



Tecnología Superior en Administración

Título de la propuesta: **Modelo de Negocio Canvas para la creación de GIDA mini jardines Quito.**

Trabajo de titulación presentado como requisito previo para optar por el título de **Tecnóloga Superior en Administración**

Autor: **López Freire, Diana Jacqueline**

Tutor: **Dr. Juan Carlos Zambrano MSc.**

DMQ-11-Marzo-2023

Derecho de Autor

Yo, Diana Jacqueline López Freire con cedula de identidad 1715000590, en calidad de autor del trabajo de grado descrito, cedo los derechos al Instituto Superior Tecnológico Honorable Concejo Provincial de Pichincha, para su publicación en el repositorio digital institucional, como apoyo a la educación, de acuerdo a la Ley de Educación Superior artículo 144.

Quito, 11 marzo de 2023

Atentamente,

Nombre: Diana Jacqueline López Freire

Cedula I.: 1715000590

Teléfono: 00998472430

Correo Electrónico:diana_lopez65@hotmail.com

Diana Jacqueline López Freire

Constancia De Aprobación Del Tutor

En mi calidad de Tutor del trabajo de Titulación, aprobado por el Honorable Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico “Honorable Consejo Provincial de Pichincha”

Certifico:

Que el Trabajo de Investigación Modelo de Negocio Canvas para creación de GIDA mini Jardines Quito sector Calderón, presentado por la estudiante López Freire Diana Jacqueline de la promoción 14TSADQ1, reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Tribunal de Titulación que el señor rector designe.

Quito, 11 marzo de 2023.

Atentamente,

Dr.: Juan Carlos Zambrano Acosta MSc.

Cedula I.: 1708904287

Declaratoria de Responsabilidad

Yo, López Freire Diana Jacqueline con cedula de identidad 1715000590, en calidad de egresado de la carrera de Administración promoción 14TSDAQ1, declaro que los contenidos de este trabajo de titulación, requisito previo a la obtención del grado de Tecnólogo en Administración, son originales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Quito, 11 marzo de 2023

Atentamente,

López Freire Diana Jacqueline

Cedula I.: 1715000590

Dedicatoria

Este trabajo de titulación dedico a Dios ya que me bendice con la salud y la dicha de tenerme aún con vida en este mundo, permitiéndome cumplir mis sueños y los anhelos de mi corazón, también dedico a una persona muy especial que ha combatido mil batallas que cada batalla le ha enseñado a ser mejor ser humano, a ella que se ha desvelado noche tras noche para cumplir un peldaño más, a ella que dio todo su esfuerzo para llegar hasta aquí, para ti porque tú te mereces eso y más Diana Jacqueline López Freire.

Agradecimiento

Agradezco a mi familia por su paciencia y el apoyo, al Dr. Juan Carlos Zambrano por la guía y la excelente tutoría que ha impartido con la experiencia y conocimientos que me ha permitido llegar a cumplir esta meta, a ti Guillermo, gracias siempre por todo tu apoyo durante todos estos años de estudios hemos hecho un gran equipo, gracias por ser esa buena persona que siempre ha estado en las buenas y malas en todo este proceso académico.

Resumen Ejecutivo

El adaptar el modelo de negocio Canvas en la creación de GIDA mini jardines responde a la iniciativa de generar esta necesidad como un emprendimiento en la Parroquia de Calderón, dado que en el sitio no existe un lugar que realicen los mini jardines además que la materia prima para elaborar mismos se los puede adquirir en el sector, o los sectores aledaños a la parroquia anteriormente mencionada, estratégicamente cada proveedor cuenta con una gama en variedad, costo y beneficio, conforme a la demanda de la población y el consumidor final.

En el primer capítulo nos centraremos en el Marco Teórico, de toda la información sobre el Modelo Canvas, los mini Jardines su concepto historia importancias etc., además que todo esto servirá como antecedente previo a la concepción y la elaboración de artesanías diferentes que marquen en el mercado actual una nueva tendencia de detalles, para ocasiones especiales, como un adorno en su rincón preferido, luego de ello describiremos la conformación en la parte legal y el marco conceptual que ayudará a la investigación para el desarrollo de este emprendimiento.

