floral. Este inicia con la aparición visible la tercera hoja en la planta y termina con la hoja siete. Debemos cuidar que si hay días nublados de ser posible adicionar luz. Si las deficiencias de luz se dan al inicio del período este el aborto será total, pero si ocurre durante la quinta hasta séptima hoja, la vara tendrá pocas flores.

El gladiolo florece muy bien cuando los días son mayores de 12 horas (fotoperiodo de día largo por lo que requiere bastante luminosidad); si ésta es insuficiente, es decir: menor a 1,000 joule/ m²/ día, por pocos días, las plantas se quedan ciegas y no florecen, por lo que hay que aportar luz artificial.

Esto también debe cuidarse porque en zonas con muy alta luminosidad, las varas florales quedan firmes, rígidas con muchas flores pero cortas de tallo.

4.4.3.- INFLUENCIA DE LA LUZ Y TEMPERATURA EN LA DIFERENCIACIÓN FLORAL

La iniciación floral en el gladiolo se efectúa en la oscuridad, es decir que la temperatura es el factor determinante en la misma. Es por demás evidente todas las variables ambientales participaran, pero las más importantes son la luz, la temperatura y la humedad.

La inducción y la diferenciación floral se producen después de la plantación de los bulbos, cuando aparece la tercera o cuarta hoja, es decir después de 4 a 8 semanas; esta duración varía en función de la temperatura y no de la luz.

La ruptura de la latencia es un fenómeno complejo; se realiza generalmente por el frío. Por regla general, el nacimiento es más rápido a bajas temperaturas (inferior a 10°C), por el contrario se detiene a partir de 20°C.

Adicionalmente se debe tener en cuenta que las variedades, porque cada una se comportara de manera diferente en cada situación en particular. Por ello es necesario tener un registro de estos tres factores.

4.4.4.- HUMEDAD RELATIVA

La humedad ambiental deberá estar comprendida entre el 60-70%.

Humedades inferiores al 50% provocan que el crecimiento sea más lento, y favorecen el desarrollo de la plaga araña roja. Un exceso de humedad produce alargamiento en la planta y se presentan pudriciones por enfermedades.

4.4.5.- REQUERIMIENTO DE SUELO Y AGUA

4.4.5.1.- SUELO

El tipo de suelo ideal para la plantación del gladiolo es el ligero y bien drenado, aunque es posible cultivarlo en terrenos arcillosos y que tengan un buen drenaje para evitar encharcamientos y enfermedades.

Deben estar bien roturados a una profundidad de 30 cm, rico en materia orgánica (más del 2% mineralizable).

En general se requieren suelos que tengan una buena estructura y un buen drenaje. Se necesitará contar con un análisis de suelo para determinar el pH, el contenido de sal y el nivel de nutrientes. El pH deberá ser entre 6,5 y 7, si es menor hay que encalar y utilizar fertilizantes adecuados. En suelos calizos y ácidos tendremos clorosis todos los días.

La cal y la materia orgánica le van muy bien, siempre que esta última esté en estado humificador. Importante será vigilar el contenido de potasio, pues la planta consume gran cantidad de este nutrimento.

Especial cuidado requiere el contenido de sales en el suelo, conductividades eléctricas mayores a 4 memos/ cm son perjudiciales al gladiolo.

4.4.5.2.- AGUA

El gladiolo necesita un afluente seguro de agua. Los excesos, sobre todo si el terreno no cuenta con un buen drenaje, perjudican el bulbo.

Los períodos críticos en cuanto a necesidades de agua se producen en el momento de la plantación de los bulbos, para facilitar el enraizamiento, y el período que va desde la formación de la tercera hoja hasta que aparece la séptima.

La cantidad de agua para los riegos depende del tipo de suelo, del clima y de la fase de desarrollo de la planta.

4.4.5.3.- RIEGO

Es un cultivo que requiere bastante humedad en el suelo, sin embargo hay que cuidar que ésta no sea excesiva. Cuando la planta está en el segundo par de hojas es donde tiene mayor necesidad de que esté regulado el suministro de agua para que genere una vara de buena calidad.

Al haber déficit puede abortar o mal formarse por escasez de humedad en el suelo. Siempre es necesario hacer un riego de

Pre siembra e inmediatamente después de plantados. El sistema más adecuado es un riego localizado por cintas para no mojar el follaje.

El riego es muy importante, ya que los gladiolos requieren agua.

Pueden emplearse tres sistemas de riego: por gravedad, aspersión y goteo.

El riego por aspersión es el preferido para grandes extensiones; aunque favorece la aparición de enfermedades.

El riego por gravedad es el que requiere menor costo de instalación si el terreno está nivelado.

El suelo se debe mantener constantemente fresco, siguiendo la cadena de riego. Cada 4-5 días, especialmente a partir de la formación de la inflorescencia (en la cuarta hoja). La floración tiene lugar en 120 días o en 150 días.

4.4.6.- CONSIDERACIONES Y PRECAUCIONES.

4.4.6.1.- VARIEDADES

Son muchas las variedades que existen de gladiolo las que se diferencian en precocidad, requerimiento de luz y de tonalidades.

Además de considerar estos aspectos se debe efectuar una selección de cormos donde hay que tener en cuenta: estado sanitario, edad y pureza varietal.

4.4.6.2.- ESTADO SANITARIO

Es importante para obtener un buen resultado en el cultivo considerar el aspecto sanitario debiéndose desechar aquellos cormos que presenten heridas, tejidos dañados, con manchas blandas, acuosas y que no estén desinfectados.

4.4.6.1.- EDAD

Una vez cumplido su ciclo productivo, el cormo comienza a declinar porque va perdiendo sus energías, por lo tanto, las plantas luego de llegar a un punto culminante donde producen flores de gran calidad, entran en un proceso de declinación cuyos síntomas son:

- Menor rendimiento de los cormos
- Cada vez se presentan más chatos y deprimidos en su parte central
- Declinación en la producción de cormillos

4.5.- PROCESO DE PRODUCCIÓN

4.5.1.- SISTEMAS DE PLANTACIÓN

Normalmente al aire libre se suele realizar plantaciones escalonadas de marzo a junio, y en invernadero, puede empezarse a sembrar de acuerdo a la fecha cuando queremos obtener la producción.

Al aire libre se puede sembrar a una hilera o a doble hilera. En invernadero se siembra a mas de cuatro hileras para aprovechar el espacio. Con pasillos en medio de cada melga.

Preparación del terreno

Antes de roturar el suelo debe adicionarse la materia orgánica para que esta se mezcle muy bien con el suelo.

Se deberá contar con los análisis del suelo, en los que se estudiarán los resultados relativos al pH y a la concentración de sales. Se realiza una labor de fondo a una profundidad de unos 30 o 40 cm. Se deja el suelo bien suelto y mullido para proceder a su desinfección.

Desinfección del suelo

Aunque se aplique la rotación de cultivos, es necesario desinfectar el suelo porque existen muchas especies parásitas polífagas, como el Fusarium, al que el gladiolo es muy sensible. El suelo se esteriliza mediante el uso de plaguicidas, para minimizar los efectos de las plagas y enfermedades, principalmente las originadas por bacterias.

Construcción de surcos o melgas

Para los de hilera simple se hacen surcos con 50 cm de distancia entre ellos. Los cormos se dispondrán en distancias de 10 cm entre ellos

Para hilera doble los surcos son más anchos y las distancias entre ellos también. Regularmente un surco es de 30 de ancho y la separación entre ambos es de 70 cm

En ambos caso se obtiene una densidad de siembra de 200, plantas por ha.

También se construyen pequeñas Melgas de con anchos de 90 cm hasta 1.80 m donde se disponen cada 10 a 15 cm un cormo en marco real y una separación de 60 cm. Con este método se tienen densidades hasta de 500 mil plantas por ha

Abonado de fondo

Los aportes de materia orgánica no son imprescindibles, salvo que se pretenda mejorar la estructura del suelo. En caso de aplicarlos, no debe suministrarse de ninguna manera materia orgánica fresca.

Según sean los niveles de nutrientes del suelo, se utilizara el abonado de fondo de manera orientativa se recomienda 5 kg/ha de un abono 10-20-30.

Densidad de plantación

Como lo hemos mostrado las densidades menores a 200,000 por ha no aprovechan el espacio y mayores de 300 mil corren riesgo de tener problemas con competencia de luminosidad. La densidad de plantación depende del tamaño de los cormos, de la época de plantación y de las características de la variedad.

Las densidades muy altas afectan el crecimiento de la planta y de la espiga. Normalmente, en cultivo al aire libre se utilizan densidades de plantación menores que en el caso de cultivos en invernadero. Con cormos más pequeños, mayor puede ser la densidad de plantación.

Plantación al aire libre; La distancia entre plantas será de 10-15 cm y la distancia entre líneas será de 50 cm.

La profundidad de plantación depende del tipo de suelo y del momento de cultivo. En general, se planta a menos profundidad en suelos pesados que en suelos ligeros.

Si se planta en primavera, se recomienda una profundidad de siembra de 7-10 cm, para asegurar una mayor resistencia al viento y para evitar que las plantas se tumben en la floración.

Durante el verano conviene plantar con algo más de profundidad 10-15 cm para evitar enfermedades debidas a la elevada temperatura del terreno en sus primeros estratos.

Bajo invernadero o túneles de plástico; se recomienda en este caso contar con invernaderos que se puedan mover fácilmente de sitio, del tipo arco o establecer

un plan de rotaciones cultivando otras flores u hortalizas en donde ya hubo gladiolos.

En este tipo de cultivo se emplean cormos "tratados" del calibre 14 o más.

La densidad de plantación puede ser de 20-30 cormos/m². Para cultivadores expertos podrán experimentar con mayores densidades.

Preparación de los cormos

Tiene por objeto, después de la plantación, el permitir una aparición más rápida y regular y un mejor crecimiento. Los cormos son conservados a temperaturas medias (10-15°C) o más bajas (un mes a 5°C), y cinco o seis semanas antes de la plantación son colocados en las siguientes condiciones:

Temperatura superior a 20°C.

Humedad relativa del orden del 80%.

Es conveniente solicitar al proveedor si este tratamiento se dio para saber si podemos obtener flores con mayor anticipación. También es necesario saber si la variedad responde a este estímulo.

La floración avanza entonces de quince a veinte días; por tanto se trata de un cultivo temprano (y no forzado, ya que no provocaría la iniciación floral) y se aplica solo a ciertos cultivares.

Profundidad de plantación

De acuerdo a la época de plantación puede variar entre 5 a 15 cm de profundidad, aumentándola en los períodos de mayores temperaturas.

También en suelos más livianos (arenosos) la profundidad es mayor que en suelos más arcillosos.

Desinfección de cormos

Elaborar una solución compuesta por 80 gramos de Captan más 40 gramos de Benlate por 10 litro de agua, sumergirlos por 15 a 20 minutos. Lo ideal es agregar un surfactante a la solución y agitarla permanentemente. También se puede adicionar un insecticida tal como: Actellic (30 cc en 10 L agua).

Los cormos deben pelarse antes de la desinfección y descartar aquellos enfermos si vienen de un proveedor que no pelado los cormos.

Recepción de bulbos

Hay que desempacar los bulbos de inmediato, si vienen en cajas de plástico en forma de malla no es necesario sacarlas. Tiene que llevarse al campo y sembrarse de inmediato, de lo contrario buscar un lugar fresco, bien aireado y seco por un tiempo no mayor a dos semanas.

Como lo mencionamos anteriormente es necesario aplicar un riego inmediatamente después de sembrado el cormo.

Fertilización

Las extracciones son las siguientes (mg/planta):

N P₂O₅ K₂O MGO CAO

405 120 858 115 486

No es un cultivo que necesite grandes aportaciones de fertilizante, ya que buena parte de sus necesidades las obtiene del cormo. Cuanto más grande sea éste menores serán sus necesidades de fertilizante.

Debe revisarse frecuentemente las plantaciones para detectar posibles deficiencias o excesos de nutrientes.

El exceso de Nitrógeno provoca el mismo efecto que la falta de luz, una gran cantidad de follaje verde, pero una falta de floración. Pero si falta, las flores son

pequeñas, pocas flores y de inmediato una clorosis que las hojas son de color pálido amarillento.

Cuando falta fosforo en la planta las flores son más delgadas de lo normal y las hojas una tonalidad púrpura.

El potasio le da mucha rigidez al tallo, y su deficiencia provoca la rotura del tallo, en la base de la espiga o en la parte de superior enrollándose, aparece una clorosis en la venas de las primeras hojas.

El equilibrio recomendado será de: 1-0.3-2.1 N, P₂O₅, K₂O, MgO.

En el abonado fondo se aplicará 500 gr/ m² del equilibrio 10-10-20.

En el abonado de mantenimiento se aconseja fraccionar la fertilización en las siguientes fases:

A la plantación.

A la salida de la segunda hoja.

A la salida de la cuarta hoja.

Cuando está ya presente la espiga floral entre las hojas.