En el segundo capítulo de esta investigación, analizaremos la parte metodológica, su esquema sobre este emprendimiento y su orientación como Modelo de Negocio Canvas, para la Creación de GIDA mini jardines Quito, mismo que se someterá a una evaluación de encuestas, para obtener resultados de aprobación y aceptación.

En el tercer capítulo de esta investigación, exponemos nuestro emprendimiento de acuerdo al modelo Canvas, iniciando con la propuesta y al final aplicaremos los nueve aspectos básicos para plasmar el lienzo Canvas, su perspectiva, la organización, el objetivo y su análisis de investigación mismo que se evidenciará si es o no un emprendimiento que tendrá un perfil de negocio competitivo, revisando inclusive los costes para la iniciación de los mini jardines que son novedosos y diferentes para todo nivel social.

Palabras Claves: Mini Jardines, elaboración de artesanías, cactus y suculentas, adornos

Abstract

Adapting the Canvas business model in the creation of GIDA mini gardens responds to the initiative to generate this need as a venture in the Parish of Calderón, given that there is no place on the site to make mini gardens in addition to the raw material. To prepare them, they can be purchased in the sector, or the sectors adjacent to the parish mentioned above, strategically each provider has a range of variety, cost and benefit, according to the demand of the population and the final consumer.

In the first chapter we will focus on the Theoretical Framework, all the information about the Canvas Model, the mini Gardens, their concept, history, importance, etc., in addition to all this serving as a background prior to the conception and development of different crafts that mark the current market a new trend of details, for special occasions, as an ornament in your favorite corner, after that we will describe the conformation in the legal part and the conceptual framework that will help the research for the development of this venture.

In the second chapter of this research, we will analyze the methodological part, its scheme on this venture and its orientation as a Canvas Business Model, for the Creation of GIDA mini jardines Quito, which will undergo a survey evaluation, to obtain results of approval and acceptance.

In the third chapter of this research, we expose our venture according to the Canvas model, starting with the proposal and at the end we will apply the nine basic aspects to capture the Canvas, its perspective, organization, objective and its research analysis itself that it will be evidenced whether or not it is a venture that will have a competitive business profile, including reviewing the costs for the initiation of mini gardens that are innovative and different for all social levels.

Keywords: Mini Gardens, handicrafts, cacti and succulents, ornaments

Índice

Tabla de contenido

Derecho de Autor	2
Constancia De Aprobación Del Tutor	3
Declaratoria de Responsabilidad	4
Dedicatoria	5
Agradecimiento	6
Resumen Ejecutivo	7
Abstract.....	8
Índice	9
Introducción.....	14
Tema	15
Planteamiento – Formulación del Problema	15
Árbol de Problemas.....	16
Justificación.....	17
Idea a Defender	18
Objetivo General.....	18
Objetivo Específicos	18
Líneas y sublíneas de investigación	19
Eje de formación.....	19
Capítulo I.....	22
Fundamentación Teórica	22
Modelo de Negocio.....	22
¿Qué es modelo de negocio?.....	22
¿Cómo se genera un modelo de negocio?.....	23
Modelo CANVAS	23
Concepto	23
Creador	24

Importancia del Modelo Canvas	24
Ventajas de la implementación del Modelo Canvas para generar negocios de valor.....	25
Elementos del Modelo Canvas.....	25
Beneficios del Modelo Canvas	27
Mini Jardines	28
Definición	28
Historia.....	28
Ventajas de tener un mini jardín	29
Calderón.....	31
Historia.....	31
Información General	31
Marco Legal.....	32
Normativa Legal	32
Constitución de la República del Ecuador.....	32
Ley del Emprendimiento e Innovación	33
Marco conceptual	34
Capítulo II.....	36
Diseño de la Investigación	36
Enfoque cuantitativo.....	36
Método Científico	36
Investigación de campo o diseño de campo.....	36
Investigación descriptiva.....	37
Unidad de análisis	37
Población y Muestra:	38
Técnicas de Investigación	39
Encuesta.....	39
Instrumento	39
Cuestionario.....	39

Análisis de resultados	39
Capítulo III.....	48
Propuesta	48
Segmentación de mercado	48
Propuesta de Valor	49
Canales	52
Fuente de Ingresos.....	53
Presupuesto de ventas.....	55
Recurso humano	57
Recurso Físico.....	57
Recurso Financiero.....	58
Recursos claves	58
Actividades Claves.....	59
Conclusiones	62
Recomendaciones.....	63
Bibliografía	64

Índice de Tablas

Tabla 1. Líneas y sublíneas de investigación Modelo CANVAS	19
Tabla 2. Eje de formación	19
Tabla 3. Resultado pregunta 1.....	40
Tabla 4. Resultado pregunta 2.....	40
Tabla 5. Resultado pregunta 3.....	41
Tabla 6. Resultado pregunta 4.....	42
Tabla 7. Resultado pregunta 5.....	43
Tabla 8. Resultado pregunta 6.....	44
Tabla 9. Resultado pregunta 7.....	45
Tabla 10. Resultado pregunta 8.....	46
Tabla 11. Segmentación Geográfica	48
Tabla 12. Segmentación Demográfica	48
Tabla 13. Segmentación Psicográfica	49
Tabla 14. Matriz Criterios Propuestas.....	50
Tabla 15. Tipos de Canales	52
Tabla 16. Tipos Relación con el cliente	53
Tabla 17. Cálculo de Proyección de ventas	56
Tabla 18. Cálculo de Proyección de ventas anual.....	56
Tabla 19. Capital de Inversión	58
Tabla 20. Recursos Claves	58
Tabla 21. Actividades Claves.....	60
Tabla 22. Accionistas y Proveedores claves	60
Tabla 23.	61
Tabla 24. Presupuesto de Muebles y Enseres	68
Tabla 25. Presupuesto Equipos Tecnológicos y de Computación	68
Tabla 26. Presupuesto Materia Prima Directa.....	69
Tabla 27. Presupuesto Materia Prima Indirecta	70
Tabla 28. Presupuesto Servicios Básicos.....	70
Tabla 29. Presupuesto Sueldos.....	71
Tabla 30. Depreciaciones.....	72

Índice de Figuras

Figura 1. <i>Árbol de problemas</i>	16
Figura 2. <i>Business Model Canva</i>	27
Figura 3. <i>Ejemplo Mini Jardín cristal</i>	30
Figura 4. <i>Ejemplo Mini Jardín hadas</i>	30
Figura 5. <i>Barrios de Calderón</i>	32
Figura 6. <i>Mapa Calderón Google Maps</i>	37
Figura 7. <i>Resultado pregunta 1</i>	39
Figura 8. <i>Resultado pregunta 2</i>	40
Figura 9. <i>Resultado pregunta 3</i>	41
Figura 10. <i>Resultado pregunta 4</i>	42
Figura 11. <i>Resultado pregunta 5</i>	43
Figura 12. <i>Resultado pregunta 6</i>	44
Figura 13. <i>Resultado pregunta 7</i>	45
Figura 14. <i>Resultado pregunta 8</i>	46
Figura 15. <i>Mini Jardín en Frutera de cristal</i>	54
Figura 16. <i>Mini Jardín pecera –muñeca</i>	54
Figura 17. <i>Mini Jardín Nacimiento</i>	54
Figura 18. <i>Mini Jardín copa vino</i>	55
Figura 19. <i>Mini Jardín platero</i>	55
Figura 20. <i>Organigrama</i>	57
Figura 21. <i>Plano Local físico</i>	57
Figura 22. <i>Diagrama Flujo Proceso</i>	59

Introducción

En el presente trabajo de investigación se refiere a mini jardines realizado de forma artesanal, con detalles que sobrepasan la imaginación, la excentricidad y el detalle en un pequeño espacio donde se facilita el realce a plantas y adornos para hacer un complemento entre la naturaleza y lo artificial. La tendencia hoy en la actualidad es el de ocupar espacios con decoración diferentes en el interior tanto en su hogar como lugar de trabajo, con la creación de estos mini jardines decorativos, un detalle fuera de lo común.