La fertilización debe hacerse a la segunda hoja pues la raíces jóvenes no toleran la salinidad y los fertilizantes aumentan la concentración de sales.

Cuando se ha desarrollado la segunda hoja totalmente, 150 kilos de N, 150 kilos de fosforo y 150 kilos de potasio por ha. Repetir la misma cantidad al momento de tener la cuarta hoja desarrollada. A la salida de la espiga floral, adicionar 50 kilos de potasio.

En caso de terrenos francos se recomienda aplicar entre 600 y 700 kg/ha de un abono 6-18-28.

Los abonos de liberación lenta maximizan la absorción de nitrógeno, al mismo tiempo que tienen muy bajo efecto salinizante.

En caso de emplear fertirrigación la dosis de abonado disminuye considerablemente, variando el equilibrio de abonado según las diferentes fases de desarrollo. Al principio será rico en fósforo, del tipo

1-3-0.5, posteriormente se aumenta el nitrógeno (1-0.5-1) y a la salida de la espiga se incrementa el potasio (1-0-2).

Aportar se reducen hasta un máximo de 70-50-80 UF/ha. La concentración del fertilizante no debe superar 0.2 g/l de nitrógeno puro.

En cuanto a los microelementos, la deficiencia más común es el hierro y se corrige fácilmente con quelatos. La deficiencia en boro hace que las hojas se partan por los bordes y que disminuya el tamaño de la inflorescencia.

El gladiolo es muy sensible al exceso de fluoruros, siendo éstos un componente normal del superfosfato. La toxicidad se manifiesta por un enrojecimiento en las puntas de las hojas y de la espiga. La caliza neutraliza los efectos perjudiciales de los fluoruros.

En suelos ácidos no se puede emplear superfosfato y la fuente de fósforo debe ser el fosfato amónico.

Recolección

Con el fin de obtener varas de calidad durante la cosecha de flores de gladiolo deberán considerarse diversos aspectos, entre ellos el estado de desarrollo de las flores, las condiciones ambientales, particularmente temperatura y humedad relativa al momento de la cosecha y la altura de corte de las varas.

Una buena vara de gladiolo debe haber crecido en posición absolutamente vertical durante toda la fase de cultivo. Cormos plantados en forma muy superficial o un mal sistema de conducción del cultivo, darán como resultado un alto porcentaje de tendadura de plantas dada la altura que alcanzan éstas, de modo que un mal anclaje de los cormos en el suelo influirá en la calidad de las varas florales. Las plantas tendidas vuelven a enderezarse y a crecer en forma vertical, lo que dará como resultado varas torcidas que tienen un menor valor de mercado.

El estado de cosecha

Este punto depende del destino de la producción. Para comercialización local o nacional, es necesario cortar la vara en cuanto la flor basal esté mostrando color.

El momento

El más adecuado para la cosecha de las varas florales es la mañana, con temperaturas bajas y humedad relativa alta, cuando la planta se encuentra en un estado de turgencia de los tejidos. Ello también evitará que se formen burbujas de aire en los haces vasculares al momento del corte, lo que redundará en una mejor conservación post cosecha.

Forma

Como generalmente se hace un cultivo doble propósito (obtención de varas florales y producción de cormos y cormillos para multiplicación) la altura de corte es a unos 10-12 cm sobre el nivel del suelo, dejando un par de hojas en la planta. Esto tiene como objeto que la planta pueda continuar fotosintetizando para acumular carbohidratos de reserva en los cormos y cormillos.

Hecho el corte de la vara, ésta debe colocarse inmediatamente en agua y mantenerse en lugar fresco antes de su clasificación y procesamiento. En cultivos en melga con sistema de conducción mediante enmallado, es necesario extraer con cuidado las varas cortadas, evitando dañar las hojas por enredo en los hilos de la malla.

Selección de varas

Una vez cosechadas las varas florales y mantenidas en agua o un lugar fresco, deberán ser transportadas al lugar de selección y empaque que debe contar con mesas de selección con buena iluminación e, idealmente, con cámara de frío. Es importante considerar que en todo momento las varas debieran mantenerse en agua y en posición vertical para evitar su curvatura. La mejor forma es depositándolo en cubetas verticales de 20 litros bien apretadas para evitar las torceduras.

Cualquier sistema de clasificación de varas florales debe considerar mínimo tres supuestos básicos:

Que el producto sea fresco

Esté libre de parásitos de origen animal y vegetal

Que al menos un botón floral muestre el color característico de la variedad.

El estado de desarrollo y condición de la vara debe ser tal que resista el transporte y manejo y que asegure estar en condiciones de llegar al mercado de destino en una condición satisfactoria. Además, la clasificación deberá considerar para cada categoría un largo mínimo de vara y un determinado número de flores.

Las varas florales se cosecharán con los botones florales cerrados cuando se vea el color de los pétalos de la primera flor, hasta que sobresalga un centímetro.

Es necesario el uso de una navaja bien afilada para poder introducirla entre las hojas y cortar hacia abajo. En ocasiones algunos siembran muy superficial y en lugar de cortar arrancan toda la planta, con este método se acelera mucho, pero es dudoso que compense el costo del cormo que irremediablemente se pierde.

La época de recolección depende de varios factores como son clima, fecha de plantación y calibre de los cormos. El rendimiento será de una vara floral por cormo.

Empaque

Hecha la clasificación de las varas se procede a su empaque que tendrá diversas características según el mercado de destino. En el caso de varas destinadas a consumo local, es usual envolver los paquetes de flores en ramos de 12 varas en papel de envolver.

El envío a mayores distancias, sin embargo, hace necesario proteger las flores de daños, por lo que se ha generalizado el uso de cajas de cartón. Estos deben ser amarrados o elasticados y envueltos en papel de seda o papel empara finado (nuevo, limpio y sin impresión) o polietileno y ubicado en cajas con 280 unidades (dos atados de 12 ramos con 12 varas).

El almacenaje de los ramos envueltos o embalados para su mejor conservación de pos cosecha debe hacerse en cámara de frío a 2 – 6 °C, con una humedad relativa de 70 a 80% y en ausencia de luz. El almacenaje de los ramos debe hacerse estrictamente en posición vertical para evitar torceduras de las varas. El producto podrá mantenerse por un máximo de 2 días en seco, aunque se recomienda mantener los ramos en agua pura o con conservantes de post cosecha.

Manejo post cosecha

La vida de post cosecha de las flores de corta está fuertemente influida por los factores de manejo durante el cultivo, por las condiciones de la cosecha y por el manejo de las varas posterior a ella. Como ya se indicó juegan un rol importante en la conservación de las flores las condiciones ambientales imperantes al momento de la cosecha y la temperatura y tratamiento de las varas después de ella.

Entre los factores que disminuyen la vida de las varas cosechadas está el equilibrio hídrico interno que puede ser afectado por el bloqueo de los haces conductores de las varas. Al momento del corte pueden formarse burbujas de aire en los haces del xilema que impedirán posteriormente la absorción de agua después de la cosecha. Otro factor del bloqueo de los haces vasculares es la acumulación de bacterias y hongos en la zona del corte, los cuales, a su vez, producirán sustancias mucilaginosas que bloquean el xilema. Por ello, la duración de las flores cortadas dependerá del manejo que se les dé tanto a nivel de productor, como de comerciante y finalmente del consumidor del producto.

Por lo anterior, es importante que a nivel de productor las flores recién cortadas sean puestas en recipientes limpios y en agua de buena calidad microbiológica. De lo contrario es conveniente usar sustancias antimicrobianas disueltas en el agua o reducir el pH de ésta a valores cercanos a 4,0. La presencia de ciertos minerales en altas concentraciones en el agua (cloro, flúor, cobre y hierro) también

puede tener un efecto nocivo, por ello, aunque poco práctico, el uso de agua destilada mejora las condiciones de conservación

Otro factor de importancia es el nivel de carbohidratos tanto en la vara como en los botones florales, que pueda servir de reserva para la apertura de los botones aún cerrados. Para compensar esto, es usual incluir azúcar en concentraciones de hasta 4% en la solución conservante, lo cual provoca una activación de los botones apicales de la vara. El rol del azúcar es retardar la senescencia de las flores, mejorando el balance hídrico y el potencial osmótico dentro de la vara, además de proveer un sustrato de energía a los pétalos. Este tratamiento de las varas florales se conoce como activación

Otro componente importante para la conservación poscosecha de flores son las sustancias bactericidas. Estas se pueden usar como tratamiento a la base del tallo después de la cosecha o bien como componente de las soluciones de conservación. Tienen un amplio uso en este sentido las sales de plata, que en general tienden a bajar el pH de la solución y a disminuir la síntesis de etileno, un importante factor de senescencia de productos vegetales. Se utiliza fundamentalmente nitrato de plata (en tratamiento a la base hasta 1000 mg/l, en la solución conservante normalmente en concentraciones de hasta 50 mg/l), isoascorbato de plata y otros. La sustancia que mayor uso tiene en conservación de flores de corta es el tiosulfato de plata, el cual tiene mayor movilidad dentro del tallo y puede llegar hasta la corola de las flores.

En muchas soluciones se incorporan germicidas de diverso tipo. Como sales inorgánicas esta función la tienen los compuestos de plata.

Como compuestos orgánicos se utilizan componentes de variada índole química como amonio cuaternario, tiabendazol, clorhexidina y diclorofeno. Sin embargo, las sustancias de mayor uso son las sales derivadas de la hidroxiquinolina, especialmente sulfato y citrato de hidroxiquinolina, que se incluye en las soluciones en concentraciones de 50 a 400 mg/l.

Para todas las fases de conservación de flores existen productos comerciales y soluciones complejas que se pueden preparar para mejorar las condiciones de

conservación. Todos estos productos tienen como objetivo proveer de azúcar, prevenir el crecimiento

microbial, evitar el bloqueamiento de los haces conductores y acidificar la solución.

Entre los productos más conocidos figuran el Chrysal, Physan y otros que normalmente pueden ser usados en cualquiera de las etapas de conservación pos cosecha. Incluso hay productos que se expenden en las florerías para su uso en la solución de florero por parte del consumidor.

Entre las soluciones más utilizadas, en general, para estudios de conservación de flores, están las soluciones de Cornell, Marousky, Ottawa y Washington

4.5.4.- PRINCIPALES PLAGAS

Trips (Taeniothrips simplex)

Se trata de un insecto chupador que pica las hojas y las flores donde provoca la decoloración.

Control

Tratamiento de los cormos a base de Lindano cinco semanas antes de la plantación. Pulverizaciones preventivas con aceites minerales y utilización de redes protectoras no tejidas.

Pulverizaciones con Dimetoato 40% durante el periodo de vegetación, presentado como concentrado emulsionable a una dosis de 0.10-

0.15%. Durante la conservación se aplicará: Lindano, presentado como polvo mojable a una dosis de 0.20-0.40%.

4.5.5.- PRINCIPALES ENFERMEDADES

Fusariosis (Fusarium oxysporum f. sp. gladioli)

Es una enfermedad muy frecuente y grave en el cultivo del gladiolo.

Los síntomas se manifiestan en todos los órganos de la planta: sobre las hojas produce un amarillamiento, se reduce el número de flores.

Sobre los cormos da lugar a una podredumbre seca de la base o del corazón e incluso la momificación al final del almacenamiento. Es normal que en el arranque no se encuentre el cormo, que se habrá podrido dejando muy poco o ningún rastro.

Control

Rotación de cultivos durante cinco años o más. Secado rápido de los cormos. Encalado de los suelos. Uso de fertilizantes a base de nitratos. Tratamientos preventivos con Plocloraz.

Tratamientos con productos presentados como polvos para espolvoreo de Tiram, Procimidone, etc.

Estromatiniosis (*Stromatinia gladioli*) Viruela del gladiolo

Los síntomas se manifiestan sobre las hojas como amarillosos, a continuación se produce la podredumbre de la base del tallo. Esta enfermedad se conserva mucho tiempo en el suelo.

Control

Igual que en el caso de la fusariosis.

Botrytis (*Botrytis glandiolorum*)

Se trata de una enfermedad que afecta sobre todo al final de la vegetación; es una enfermedad muy frecuente y grave.

Control

Igual que en el caso de la fusariosis. En el caso del cultivo para la producción de flor cortada se aplicará Vinclozolina 50%, presentado como polvo humectable a una dosis de 0.10-0.15%.

Curvularia gladioli

Los síntomas se manifiestan como necrosis en los cormos de algunos cultivares.

Control Igual que en el caso de la fusariosis

Roya transversa (*Uromyces transversalis*)

Se trata de una enfermedad bastante frecuente en primavera y en otoño. La presencia de la enfermedad se determina al revisar las hojas y tallos de la planta.

Los primeros síntomas son manchas pequeñas amarillentas en forma transversal

a las nervaduras que posteriormente rompen la pared de la hoja formando protuberancias de 1 cm de ancho por 1 mm de largo, llenas de polvillo amarillo-naranja, las manchas llegan a unirse formando manchas más grandes.

Conforme avanza el daño las lesiones se tornan de color café oscuro a negro y corresponden a la fase invernante.