A nivel local la proliferación y tendencia de utilizar o reutilizar recipientes biodegradables, hacen que mejore de cierta manera el ecosistema, con diferentes tipos de decoraciones que llamen la atención en un detalle para esa persona especial.

Su elaboración empieza con la materia prima como son; jarrones, tarros y botellas de vidrio de diferentes tamaños y colores, con una amplia y variada combinación de plantas especialmente de la familia de los cactus y suculentas. Estas a su vez hacen el complemento perfecto del equilibrio moderno de plantas y accesorios, ofreciendo una visión real de un jardín en miniatura, pero en versión reducida, ya que por su dimensión no ocupan mucho espacio, se los puede colocar sobre un mueble, mesa, ventana, rincón o pequeño sitio del interior.

El objetivo de este proyecto es elaborar un detalle diferente para los amantes de la naturaleza y que perdure para siempre, de esta manera enfocar un modelo de negocio innovador que cumpla con las expectativas del mercado, la exigencia en relación a la competencia variará de acuerdo a la calidad del producto, tomando en cuenta como referencia el sector y el nivel económico al cual se enfocará por medio de las plataformas y canales digitales.

Tema

Modelo de Negocio CANVAS, para la creación de GIDA mini jardines Quito.

Planteamiento – Formulación del Problema

A nivel mundial la elaboración de mini jardines ha ido en crecimiento ya que es un producto atractivo y diferente que con el pasar de los años su elaboración poco a poco ha ido acrecentando, se realizan y venden en algunos países como por ejemplo en México, España, Portugal, Estados Unidos, y ahora más con la tendencia de las plataformas virtuales donde se oferta y se ofrece este producto novedoso.

En Ecuador en los últimos años la tendencia de la elaboración de estos mini jardines ha sido escaso, en el año 2020, se incrementó la creación de estos jardines en miniatura prevaleciendo la creatividad de muchas personas que se quedaron sin trabajo y vieron esto como una opción que paso a paso quiere ingresar y quedarse en el mercado.

La sociedad de Quito, invierte de manera exorbitantes en obsequios y adornos en flores que son detalles conocidos como grandes arreglos florales, que en muchas ocasiones llegan a tener un alto costo y estos arreglos, no perduran por mucho tiempo entonces lo que se quiere es cambiar esa visión de las personas que se puede acceder a un detalle o adorno diferente, bonito e inclusive personalizado, pero lo importante de esto es que perdure y quede como un recuerdo eterno, los mini jardines que se realiza de forma artesanal.