Realizar tratamientos a base de Triforine 19%, presentado como concentrado emulsionable, a una dosis de 0.10-0.15%.

Control Químico. Se deberá aplicar a partir del primer síntoma

Aplicaciones preventivas desde la primera hoja

No generar resistencia al patógeno, alternando productos sistémicos o curativos con los de contacto.

Uso de surfactantes

Usar de 400 a 800 litros de agua/ha, según la etapa fenológica.

Aplicar funguicida en forma inclinada y en ambos sentidos del surco (ida y vuelta).

Aplicar al menos una vez por semana y dos en época de lluvia. Aplicar en las primeras horas de la mañana o al caer la tarde.

Virosis

Alrededor de quince virus son capaces de infectar al gladiolo, aunque su importancia económica es muy variable. De hecho, solamente dos, por otra parte muy ubicuos, se extiende en el cultivo del gladiolo, ambos son responsables de las decoloraciones foliares y florales:

Virus del mosaico amarillo del ejote o *Bean Yellow Mosaic*

Virus (BYMV)

Los síntomas de este virus son claramente visibles en las hojas de las plantas jóvenes desde el comienzo de la vegetación y se manifiestan por manchas decoloradas alargadas paralelamente a las nerviaciones.

Más o menos pronunciadas, según cultivares, afectan no solo al follaje sino también al escapo y las brácteas florales. Posteriormente, dichos síntomas se difuminan e incluso, pueden desaparecer. En un gran número de cultivares, aparecen también estrías negras o pardo violáceas en los pétalos. La intensidad

del color de las estrías varía con la temperatura, pudiéndose producir enmascaramiento a temperaturas elevadas.

Esta infección viral no afecta demasiado al vigor de las plantas, cuyo aspecto vegetativo permanece normal; además los síntomas no se intensifican en las multiplicaciones sucesivas.

Virus del mosaico del pepino o *Cucumer Mosaic Virus (CMV)*

En los cultivares sensibles, la floración queda muy afectada por decoloraciones y deformaciones de los flósculos, que se abren mal.

Los pétalos presentan manchas ovaladas, de color blanco, rosa o amarillo, según cultivares, toman un aspecto arrugado y abarquillado, presentan a veces excrecencias y las inflorescencias se quedan cortas y malformadas.

Las plantas atacadas son menos vigorosas, acentuándose el enanismo año tras año. El engrosamiento de los cormos queda asimismo afectado.

Los dos virus son transmitidos en la forma no persistente por diversos vectores, entre ellos pulgones, que los diseminan planta a planta a partir de numerosas fuentes de infección.

El origen de propagación del CMV es la presencia de lotes de gladiolos contaminados. El BYMV se propaga sobre todo por los

Se trata del virus más perjudicial en el cultivo del gladiolo. Se manifiesta por pequeñas manchas rectangulares muy numerosas y visibles por las dos caras del limbo, estando limitadas por las nerviaciones. Estas manchas son en primer lugar cloróticas para luego hacerse con frecuencia necróticas, con desecación de los tejidos; la severidad de los síntomas varía mucho según los cultivares.

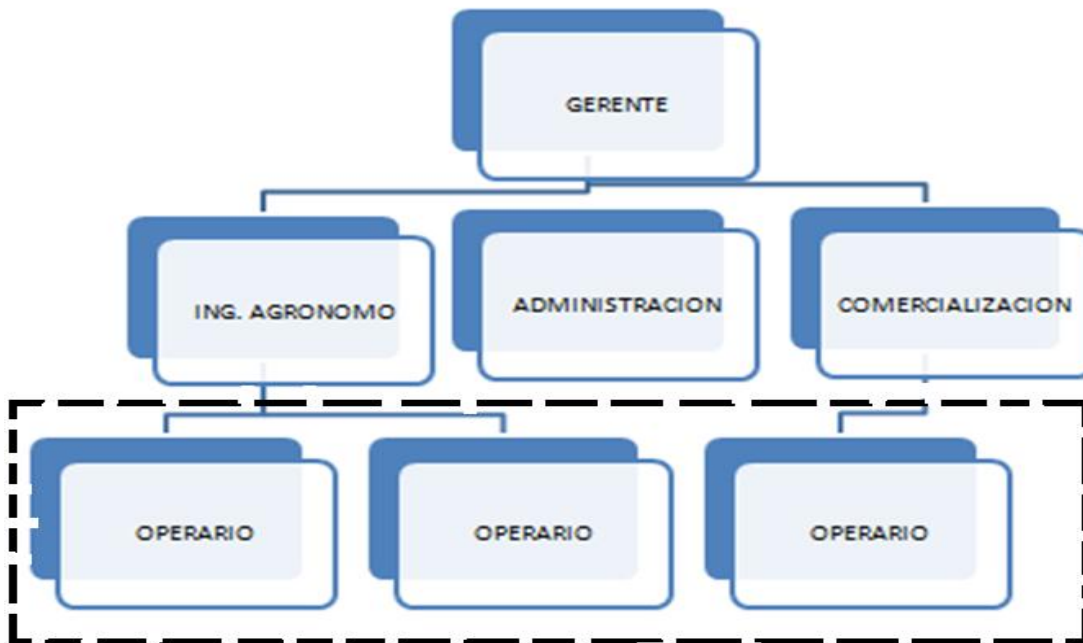
Normalmente, los síntomas en las hojas vienen acompañados de grandes manifestaciones en las flores.

4.7.- TIPO DE PROCESO

La microempresa utilizara el tipo de proceso manual mediante los operarios ya que ellos realizaran la limpieza del suelo para luego remover y sembrar la semilla hasta la cosecha, donde estará pendiente de la producción de los gladiolos.

4.8.- ORGANIGRAMA

ORGANIGRAMA DE LA MICROEMPRESA “FLOR ANDINA S.R.L.”



El tipo de organigrama que se escogió fue vertical porque es el de uso más frecuente y al cual están acostumbradas la mayoría de las personas. Este organigrama representa con toda fidelidad una pirámide jerárquica, ya que las unidades se desplazan según su jerarquía de arriba abajo en una gradación jerárquica descendente.

El organigrama vertical o clásico, tiene una modalidad para la disposición de sus unidades y consiste en lo siguiente a partir del nivel técnico (departamentos, de gerencia, etc.), las unidades subsiguientes de los distintos niveles no se desplazan horizontalmente (de izquierda a derecha o viceversa), si no en estricto sentido vertical esta modalidad o variante se utiliza economizar espacio.

Gerente.- Responsable de la imagen corporativa de la Microempresa, podrá celebrar contratos, adquirir créditos, revisar los balances y manejo de caja, contratar la cantidad de operarios necesarios, además de supervisar los trabajos de los mismos.

Administrador.- Responsable de los manejos económicos, adquisición y pagos de los materiales necesarios para la producción, pago de sueldos, pago de créditos o deudas adquiridas, manejo de ingresos y egresos producto de la comercialización.

Ing. agronomo.- Responsable de todo el proceso de producción desde la plantación de los gladiolos, labores culturales, riegos, fertilización, cosecha y selección de tallos florales.

Dep. Comercialización.- Responsable de el empaquetado y embalaje de los paquetes de flores, distribución a los comerciantes locales, transformación en arreglos florales realización de cobros en caso de ser necesario.

Operarios.- Tendrán labores múltiples tanto en producción como en comercialización.

FUNCIONES Y CARGOS DE LOS OPERADORES

Nombre del cargo	Operario de planta
Jefe inmediato	Ing. Agrónomo
Número de personas a cargo	2
Objetivo	Realizar las operaciones de producción de manera más eficiente y responsable para generar productos de alta calidad.
Funciones <ul style="list-style-type: none">• Conocimiento y habilidad para manipular las herramientas o equipos de fumigación que facilitan el desempeño laboral.• Operar adecuadamente el sistema de riego para la producción.• Realizar una inspección general de estado de la plantitas y el sistema de riego antes de empezar cualquier otra actividad.• Elaborar y entregar el producto termina a tiempo.• Realizar cada actividad cumpliendo las normas internas vigentes de calidad, seguridad, salud y medio ambiente.• Rendir informes mensuales.	
Requisitos del cargo <p>Profesión: bachiller y experiencia al manejo de las herramientas.</p>	

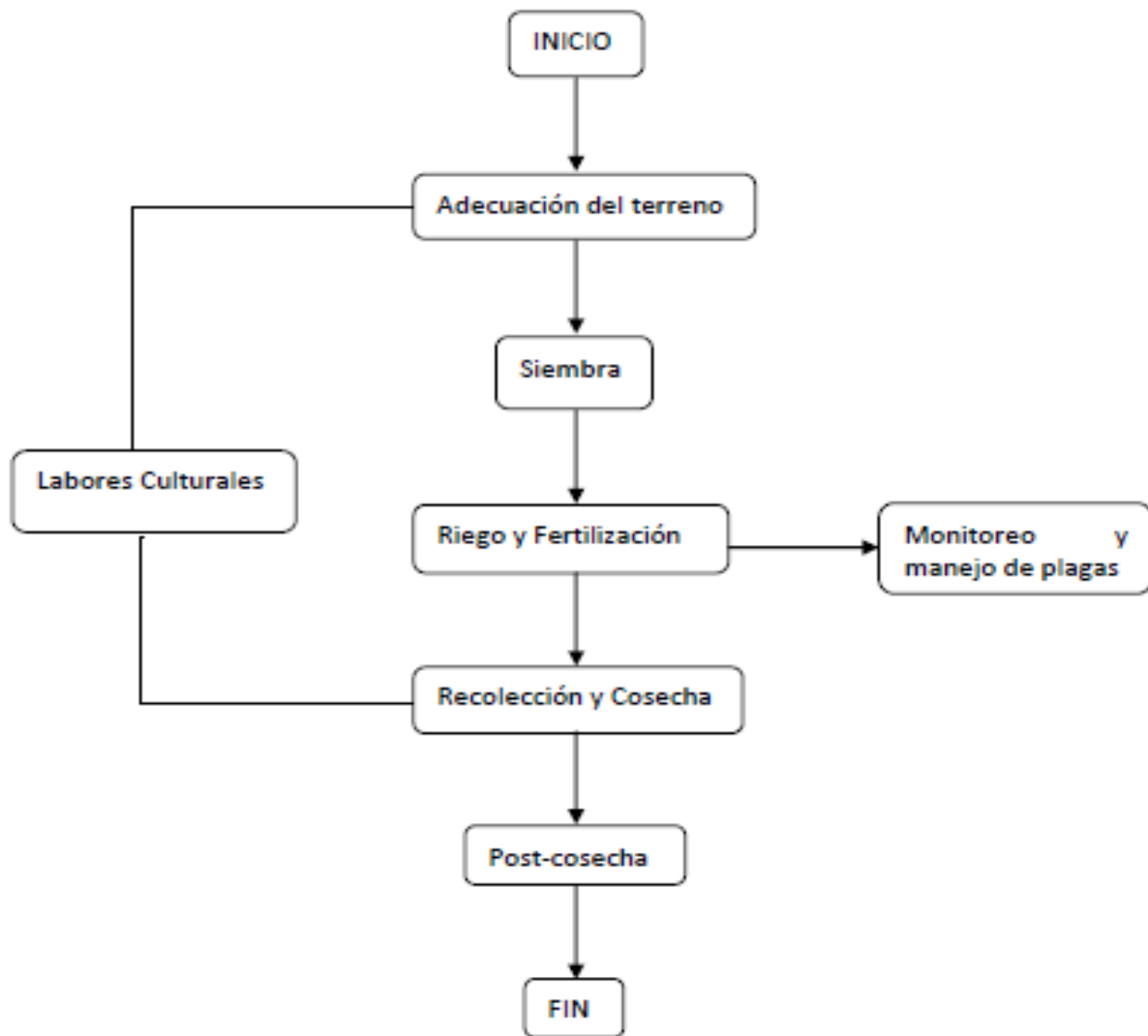
Nombre del cargo	Operario de planta
Jefe inmediato	Ing. Agrónomo
Número de personas a cargo	2
Objetivo	Realizar las operaciones de producción de manera más eficiente y responsable para generar productos de alta calidad.
Funciones <ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento y habilidad para manipular las herramientas o equipos de fumigación que facilitan el desempeño laboral. • Operar adecuadamente el sistema de riego para la producción. • Realizar una inspección general de estado de la plantitas y el sistema de riego antes de empezar cualquier otra actividad. • Elaborar y entregar el producto termina a tiempo. • Realizar cada actividad cumpliendo las normas internas vigentes de calidad, seguridad, salud y medio ambiente. • Rendir informes mensuales. 	
Requisitos del cargo Profesión: bachiller y experiencia al manejo de las herramientas.	