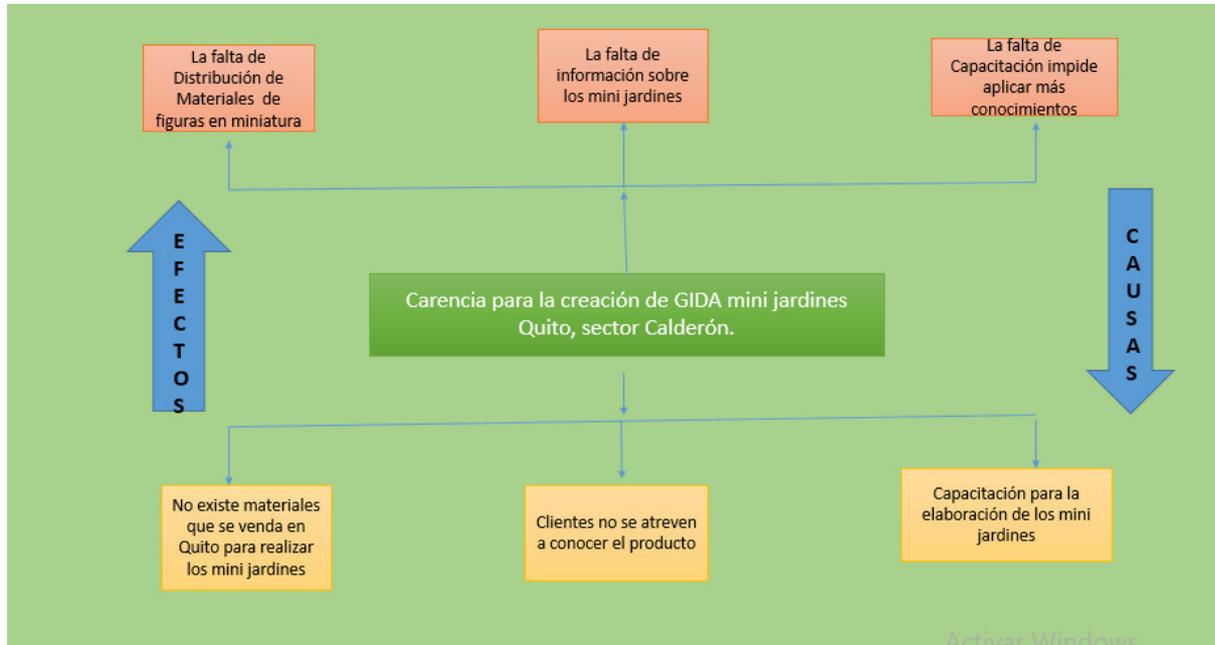
Alternativas en el mercado hay varias, pero las personas en la actualidad quieren optar por algo que aporte no solo a la persona sino a la naturaleza detalles diferentes que ocupen espacios con decoración distintas en el interior como en el hogar lugar de trabajo etc., con la creación de estos mini jardines decorativos, un detalle fuera de lo común.

Bajo lo anteriormente detallado, se fundamenta la siguiente pregunta de investigación

¿Qué tan beneficioso es implementar la creación de GIDA mini jardines Quito sector de Calderón, basado en el Modelo de Negocio Canvas?

Árbol de Problemas

Figura. 1 *Árbol de problemas*



Fuente: Elaboración propia

Justificación

Dentro de este proyecto la creación de GIDA mini Jardines inicia desde el problema el cual nos señala que si es o no beneficioso el implementar este emprendimiento ya que en el mercado aún no está posesionado por falta de publicidad y mercadeo del producto que pueda llegar a conocimiento de los consumidores y abrirse más campo en el mismo.

La importancia de sociabilizar los conocimientos dentro de lo académico explicando de manera práctica sobre este emprendimiento haciendo conciencia en la sociedad manifestando lo importante es cuidar la naturaleza el medio ambiente no solo que se fijen en lo novedoso sino el mensaje donde se quiere llegar. Esto además dará continuidad a que las personas sigan realizando cosas novedosas y así empezar con su emprendimiento que servirá como ejemplo para las nuevas generaciones

Institucionalmente este proyecto integrador dará de ejemplo para potenciar más los emprendimientos a nivel educativo creando diferentes oportunidades para que los estudiantes se enfoquen no solo en lo mismo sino en negocios propios que puedan cambiar su visión profesional desde un inicio.

En el Instituto Superior Universitario Tecnológico Pichincha con los conocimientos impartidos y adquiridos durante el periodo estudiantil fortalecen que este proyecto tenga sustento académico con bases fundamentales que esto nos ayudará a culminar con éxito esta idea de emprendimiento y que personalmente será una meta y un sueño cumplido el hecho de tener un negocio propio teniendo la visión que perdure de generación en generación.

El temor al fracaso el que no haya una aceptación del producto en el mercado, limita al desarrollo del emprendimiento este será un obstáculo que talvez impida continuar con el mismo pero lo importante de esto es que existe las bases fuertes para poder salir con cualquier negocio que sea fructífero y se quede liderando el mercado.