FUNCIONES Y CARGOS DEL ENCARGADO DE ALMACENES

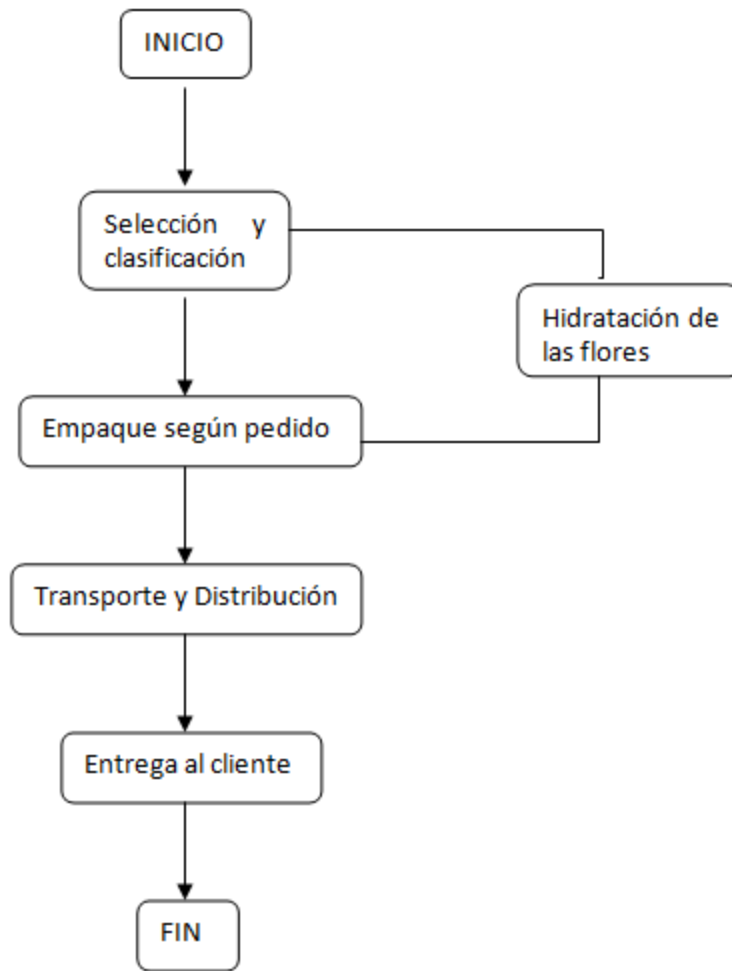
NOMBRE DEL CARGO	Operario de la planta
JEFE INMEDIATO	Área de comercialización
NUMERO DE PERSONAS ACARGO	1
OBJETIVO	Dar apoyo a las areas de producción y administración para facilitar las operaciones de la empresa.
Funciones <ul style="list-style-type: none">• Mantener en perfecto estado, orden y limpieza el vehículo asignado por la empresa.• Velar por el buen mantenimiento que se le debe hacer al vehículo; cambio de aceite, revisión de líquidos, frenos, motor, etc.• Efectuar las compas de materia prima, insumos, herramientas y piezas junto al encargado que le asigne el área administrativa.• Informe de manera inmediata al jefe encargado de cualquier irregularidad, percance, o inconveniente que se presente dentro del desarrollo de sus actividades, tanto de manera personal como el vehículo asignado.• Realizar la entrega a las tiendas de decoración y a las vendedoras informales• Rendir informe mensual a su superior de las entrega de las flores gladiolos• Al finalizar el día, deberá presentar ante la asistencia administrativa, un informe en el cual describa todas las actividades realizadas: lugar visitado, hora y tiempo estadía y de traslado y evaluación de las labores planeadas.	
Requisitos del cargo <ul style="list-style-type: none">- Profesión: bachillerato- Experiencia: 2 año mínimo en puesto similar- Documento exigido: licencia de conducir de la categoría B	

4.10.- DIAGRAMA DE FLUJO

PROCEDIMIENTO: Proceso de producción

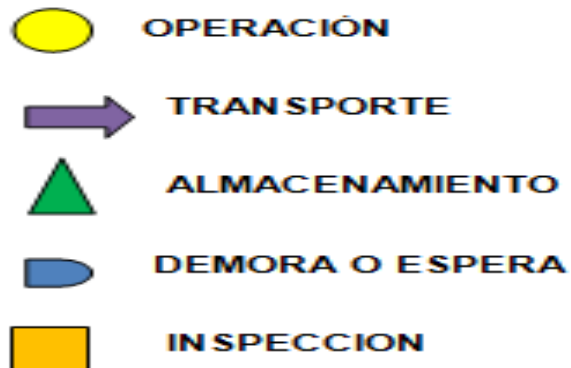


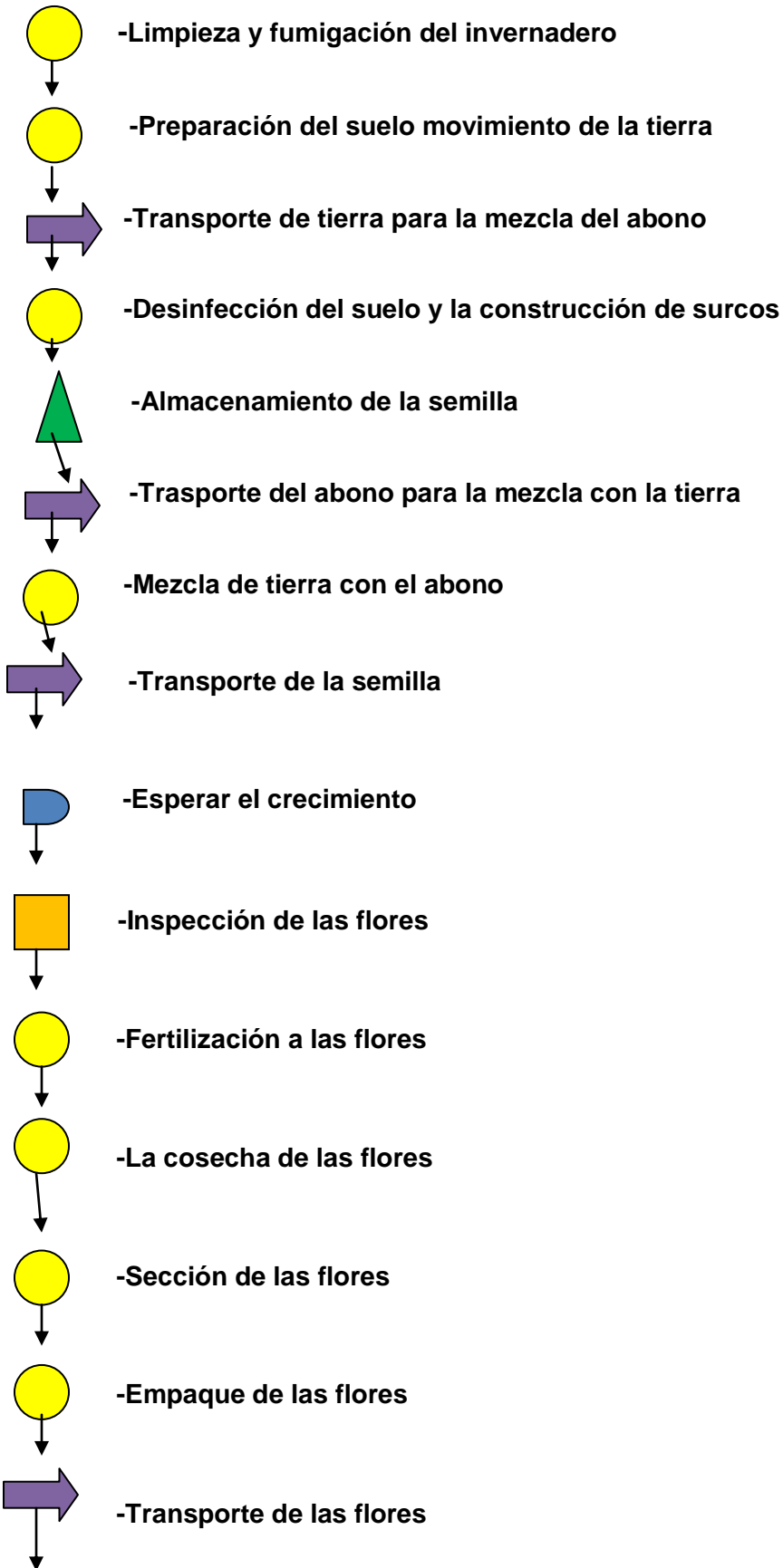
PROCEDIMIENTO: Proceso de comercialización



4.11.- DIAGRAMA BIMANUAL

MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS







- Venta del producto.

4.12.- MAQUINARIA Y EQUIPO

Los equipos utilizados en el cultivo de los gladiolos son pocos, porque al tratarse de un cultivo de flores muchas de las prácticas son necesariamente manuales, se contara con un sistema de riego por goteo en el cual se aplicara los fertilizantes y riego de agua al cultivo

Los equipos necesarios son equipos de fumigadoras y equipo de computación para la oficina.

4.13.- VEHICULO

➤ 1 CAMIONETA

4.13.1.-TRANSPORTE

Por lo regular el transporte se hace en camionetas, en las cuales se debe tener cuidado y conocimiento para acomodar las flores y evitar su maltrato.

Es conveniente poner en el piso de la carrocería de la camioneta alguna manta o capa de material vegetal para evitar fricción de las flores con el piso; evitar temperaturas elevadas y exposición a la luz que pudiesen deshidratar a las plantas. Los rollos se estivan por camas entrelazadas en las que no quede ninguna base del rollo sobre las espigas. No dejar por tiempo prolongado la estiva de las gruesas ya que los tallos florales tienden a dirigirse hacia arriba; también se recomienda cubrir la estiva para evitar la deshidratación o quemaduras por viento.

4.14.- HERRAMIENTAS

Las herramientas que se utilizaran son: tijeras, cuchillo especial para el corte de gladiolo, tanques de agua, picotas, palas, carretilla, palines y rastrillo los cuales son utilizados en los procesos de la limpieza de suelo, mantenimiento y adecuación del cultivo además en la cosecha y post-cosecha.



4.15.- ROPA DE TRABAJO

NOMBRE	DESCRIPCION	RIESGO A PREVENIR	PROCESO
Guantes	Guantes plásticos de altura hasta el antebrazo	<ul style="list-style-type: none"> - Raspaduras - Cortaduras - Heridas - Contactos con algunas sustancias toxicas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Adecuacion y siembra. - Labores culturales. - Transporte y post cosecha - Mantenimiento.

Delantal de polietileno	Protección del cuerpo del contacto con sustancias tóxicas.	<ul style="list-style-type: none"> - Quemaduras - Raspaduras - Heridas 	<ul style="list-style-type: none"> - Manejo integrado de plagas y enfermedades. - Riesgo y fertilización
Respirador	Protección de las vías respiratorias por el contacto con gases tóxicos.	<ul style="list-style-type: none"> - Intoxicación - Envenenamiento - Asfixia 	<ul style="list-style-type: none"> - Manejo integrado de plagas y enfermedades. - Riesgo y fertilización
Visor	Protección de ojos y el área facial de cualquier tipo de sustancias.		<ul style="list-style-type: none"> - Manejo integrado de plagas y enfermedades. - Riesgo y fertilización
Botas machitas	Botas de caucho que deben utilizar los operarios mientras que estén laborando en el cultivo.		<ul style="list-style-type: none"> - Adecuación y siembra - Labores de cultivo - Transporte y post cosecha - Manejo integrado de plagas y enfermedades. - Riesgo y fertilización

Overol en dril	Overol en dril azul para la operación, va desde el cuello hasta los pies y mangas largas.		<ul style="list-style-type: none"> - Adecuación y siembra - Labores de cultivo - Transporte y post cosecha - Manejo integrado de plagas y enfermedades. - Riesgo y fertilización
----------------	---	--	---

4. 16.- MATERIA PRIMA

Los cormos son semillas de los gladiolos son consideradas la materia prima ya que es la encargada de producir las flores que se comercializan. Las semillas se van multiplicando mediante la siembra de las flores se convierten en madre.

4.17.- MATERIALES

Los materiales que necesitamos son: baldes, mallas, alambre, hilo grueso, etc. en la producción de las flores gladiolos.



4.18.- INSUMOS

Los insumos que necesitamos para la producción de gladiolos son: abono de la vaca, fertilizantes para evitar las plagas, las enfermedades y tengan una buena producción.



4.19.- PROVEEDORES

Nuestros proveedores de semillas es la tienda “LEONEL” que nos entregara 2.100 semillas garantizadas de un buen tamaño y fertilizantes, para la producción de gladiolos. Las semillas solo se compran una vez en el principio de siembra por que se multiplica las semillas.

El abono nos proveerá el señor: Felipe Mamani será 3 camiones para 3 invernaderos de un pueblito cercano a Patacamaya es Taypillanga.

A nuestros proveedores tomaremos en cuentas estos puntos

- Cumplimiento en entregas en cuanto tiempo y cantidad requerida.
- Garantía de que el producto se entregue en excelentes condiciones.