Idea a Defender

El implementar la creación de GIDA mini Jardines Quito, bajo la modalidad de Negocio Canvas abrirá campo laboral, económico, con estas nuevas tendencias de modelos de negocio, además la aplicación de los lineamientos académicos sobre el tema del emprendimiento, que ahora esto es el futuro para la sociedad y servirá como sustento para usarlos en la práctica y así poder mantener en el mercado el negocio ideal.

Objetivo General

Implementar con el Modelo de Negocio Canvas la creación de GIDA mini jardines Quito, sector Calderón.

Objetivo Específicos

Fundamentar teóricamente la Implementación del Modelo Canvas para la Creación de GIDA, mini Jardines Quito sector Calderón

Recopilar la información referente sobre la Implementación del Modelo Canvas para la Creación de GIDA, mini Jardines Quito, sector Calderón

Ejecutar el Modelo de Negocio Canvas para la creación de GIDA mini jardines Quito, sector Calderón

Líneas y sublíneas de investigación

Tabla 1. Líneas y sublíneas de investigación Modelo CANVAS

Tema de Investigación	Modelo de Negocio CANVAS, para la creación de GIDA mini jardines Quito
Línea de Investigación	Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario.
Sublínea de Investigación	Promoción de iniciativas de la economía popular y solidaria, micros empresas, talleres artesanales y pequeñas empresas.

Fuente: Información Recopilada en el ITSHCPP

Eje de formación

Tabla 2. Eje de formación

	MATERIAS INTEGRADORAS	RESULTADOS DE APRENDIZAJES
Eje de formación.	Metodología de la investigación y desarrollo de emprendimiento.	<p>Analiza la utilidad del manejo de fuentes de información.</p> <p>Desarrolla la capacidad de análisis y síntesis para el tratamiento del conocimiento científico y aplica al a solución de un problema de investigación en el campo de la Administración.</p>
	Métodos de producción para economía popular y solidaria y talleres artesanales.	Está en la capacidad de aplicar los conocimientos para la creación y gestión de la producción en empresas pequeñas y de economía popular y solidaria.

		<p>Puede desarrollar sistemas de producción de bienes o generación de servicios.</p>
	<p>Administración de Presupuestos.</p>	<p>Entiende la importancia de los presupuestos como reflejo cuantitativo de los objetivos y herramienta de evaluación del actuar empresarial, así como técnica de planeación financiera.</p> <p>Planea las actividades de la empresa de acuerdo a los objetivos propuestos, a través de la recolección de información financiera dependiendo del tipo de empresa.</p>
	<p>Marketing para emprendedores.</p>	<p>Elabora y aplica los elementos del marketing que se diseñan en los emprendimientos con el fin de proyectar una gestión de excelencia en la pyme.</p> <p>Aplica de manera práctica las estrategias genéricas y alternativas a fin de generar alternativas de competitividad en el mercado a cualquier tipo de organismo económico –social.</p>
	<p>Gestión de la Calidad.</p>	<p>Analiza, identifica y comprende problemas administrativos de manufactura y servicios locales para realizar investigaciones de nivel exploratorio, con enfoque prospectivo para el uso adecuado de métodos que conserven el ecosistema, a fin de promover el desarrollo de la Micro y</p>

		Pequeña Empresa y Economía Popular y Solidaria.
	Finanzas Corporativas.	<p>Aplica técnicas de análisis financiero y planeación para comprender la situación financiera actual de la organización y proyectarla a futuro de acuerdo a la capacidad y estructura.</p> <p>Calcula la viabilidad y rentabilidad de inversiones, mediante la valoración de diferentes indicadores que administran el riesgo y el rendimiento</p>

Fuente: Información Recopilada en el ISTHCPP

Capítulo I

Fundamentación Teórica

Modelo de Negocio

¿Qué es modelo de negocio?

(Penker, 2020) postula que es una abstracción de cómo una empresa funciona, proporciona una vista simplificada de la estructura de negocios que actúa como la base para la comunicación, mejoras o innovación los requisitos de los sistemas de información que apoyan a la empresa.