4.20.- PROGRACION DE LA PRODUCCION

ACTIVIDADES	MES DEL AÑO												MES DEL AÑO											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
CONSTRUCCION DE INFRAESTRUCTURA	X	X	X	X																				
PREPARACION DEL SUELO					X		X		X		X		X		X		X		X		X			
SIEMBRA DE LOS CORMOS					X		X		X		X		X		X		X		X		X			
FERTILIZACION						X			X		X		X		X		X		X		X		X	
RECOLECCION							X	X		X	X		X	X		X	X		X	X		X	X	
EMPAQUE Y COMERCIALIZACION							X	X		X	X		X	X		X	X		X	X		X	X	X

4.21.- LA PLANTA

4.21.1.- INVERNADEROS

Los invernaderos se construirán de calaminas plásticas de esta forma se mantendrán calientes y evitaran lluvias, vientos, helada y granizo permitiendo la mayor transpiración posible de la radiación solar.

La producción de gladiolos tiene que ser de calidad y mayor tiempo de duración ya que se mantendrán en el invernadero.

4.22.- CAPACIDAD DE PRODUCCION

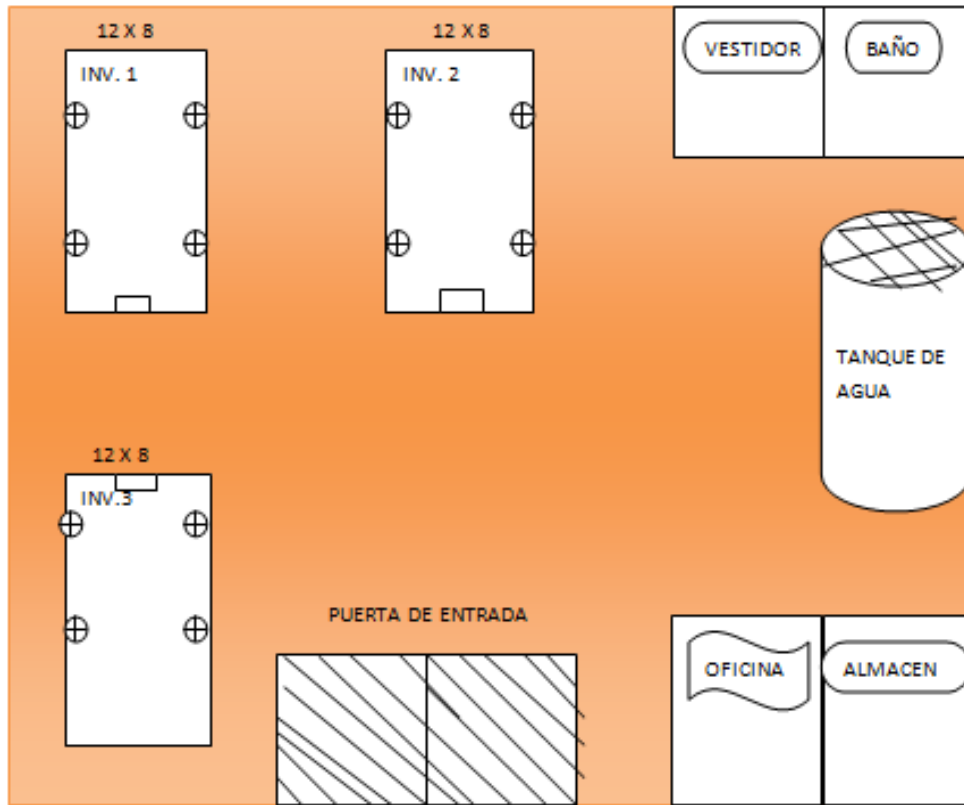
La producción de las flores gladiolos se realizara el 3 invernaderos de 12 x 8 metros en cada uno de los invernaderos se pondrá 700 semillas y de cada semilla sale de 4-5 flores el total de la producción de gladiolos es 25.200 flores trimestral.

4.23.- LOCALIZACION DE LA PLANTA

La microempresa "FLOR ANDINA" estará ubicado en Patacamaya en la zona el porvenir norte donde producirá ahí las flores.

4.24.- DISTRIBUCION DE PLANTA

PLANO DE LOS INVERNADEROS



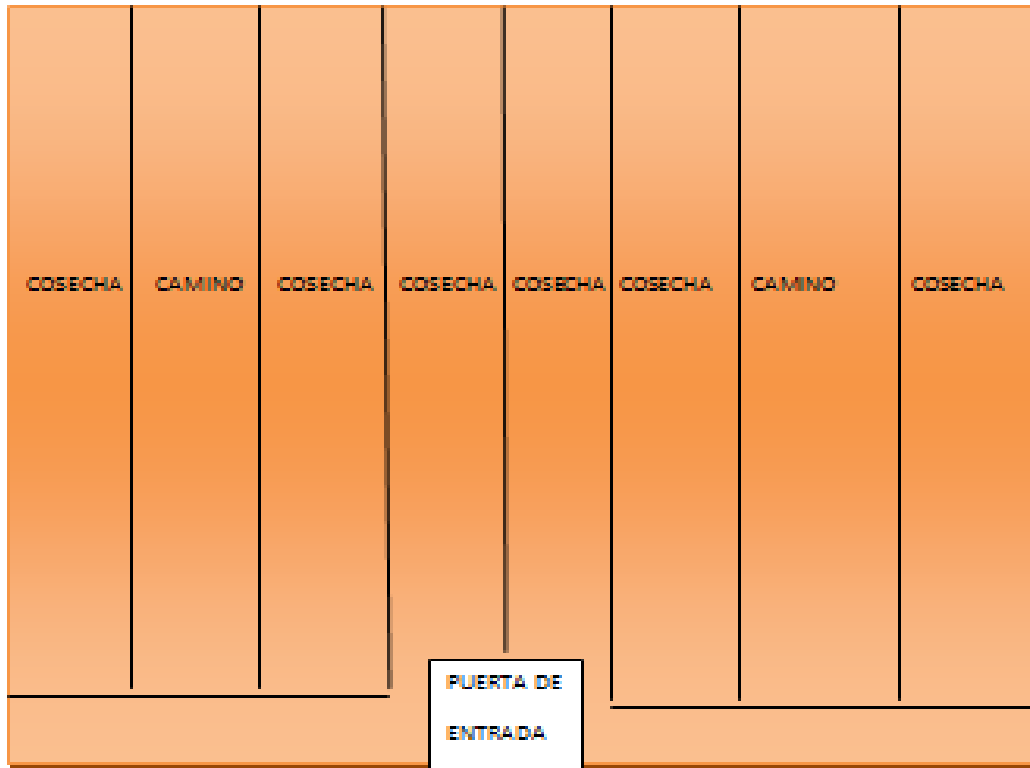
PLANO

DE

INVERNADERO

ADENTRO

12X8 M



CAPITULO IV

PLAN FINANCIERO

5.- FINANZAS

5.1.- PRESUPUESTO DE INVERSION

ESTRUCTURA DE INVERSION Y FINANCIAMIENTO EN (Bs)			
Cod.	Inversiones		Costo Total (Bs)
1		ACTIVOS FIJOS	268.058
1.1	Terreno		69.600
1.2	Infraestructura		84.558
1.3	Muebles y Enseres		2.900
1.4	vehiculo		76.560
1.5	Maquinaria y Equipo		29.850
1.6	Equipo de Computacion		3.000
1.7	Herramientas		1.590
2		ACTIVOS DIFERIDO	4.900
2.1	Trámites Legales		4.900
3		CAPITAL DE TRABAJO	23.600
3.1	Materia Prima		3.150
3.2	Mano de Obra		17.000
3.3	Insumos		3.150
3.4	Gastos de comercialización		300
		TOTALES	296.558

5.2.- PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

PRESUPUESTO PARA LA COMPRA DEL TERRENO

TERRENO DE UNA HECTARIA	69.600 Bs.
TOTAL	69.600 Bs.

PRESUPUESTO DE CONSTRUCCION

DESCRIPCION DE LA CONSTRUCCION	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITARIO Bs	PRECIO TOTAL Bs
INVERNADERO				
ADOVE	pza.	6.000	1	6.000
TIERRA	cubo	36	70	2.520
CALAMINA	hoja	102	50	5.100
ALAMBRE	@	3	150	450
VIGETA	m	36	200	7.200
LISTON	m	60	50	3.000
CLAVO	kilo	9	18	162
ARENA	cubo	20	70	1.400
FIERRO GRUESO	barra	85	30	2.550
FIERRO DELGADO	barra	75	20	1.500
PIEDRA	camión	3	500	1.500
VENTANA		12	80	960
CEMENTO		60	50	3.000
TOTAL				35.342
OFINA -ALMACEN- VESTIDOR-BAÑO				
LADRILLO	pza	4.500	1	4.500
PIEDRA	camión	4	500	2.000
ARENA FINA	camión	5	450	2.250
MALLA		5	100	500
ARENA CON CASCAJO	camión	6	400	2.400
CEMENTO	bolsa	70	50	3.500
ALAMBRE	@	4	150	600
CLAVOS	kilo	7	18	126
VIGAVISTA				2.100
ESTUCO	bolsas	75	25	1.875
PINTURA	balde	3	140	420

TINTA		9	5	45
INIDORO		1	300	300
LAVA MANOS		1	300	300
TOTAL				20.916

PRESUPUESTO PARA LA MANO DE OBRA DE LA CONSTRUCCION

DESCRIPCION	COSTO
MANO DE OBRA DEL INVERNADERO	15.000
MANO DE OBRA DE OFICINA	3.600
MANO DE OBRA DE ALMACEN	3.600
MANO DE OBRA VESTIDOR	3.600
MANO DE OBRA DE BAÑO	2.500
TOTAL	28.300

5.3.- PRESUPUESTOS DE PRODUCCION

Herramientas: estos gastos son de mucha importancia para la producción de las flores gladiolos de la microempresa.

HERRAMIENTAS

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL EN Bs
PICOTA	3	50	150
PALA	3	50	150
RASTRILLO	3	50	150
CARRITILLA	3	300	900
CUCHILLO	3	25	75
TIJERA	3	25	75
PALINES	3	30	90

TOTAL	1590
-------	------

Muebles: estos son de mayor importancia la compra de los muebles para la oficina de microempresa el costo es de Bs.2900.

MUEBLES

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL Bs
ESTANTES	2	600	1200
1 MESA CON 4 SILLAS	1	700	700
ESCRITORIO	2	500	1000
TOTAL			2900

Equipos: se realizara compras un equipo de computación para microempresa el costo es de Bs. 3000.

EQUIPOS

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL Bs
EQUIPO DE COMPUTACION	2	1500	3000
TOTAL			3000

Otros activos fijos: la microempresa requiere de los activos fijos que son utilizados y tienen una considerable duración en el periodo que cumple cada activo para su funcionamiento.

OTROS ACTIVOS FIJOS

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL Bs
VEHICULO CAMIONETA	1	76.560	76.560
EQUIPO DE COMPUTACION	2	15000	15000
MUEBLES	5		2900
TOTAL			94.460

Servicio Básicos: Estos servicios son muy importante para la microempresa el cual es primordial se desembolsa Bs. 180.

SERVICIOS BASICOS

DESCRIPCION	MES	TOTAL EN Bs
ELECTRICIDAD	1	80
AGUA	1	100
TOTAL		180

Mano de obra directa: estos gastos son de mucha importancia el personal de operarios.

MANO DE OBRA DIRECTA

DESCRIPCION	CANTIDAD	MES SUELDO	TOTAL Bs
OBREROS	3	1600	4800
TOTAL			4800

Mano de obra indirecta: estos gastos son de gran importancia, representan las operaciones calificadas de personal administrativo para así poner en marcha la microempresa.

MANO DE OBRA INDIRECTA

DESCRIPCION	CANTIDAD	MES SUELDO	TOTAL Bs
GERENTE GENERAL	1	2000	2000
ADMINISTRATIVO	1	1800	1800
ING. AGRONOMO	1	1800	1800
OPERARIO	3	1600	4800
TOTAL			10400

Ropa de trabajo y materiales: se realizara compras para la seguridad laboral para la adecuación de cada personal en donde se sienta satisfecho el costo es de Bs.1644.

ROPA DE TRABAJO Y
MATERIALES

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL Bs
LOVEROL	3	80	2400
GUANTES	3	30	90
MASCARRILLA	3	30	90
DELANTAL DE			
POLIETILENO	3	50	150
RESPIRADOR	3	35	105
VISOR	3	30	90
BOTAS	3	100	300
VALDES	20	35	105
BOLSAS	2	7	14
HILO GRUESO	2	20	700
TOTAL			1644

Materia prima: para el inicio de la producción de las flores gladiolos la microempresa compra semillas se desembolso Bs. 3150.

MATERIA PRIMA

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL Bs
CORMOS	2100	1,5	3150
TOTAL			3150

Insumos: se realizara compra para la producción de flores abono y fertilizantes para una es de Bs.3150.buena producción el costo

INSUMOS

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
ABONO	3 CAMIONES	400	1200
FERTILIZANTES	6 BOTELLAS	250	1500
TOTAL			2700

Promoción: se realizara mediante los canales de tv, radio y pag. Web para esto se desembolsara un monto de Bs. 100.

PROMOCION

DESCRIPCION	MES	TOTAL Bs
TV	1	30
RADIO	1	30
PAG. WEB	1	40
TOTAL		100

Maquinaria y equipo: para su inicio Flor Andina, realiza compra de maquinaria y equipo que cumplen las funciones que sean necesarios para la producción de flores gladiolos, son maquinarias y equipos mas adecuadas para la producción para la compra se desembolso Bs. 29.850.

MAQUINARIA Y EQUIPO

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL Bs
EQUIPO DE RIEGO	3	8.000	24.000
EQUIPO DE FERTILIZANTE	3	650	5.850
TOTAL			29.850

Gastos Administrativo: se realizara compras de materiales de oficina en donde se desembolso Bs. 100.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCION	MES	TOTAL Bs
MATERIALES DE OFECINA	1	100
TOTAL		100

Material de limpieza: se realiza compras para la seguridad laboral y algunos utensilios para la adecuación de las oficinas de la microempresa en donde estará la producción de las flores el costo es Bs. 104.

MATERIAL DE LIMPIEZA

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL Bs
ESCOBA	2	30	30
BASURERO	2	35	70
RECOGEDOR DE			
BASURA	1	15	15
ESPONJA	2	2	4
TOTAL			104

Gasto de comercialización: se realizara compra de combustible para poder transportar el producto el costo será Bs. 200.

GASTO DE COMERCIALIZACION

DESCRIPCION	MES	TOTAL Bs
COMBUSTIBLE	200	200
TOTAL		200

Gasto de organización para estos gastos se desembolso un monto de Bs.4900.

FUND DE EMPRESA	600
COSTITUCION DE LA SOCIEDAD SRL	500
PUB. TV Y RADIO	500
LICENCIA DE FUCIONAMIENTO	100
REGISTRO EN EL MINISTERIO DE TRABAJO, EMPLEO	100
REGISTRO LA CAJA NACIONAL	100
OTROS TRAMITES	300

LEGALES	
TOTAL	4900

DEPRECIACION ANUAL DE ACTIVOS

DEPRECIACION	MONTO	VIDA (AÑOS)	UTIL %	DEPRECIACION %	DEPRECIACION(BS)
Maquinaria y Equipo	29.850.-	8		13%	3.880,5.-
Equipo de Computacion	3.000.-	4		25%	750.-
Muebles	2.900.-	10		10%	290.-
Herramientas	1.590.-	4		25%	397,50.-
Infraestructura	84.558.-	20		5%	4.227,90.-
Vehiculo	76.560.-	4		25%	19.140.-
TOTAL DEPRECIACION					28.685,90.-

COSTOS FIJOS

SERVICIOS BASICOS	180
INSUMOS	2700
MANO DE OBRA INDIRECTA	10.400
TOTAL	13.280

COSTO VARIABLE

MATERIA PRIMA	3150
MANO DE OBRA DIRECTA	4800
MATERIALES	1644
TRANSPORTE	200
PROMOCION	100
TOTAL	9.894

COSTO TOTAL= COSTO FIJO + COSTOS VARIABLE

COSTO TOTAL=13.280 + 9.894

COSTO TOTAL=23.174 BS

COSTO UNITARIO = COSTO TOTAL / CANTIDAD DE UNIDAD

COSTO UNITARIO = 23.174 / 8400 FLORES

COSTO UNITARIO = 2,76 BS POR CADA FLOR

Determinación del precio de venta En el cálculo del precio de ventas de producto se determinara con un margen de utilidad 0.22 basado en el precio, se tendrá en cuenta los costos fijos unitarios, costo varios unitarios y además otros gastos para la producción, donde cada flor costara a Bs. 3.

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA				
costos fijos unitarios	costos varios unitarios	otros costos	Margen de ganancia	Precio de venta
1.58	1.17	0.035	0.22	3

5.4.- PUNTO DE EQUILIBRIO

Se espera el punto de equilibrio de Bs. 25.357,53 (veinticinco mil trescientos cincuenta y siete 00/53) monto se tendrá por la producción de 8.452,51 unidades c/ trimestral.

$$Q=CF/(P-cvu)$$

$$CF=15.130$$

$$P= 3.00$$

$$Cvu= 1.21$$

$$Q= 8400 \text{ Unidades c/ trimestral}$$

$$PE = \frac{\text{total de costos fijos}}{\text{precio} - \text{costo variable unitario}}$$

$$P.E = \frac{15.130}{3-1.21} = 8.452,51 \text{ unidad de produccion}$$

$$8.452,51 * 3 = 25.357,53 \text{ Bs.}$$

5.5.-FINANCIAMIENTO

Una vez obtenida el costo de producción, y gasto de funcionamiento y la compra de máquinas, la microempresa estima para el primer año de funcionamiento una inversión de 105.000 bs. (ciento cinco mil 00/100 bolivianos), después de haber obtenido el monto total necesario para la puesta en marcha, se comienza a buscar financiamiento.

5.6.-APORTES PROPIOS

Habrán 4 socios los cuales cada uno aportará un 25% de inversión para la marcha de la microempresa.

Cada socio aportará de 26.250 Bs (veinte seis mil doscientos cincuenta 00/100 Bolivianos).

IV. OTROS GASTOS DE LA ACTIVIDAD [ES]: MENSUAL				V. GASTOS FAMILIARES: MENSUAL					
Combustible	200	Alquiler		Edad de los hijos:					
Deposito		Cuidado		No de personas que dependen del ingreso familiar:					
Energ. Eléctrica	80	Transporte		Alimentación		Educación			
Agua	100	Mantenimiento	100	Energ. Eléctrica		Transporte			
Teléfono	100	Otros	257	Agua		Salud			
Impuestos				Teléfono		Diversión			
		Total Otros Gastos	757	Impuestos		Mantenimiento			
				Alquileres		Otros			
				Total gastos familiares			0		
VI. OTROS INGRESOS:				VII. PASIVO					
Concepto	Descripción del respaldo	Porcentaje	Monto	Acciones	Divididos	Renta*	Préstamo de banco	Cuenta [Cap. Tot]	Saldo Cap.
TOTAL OTROS INGRESOS:									
				* Refinanciación (SI/NO)		Total Pasivo			

VIII. INFORMACION FINANCIERA																											
BALANCE GENERAL AL:	20/07/2016																										
Efectivo, cuentas de ahorro, DPP	105.000																										
Cuentas por cobrar	-																										
Inventarios que no son Previsiones	5.150																										
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	110.150																										
Maquinaria, equipo y herramientas	67.383																										
Instalaciones (almacén, oficina, etc)	-																										
Activos fijos que no son Previsiones	28.316																										
Otros activos	76.568																										
TOTAL ACTIVO FIJO	164.867																										
TOTAL ACTIVO de la ACT. PRINCIPAL	275.017																										
Inmuebles	-																										
Dinero del Hogar	5.300																										
Otros Activos	-																										
Otros activos (actividad secundaria 1)	-																										
Otros activos (actividad secundaria 2)	-																										
Otros activos (actividad secundaria 3)	-																										
TOTAL ACTIVOS DEL CLIENTE	275.317																										
<table border="1"> <tr> <td>Cuentas por pagar sus proveedores</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Préstamos con calidades financieras</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Otros pasivos por pagar</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>PASIVO CORRIENTE</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Préstamos con calidades financieras</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Otros pasivos de largo plazo</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>PASIVO NO CORRIENTE</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>TOTAL PASIVO de la ACT. PRINCIPAL</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Pasivos de otros calidades secundarias</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Pasivos que no son del negocio</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>TOTAL PASIVO DEL CLIENTE</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>PATRIMONIO DE LA ACT. PRINCIPAL</td> <td>275.017</td> </tr> <tr> <td>PATRIMONIO DEL CLIENTE</td> <td>275.317</td> </tr> </table>		Cuentas por pagar sus proveedores	-	Préstamos con calidades financieras	-	Otros pasivos por pagar	-	PASIVO CORRIENTE	-	Préstamos con calidades financieras	-	Otros pasivos de largo plazo	-	PASIVO NO CORRIENTE	-	TOTAL PASIVO de la ACT. PRINCIPAL	-	Pasivos de otros calidades secundarias	-	Pasivos que no son del negocio	-	TOTAL PASIVO DEL CLIENTE	-	PATRIMONIO DE LA ACT. PRINCIPAL	275.017	PATRIMONIO DEL CLIENTE	275.317
Cuentas por pagar sus proveedores	-																										
Préstamos con calidades financieras	-																										
Otros pasivos por pagar	-																										
PASIVO CORRIENTE	-																										
Préstamos con calidades financieras	-																										
Otros pasivos de largo plazo	-																										
PASIVO NO CORRIENTE	-																										
TOTAL PASIVO de la ACT. PRINCIPAL	-																										
Pasivos de otros calidades secundarias	-																										
Pasivos que no son del negocio	-																										
TOTAL PASIVO DEL CLIENTE	-																										
PATRIMONIO DE LA ACT. PRINCIPAL	275.017																										
PATRIMONIO DEL CLIENTE	275.317																										
BREVE DESCRIPCION DE ACTIVIDADES SECUNDARIAS																											
Activ. Secundaria 1:																											
Activ. Secundaria 2:																											
Activ. Secundaria 3:																											
IX. COMENTARIOS DEL OFICIAL DE CREDITOS																											
¿Ha aplicado el crédito sobre el objeto solicitado? SI / NO Comentarios: <u>SI APLICADO</u>																											

FLUJO DE CAJA

Año 1														
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL AÑO
Detalle	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	ene-17	feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	
A: CULTIVO DE GLADIOLOS				25.200			25.200			25.200			25.200	100.800
B:														
C:														
D:														
Ingresos Agrarios (1)		0	0	25.200	0	0	25.200	0	0	25.200	0	0	25.200	100.800
A: CULTIVO DE GLADIOLOS		5.400	7.200	5.400	5.400	5.400	10.100	5.400	7.200	5.400	5.400	5.400	11.900	79.600
B:														
C:														
D:														
Otras Egresos		717	717	1.517	717	717	1.517	717	717	1.517	717	717	1.517	11.804
Total Egresos operativos (2)		6.117	7.917	6.917	6.117	6.117	11.617	6.117	7.917	6.917	6.117	6.117	13.417	91.404
Total Flujo de operaciones (3) - (1) - (2)		-6.117	-7.917	18.283	-6.117	-6.117	13.583	-6.117	-7.917	18.283	-6.117	-6.117	11.783	9.396
Otras Ingresos netas A (riesgos) (+)														
Otras Ingresos netas B (riesgos) (+)														
Contribución Familiar (-)														
Saldo disponible (4)		-6.117	-7.917	18.283	-6.117	-6.117	13.583	-6.117	-7.917	18.283	-6.117	-6.117	11.783	9.396
Inversión en Capital de Inversión (-)	91.000													
Inversión en vivo, prodlibro dep. (-)														
Aparto propio e inversión, VivLD (+)														
Acento en las acciones (*) (+)	108.150													
Total Flujo de Inversiones (5)	17.150	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nueva Credita Banca FIE S.A. (+)	-													
Refinanciamiento crédito (-)														
Cuenta Propuesta Banca FIE (-)														
Cuenta creditas paralela Banca Fie (-)														
Cuenta atrar institucionar (-)														
Cuenta maxima - Linea de credito FIE (-)														
Total flujo de Caja Financiera (6)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo mensual (7) - (4) + (5) + (6)	17.150	(6.117)	(7.917)	18.283	(6.117)	(6.117)	13.583	(6.117)	(7.917)	18.283	(6.117)	(6.117)	11.783	9.396
Flujo Acumulado	17.150	11.033	3.116	21.344	15.227	9.110	22.723	16.606	8.689	24.902	18.785	12.668	24.451	33.847

CAPITULO V

PLAN ORGANIZACIONAL,

ADMINISTRATIVO Y LEGAL

6.- ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y LEGAL

6.1.- PERSONARIA JURIDICA

La microempresa al tener personería jurídica que ejerce derechos y cumple obligaciones, lo que implica que las deudas u obligaciones que contrae la Microempresa , están garantizadas y se limitan solo a los bienes que pueda tener la Microempresa a su nombre tanto capital como patrimonio.

Ventajas

- Tiene responsabilidad limitada, es decir, el dueño o los dueños de la microempresa asumen solo de forma limitada la responsabilidad por las deudas u obligaciones que pueda contraer la microempresa, las cuales solo se garantizan con los bienes, capital o patrimonio que pueda tener la microempresa.
- Mayor disponibilidad de capital, ya que este puede ser aportado por varios socios.

Desventaja

- Requiere de una mayor inversión para su constitución
- Mayor dificultad al momento de constituirla, presenta una mayor cantidad de trámites y requisitos.

6.2.-REGISTRO LEGAL

CONSTITUCION LEGALIZACION Y FORMACION DE LA MICROEMPRESA

Para que la Microempresa “FLOR ANDINA S.R.L.” está legalmente establecida, se debe elaborar y establecer documentos que posteriormente serán formalizados y certificados en las instancias correspondientes.

VERIFICACION DEL NOMBRE

Para la constitución de la Microempresa legalmente, primero se debe verificar la disposición del nombre correspondiente que se utilizara, el nombre escogido para

la empresa es "FLOR ANDINA" le corresponde a fundempresa realizar el control de homonimia lo cual le llevara un día realizarlo.

ESCRITURA DE CONSTITUCION

Una vez determinada la modalidad de "FLOR ANDINA S.R.L." Se realizara la escritura de constitución de sociedad, esta constitución se estima elaborar en un día, con un costo aproximado de Bs 7800, realizado por el notario de fe pública.

PROTOCOLO DE LA ESCRITURA DE CONSTITUCION

Esta escritura debe ser protocolizada, el documento final debe agregarse al registro de notario con un costo de Bs 1000.

PUBLICACION DE LA ESCRITURA DE CONSTITUCION

Ya elaborada la escritura debe ser publicada en un diario de circulación nacional para que la población en general se anoticie de la conformación de la Microempresa.

ELABORACION DEL BALANCE DE APERTURA

La elaboración del balance de apertura toma un día con un costo de Bs 1000. El balance debe ser llenado por el colegio de contadores en señal de aceptación y que fue elaborado por un profesional. (anexo)

REGISTRO EN FUNDEMPRESA

REQUISITOS:

- ✓ Formulario de declaración jurada n° 20 de funda empresa
- ✓ Testimonio de escritura
- ✓ Testimonio de poder del representante legal (original o fotocopia legalizada)
- ✓ Publicación del resumen del testimonio de constitución.
- ✓ Balance de apertura sellado por el colegio de contadores y/o auditores.
- ✓ Acta de fundación y estatutos vigentes (2 ejemplares)
- ✓ Certificado de depósito (mínimo con 25% del capital suscrito).
- ✓ Acta de nombramiento de un director provisional.

IMPUESTOS APLICADOS A LA MICROEMPRESA

IMPUESTOS AL VALOR AGREGADO IVA

Entre los impuestos nacionales de Bolivia destacamos el impuesto al valor agregado o IVA en Bolivia se aplicaran en los siguientes casos:

OBJETIVO.- se aplicara sobre:

- a) La venta de bienes muebles situados o posicionado en el territorio del país.
- b) Los contratos de obras, de prestación de servicio y cualquier prestación relacionada.

SUJETO.- son sujetos pasivos del impuesto quienes:

- a) Diariamente se dediquen a la venta de bienes muebles.
- b) Ejecuten en nombre propio pero por cuenta de terceros venta de bienes muebles.
- c) Ejecuten a nombre propio importaciones definitivas.
- d) Ejecuten obras o presten servicio o efectúen prestamos de cualquier naturaleza
- e) Presten o alquilen bienes muebles y/o inmuebles.
- f) Ejecuten operaciones de arrendamiento financiero con bienes muebles.

ALICUOTAS.- la alícuota general única del impuesto será del 13% (trece por ciento)

IMPUESTOS A LAS TRANSACCIONES IT

OBJETO.- el ejercicio en el territorio nacional, del comercio, industria, profesión, oficio, negocio alquiler de bienes, obras y servicios o de cualquier otra actividad-lucrativa o no-cualquiera sea la naturaleza del sujeto que la preste, estará alcanzando con el impuesto que crea este título, que se denominara impuesto a las transacciones.

También están incluidos en el objeto de este impuesto los actos a título gratuito que supongan la transferencia de dominio de bienes muebles, inmuebles y derechos.

SUJETO.-son contribuyentes del impuesto las personas naturales y jurídicas, empresas públicas y privadas y sociedades con o sin personalidad jurídica, incluidas las empresas unipersonales.

BASE DE CÁLCULO.- el impuesto se determinara sobre la base de los ingresos brutos devengados durante el periodo fiscal por el ejercicio de la actividad gravada.

ALICUOTA DEL IMPUESTO.- se establece una alícuota general de tres por ciento (3%).

R-IVA

OBJETO.- con el objeto de complementar el régimen del impuesto al valor agregado, sobre los ingresos de las personas naturales y sucesiones indivisas, provenientes de la inversión de capital, del trabajo o de la aplicación conjunta de ambos factores.

Constituyen ingresos, cualquiera fuere su denominación o forma de pago:

- a) Los provenientes del alquiler, subalquiler u otra forma de explotación de inmuebles urbanos o rurales, salvo que se trate de sujetos alcanzados por el impuesto sobre utilidades de las empresas.
- b) Los provenientes del alquiler, subalquiler u otra forma de explotación de cosas muebles, derechos y concesiones, salvo que se trate de sujetos alcanzados por el impuesto sobre las utilidades de las empresas.
- c) Los provenientes de la colocación de capitales, sean estos intereses, rendimientos y cualquier otro ingreso proveniente de la inversión de aquellos, que no constituyan ingresos sujetos al impuesto sobre utilidades de las empresas. No están incluidos los dividendos.
- d) Todos otro ingreso de carácter habitual no sujeto al impuesto sobre las utilidades de las empresas.

SUJETO

- a) Son sujetos pasivos de este impuesto sobre las personas naturales y las sucesiones indivisas.

b) El impuesto sobre los ingresos de los menores de edad e incapaces será determinado y abonado por los tutores designados conforme a ley.

PERIODO FISCAL E IMPUTACION DE LOS INGRESOS.- el periodo fiscal será mensual. Los ingresos se imputaran por lo percibido.

ALICUOTA DEL IMPUESTOS.- el impuesto correspondiente se determinara aplicando la alícuota del 13% (trece por ciento) sobre los ingresos.

LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

INSCRIPCION AL PADRON NACIONAL DE CONTRIBUYENTES PARA LA OBTENCION DEL NIT

El sujeto pasivo o tercero responsable debe apersonarse a las dependencias de la administración tributaria de su jurisdicción y presentar los documentos originales o fotocopia legalizada y fotocopias simples.

REQUISITOS

- a) Escritura de constitución de sociedad, ley, decreto, resolución o contrato, según corresponda.
- b) Fuente de mandato del representante legal (poder, acta de directorio, estatuto o contrato) y documento de identidad vigente. Para entidades publicas se deberá presentar el decreto supremo, resolución, memorándum de designación u otro documentos.
- c) Facturas o pre facturas de consumo de energía eléctrica que acrediten el numero de medidor del domicilio habitual del representante legal, domicilio fiscal y sucursales (si corresponde) donde desarrolla su actividad económica.

GOBIERNO MUNICIPAL

Es la actualización otorgada por el GAMLP para la apertura de una actividad económica, adjuntando los requisitos establecidos, a efecto de obtener la autorización mediante la licencia de funcionamiento municipal, de conformidad a la declaración jurad F-401, en caso de no contar con PMC; F-402 si contara con PMC, en el marco de lo dispuesto por la ley N° 2492 ordenanzas municipales y

normas conexas que regulan específicamente la apertura y funcionamiento de todos las actividades económicas en general.

INSTANCIA RESPONSABLE

Administración tributaria municipal, a través de la unidad de administración del padrón municipal de contribuyente, área de tasas y patentes.

Sub-alcaldía sur-macro distrito n° 5 (una vez emitida la ley municipal de actividades económicas, se procederá a desconcentrar la prestación de este servicio a todas las sub-alcaldías).

TIEMPO DE DURACION:

5 días hábiles (máximo).

AFILIACION A LA CAJA NACIONAL DE SALUD

Las empresas deben inscribirse a sus empleados a la caja nacional de salud para cumplir con las normas sociales vigentes de acuerdo a la norma legal que posean, de la misma manera un trabajador que desee incorporarse a la caja de forma voluntaria también puede hacer sus consultas.

REQUISITOS:

- Form.AVC-01 aviso de afiliación del empleador (vacío) firma y sello de la empresa.
- Form.AVC-02 carnet del empleador (vacío)
- Form. RCI-A (vacío) firmado y N° de C.I.
- Solitud dirigida a la Dr. Víctor choque Mamani JEFE DE DEPARTAMENTO NACIONAL AFILIACION.
- Fotocopia C.I. representantes legal o propietario de la empresa (poder notariado Empresas S.R.L., S.A., etc.).
- Fotocopia NIT. (certificación de inscripción)
- Balance de apertura aprobado y sellado por el colegio de contadores, aud. y eco.
- Testimonio de constitución de la empresa (fotocopia) S.R.L.-LTDA.

- Planilla salarial (original y tres copias) sellada firmada por la empresa y trabajadores.
- Nomina del personal (con fecha de nacimiento)
- Croquis de ubicación de la empresa.
- Examen pre-ocupacional de los trabajadores (copia deposito en tesorería bs. 100 x c/u.)
- La documentación debe ser presentada en un folder amarillo en la sección de afiliación.
- Resolución de reconocimiento otorgado por el ministerio de trabajo (en caso de tratarse de instituciones sindicales).
- Resolución de la prefectura (clubes deportivos, edificios) personería jurídica.

En caso de no contar con el balance de apertura, también se admite el balance de gestión.

AFILIACION A LAS AFPs

Las administradoras de fondos de pensiones son las encargadas de administrar los recursos de los trabajadores para que cuando los mismos cumplan requisitos o a la edad de 58 años puedan acceder a una pensión digna.

El principal objetivo es incrementar el nivel de ahorro de país, de acuerdo a las leyes vigentes, todas las empresas están obligadas a registrarse ante las AFP's.

Actualmente existen dos AFPs vigentes.

REQUISITOS

- El formulario de inscripción del empleador al SIP tendrá calidad de declaración jurada (para la empresa).
- Llenar formulario de inscripción del empleador.
- Fotocopia del certificado de inscripción al padrón nacional de contribuyentes (número de identificación tributaria – NIT).
- Fotocopia del documento de identidad del representante legal.

- Fotocopia del testimonio de poder que acredite la representación legal, cuando corresponde.

MINISTERIO DE TRABAJO

El trámite en esta instancia es la solicitud de inscripción en el registro de empleadores que permite obtener el certificado de inscripción en el registro de empleadores del ministerio de trabajo que autoriza la utilización del libro de asistencia así como la apertura del libro de accidentes.

El cumplimiento de las normas legales vigentes en el país del empleador y la empresa inscritos en el mencionado registro deberá entregar obligatoriamente el trámite de visado de planillas trimestrales de sueldos y salarios.

6.3.- ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

PLANIFICACION

Se planificará de cómo se pondrá en marcha la microempresa de la producción de flores gladiolos. En qué lugares estarán ubicados los materiales?, Quien se encargará de la producción? Como lo harán?

ORGANIZACIÓN

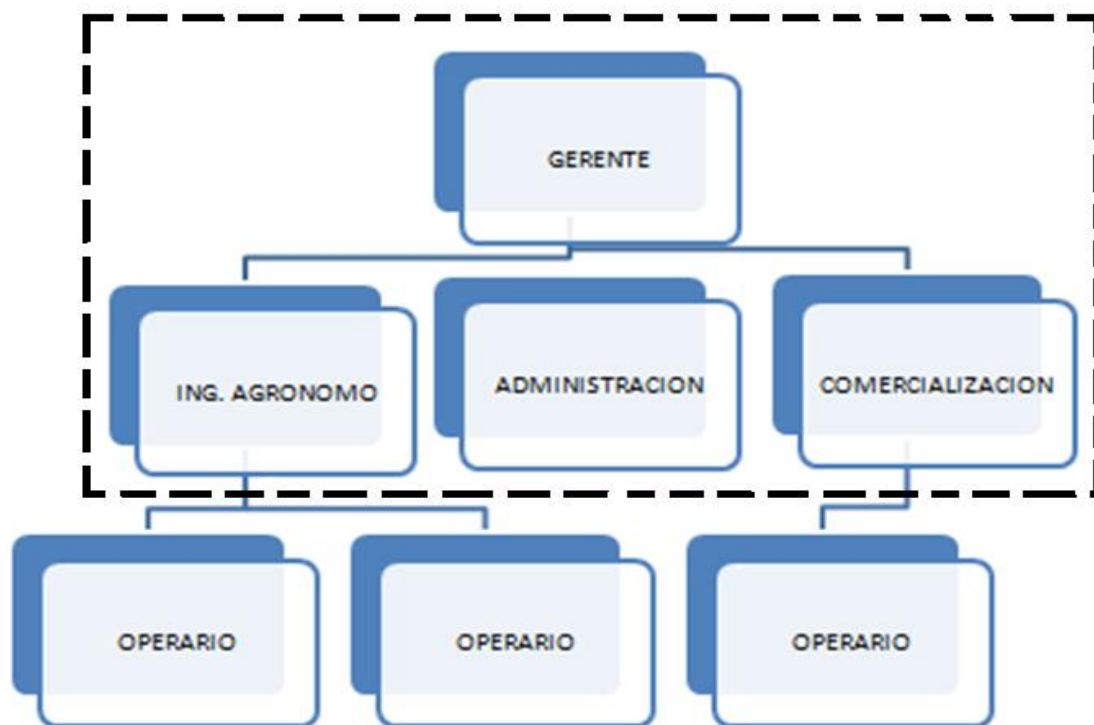
La organización es de cumplir todo lo planificado, mediante manual de funciones que es lo que tiene que hacer? los operación y la área administrativa.

DIRECCION

Se dirigirá es la ejecución a los trabajadores de que las producción sea de lo mejor para así, ver buena producción.

CONTROL

Se hará control para ver como marcha la microempresa en cuanto a la productividad de las flores.



FUNCIONES Y CARGOS AREA ADMINISTRATIVA

Nombre del cargo	Gerente General
Número de personas a cargo	1
Objetivo	Mantener las operaciones de producción de manera más eficiente y responsable para generar productos de alta calidad.
Funciones <ul style="list-style-type: none"> • Planificar, organizar, controlar y orientar las distintas áreas de trabajo. • Establecer objetivos, políticas y planes globales junto con los niveles jerárquicos altos (con los jefes de cada departamento). • Es responsable en forma complementaria a las obligaciones del directorio y reporta a este acerca del desempeño de la empresa. • Preparar y ejecutar el presupuesto aprobado por el directorio y proponer modificaciones al mismo. • Hacer que las operaciones y estatutos de la empresa se cumplan. • Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los departamentos. • Dirigir la contabilidad velando porque se cumplan las normas legales que la regular. • Aprobar los procedimientos de las compras (es decir, la materia prima, la calidad del producto y el precio adecuado). • Aprobar proyectos, tomar las decisiones más importantes (como inversiones o la proyección de un producto nuevo). • Llevar a la empresa a competir en el mercado. 	
Requisito de cargo Profesión : Licenciatura en Administración de Empresas , Ingeniería Comercial o Economía Experiencia: 5 Años en cargos similares desempeñándose en el área estratégica.	

Nombre del cargo	Ing. Agrónomo
Número de personas a cargo	1
Objetivo	Mantener las operaciones de producción de manera más eficiente y responsable para generar productos de alta calidad.
Funciones <ul style="list-style-type: none"> • Planificar, organizar, controlar y orientar las distintas áreas de trabajo. • Establecer objetivos, políticas y planes globales junto con los niveles jerárquicos altos (con los jefes de cada departamento). • Es responsable en forma complementaria a las obligaciones del directorio y reporta a este acerca del desempeño de la empresa. • Preparar y ejecutar el presupuesto aprobado por el directorio y proponer modificaciones al mismo. • Hacer que las operaciones y estatutos de la empresa se cumplan. • Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los departamentos. • Dirigir la contabilidad velando porque se cumplan las normas legales que la regular. • Aprobar los procedimientos de las compras (es decir, la materia prima, la calidad del producto y el precio adecuado). • Aprobar proyectos, tomar las decisiones más importantes (como inversiones o la proyección de un producto nuevo). • Llevar a la empresa a competir en el mercado. 	
Requisito de cargo Profesión : Licenciatura en Administración de Empresas , Ingeniería Comercial o Economía Experiencia: 5 Años en cargos similares desempeñándose en el área estratégica.	

Nombre del cargo	Administración
Número de personas a cargo	1
Objetivo	Comunicar, analizar y tomar decisiones con base a estados financieros, además de pronosticar, planear y determinar el efecto de magnitud, el riesgo y la temporalidad de los flujos e efectivo.
Funciones <ul style="list-style-type: none"> • Deberá administrar el capital de la empresa de la manera mas eficiente. • Preparación y análisis de la información financiera de la gestión de la empresa. • Planeación y control financiero. • Realizar la estructura financiera y evaluación de proyectos. • Dirigir las decisiones financieras de la empresa que aseguren el mejor rendimiento de los recursos de la empresa. 	
Requisito de cargo Profesión : Licenciatura en Administración de Empresas ,Contador general Experiencia: 3 Años en cargos similares desempeñándose en el área estratégica.	

Nombre del cargo	Comercialización
Número de personas a cargo	1
Objetivo	Definir estrategias de comercialización, para llevar el producto a los clientes potenciales y así generar beneficios para la empresa.
Funciones <ul style="list-style-type: none"> • Definir un plan estratégico de marketing, acorde con los objetivos empresariales. • Realizar análisis que incluya clientes, proveedores, competencia, servicios sustitutos y a los posibles incesantes al mercado. • Promocionara la marca de empresa a los clientes • Planificar ventas, pronosticar y planear sistemas de ventas estratégicas. • Coordinar la investigación de mercado, estrategia de marketing, ventas, publicidad, promoción, políticas de precio, desarrollo de productos y las actividades de relaciones públicas. • Crear y dirigir programas de promoción combinando publicidad con incentivo de compra para incrementar las ventas. 	
Requisito de cargo Profesión : Licenciatura en Administración de Empresas , Ingeniería Comercial o Economía Experiencia: 3 Años en cargos similares desempeñándose en el área estratégica.	

7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES

Para la elaboración del plan de negocio, se tuvo inconvenientes en la realización de la investigación de mercado debido a la poca colaboración de algunos clientes por motivos de tiempo y trabajo; entonces para próximas investigaciones se tiene que observar; primero los tiempos de descanso de cada microempresa y recién ver el horario más conveniente para realizar las investigaciones que fueron tan valiosas para la microempresa.

Trabajar siempre en equipo ayudo a mejorar el plan de negocios ya que uniendo ideas se logro centrar mejor los procedimientos acordados.

Para realizar operaciones se observa que se tiene que conocer más programas informáticos los cuales ayudan a minimizar el tiempo de elaboración de los procedimientos.

Se debe seguir mejorando en procesos de producción de las flores día a día para así tener buena productividad dentro de la microempresa.

CONCLUSION

Las conclusiones de la microempresa "FLOR ANDINA S.R.L." en el manejo de las producción de las flores no hay nadie que se dedique, la mayoría se dedican en la producción de papa y quinua y otros cultivos.

- De acuerdo con las características bioclimáticas del área de Patacamaya, esta comunidad poseen condiciones adecuadas para la producción de flores gladiolos.
- La microempresa satisfacer las necesidades de los consumidores del municipio de Patacamaya en la producción de las flores gladiolos con variedades de colores.
- De acuerdo con los resultados de los estudios que integran a la microempresa, se concluye que el mismo es viable y factible, por lo tanto, los beneficios estimados pueden ser alcanzados en el período de análisis propuesto.

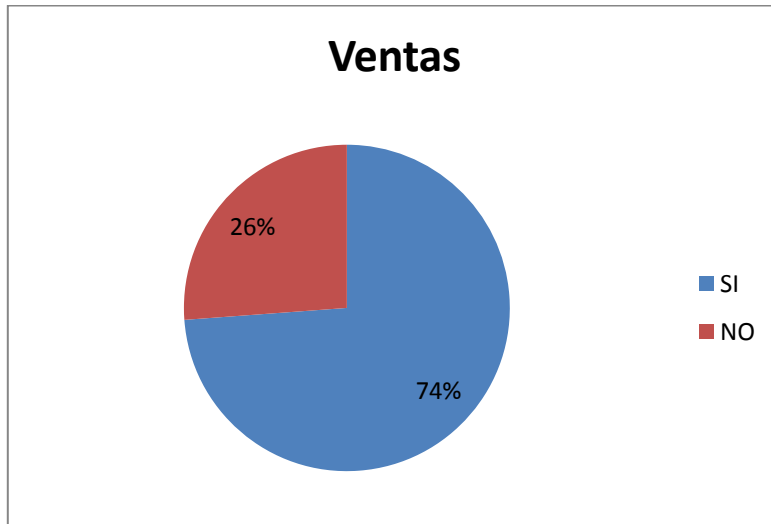
ANEXOS





ENCUESTA DE FLORES GLADIOLOS

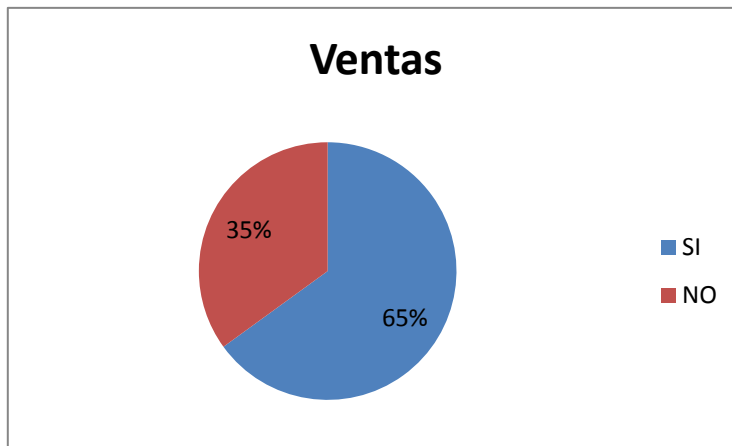
1. ¿Le gustan las flores?



- Se ha podido verificar que el 74% de toda la población de Patacamaya le gustan las flores.

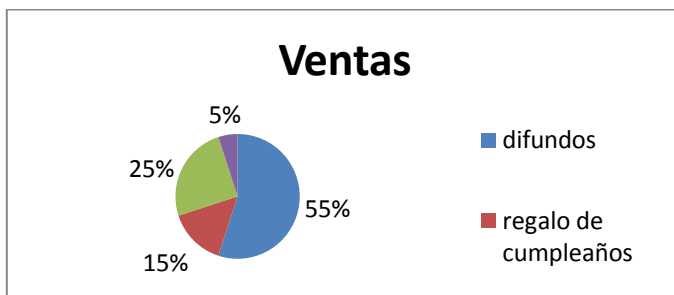
2. ¿Acostumbra

comprarlas?



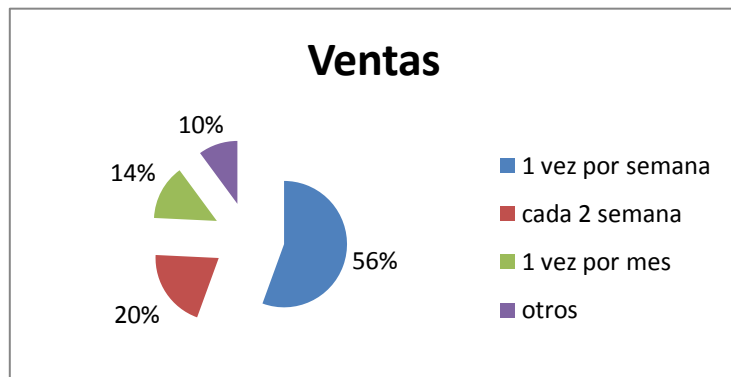
- en su mayoría de 65% las personas acostumbra comprar las flores en Patacamaya indican que compran para sus difuntos y otros.

3. ¿Para qué ocasiones la compra?



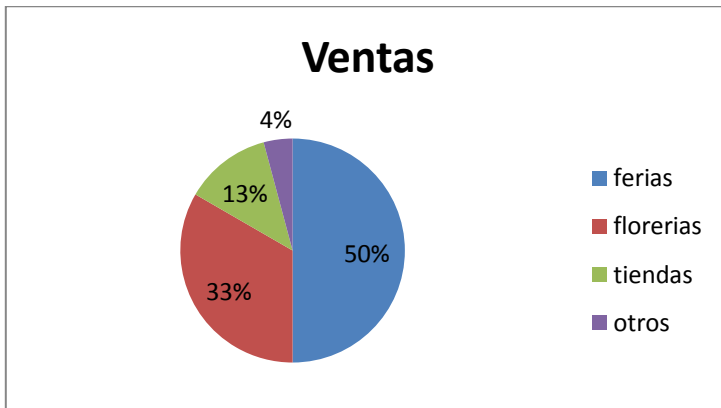
- En la mayoría de las personas compran para cementerio llevan a sus difuntos el cual es de 55% y otros para adornar locales que es 25% lo restante compran para cumpleaños y otros que es 20%.

3. ¿Con que frecuencia las compra?



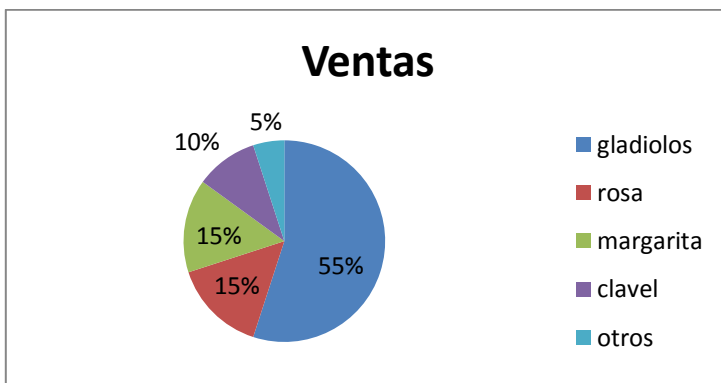
- Se pudo ver que en Patacamaya 1 vez a la semana compran las flores de 56% en donde compran los días domingos y lunes ya sea para sus difuntos, locales, iglesias y otros

5. ¿En dónde acostumbra comprarlas?



- En la encuesta se a podido obsevar que un 50% de los consumidores compran en las ferias.

6. ¿Qué tipo de flores acostumbra comprar?



En Patacamaya compran más gladiolos en un 55% porque lo conforman con otras flores para que se vean hermosos.