Se puede decir que un modelo de negocio es hacer remisión a un proyecto lógico bajo el cual una empresa pretende guiarse para alcanzar sus metas, objetivos y poder acceder al cliente que es la principal fuente de su negocio.

El modelo de negocio puede ser dinámico que parte desde el objetivo que persigue la empresa, que se consigue a través de la puesta en marcha de una estrategia y que se deriva en el modelo antes mencionado que es en último la forma en la que se consigue el objetivo dicho al principio y al cual se le debe hacer una revisión para verificar su efectividad o dado el caso, el planteamiento de nuevas estrategias

Es un instrumento organizacional tiene una importancia dada su condición cambiante, más en la actualidad cuando las empresas se están viendo sometidas a una actividad globalizadora que exige que la empresa esté a la vanguardia en campos como el tecnológico, humano, económico, se puede decir que la necesidad de un modelo de negocio es importante una que la empresa adopte su diseño dependiendo lo que exige nuestros principales interesados que son los clientes.

El modelo de negocios debe ser enfocado en momentos reales ya que si no se evidencia lo real perjudicará a la compañía y no se podrá demostrar lo importante y atributos que tenga una empresa, para ello debe contener el detalle todas sus operaciones, como es en el ámbito personal, análisis financiero, productos o servicios etc.

Es importante indicar todo modelo de negocios aportará un valor agregado a cualquier empresa que haga uso de ellos, pues a partir de los mismos, existirá un mejor horizonte, noción y visión de la organización.

¿Cómo se genera un modelo de negocio?

De acuerdo a lo que dice (Mateu Céspedes y March Chordà, 2015) “Se han propuesto diversas metodologías para la generación de modelos de negocio, las mismas que han sido originadas en mayor medida sobre el ámbito de la aplicación en las empresas y casi poco en el ámbito académico, con todo esto algunos autores plantean emplear técnicas o herramientas de creatividad con gran difusión buscando diseñar nuevos modelos de negocio o a su vez alterar elementos de modelos existentes; sin embargo, es de importancia no confundir la herramienta creativa con el elemento sobre el que se aplicará dicha herramienta”. Con esto lo que se quiere es saber cuál sería el mejor modelo de los tantos métodos que existe y que se acople para así aplicar o generar un modelo de negocio que esté acorde a los emprendimientos o negocios que se quiera implementar.

Modelo CANVAS

Debido a la necesidad de crear un nuevo modelo de negocio que sea práctico y sencillo que puedan aplicar las empresas y ahora en lo académico, (Pigneur, 2012) dicen “*Un modelo de negocio describe las bases de cómo una organización crea, proporciona y captura valor*”. Por ello hablaremos a continuación del Modelo de Negocio Canvas

Concepto

El modelo Canvas es la herramienta para investigar y crear modelos de negocio de forma aclarada y fácil para que se pueda utilizar de mejor manera los proyectos de negocio que se quiera desarrollar. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece. Definir y crea modelos de negocio innovadores que simplifica 4 grandes áreas: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica (Osterwalder, 2011)

En lo detallado anteriormente por Osterwalder, lo que se refiere es que ha investigado una manera más práctica, estudiando modelos y planes de negocio que con esto lo que tratan es que una compañía tenga éxito mediante el lienzo que muestra una idea con el cual se genera un valor agregado.

Este modelo es un lienzo que deja al emprendedor la libertad de moldear su idea de negocio, que muy por el contrario de ser abstracta, termina siendo concreta siguiendo la técnica de buiding blocks como dice Blank, misma que permite observar los nueve bloques de negocio en una sola página, donde se pueden analizar de cada bloque del modelo (Blank ,2013), una vez analizado cada bloque se puede insertar en el mismo la

información las ideas del emprendimiento esto ayudará a tener un panorama más claro del tipo de negocio que se quiere emprender.

El modelo de Negocio Canvas con los nueve elementos que tienen, permitirá a las empresas, encontrar problemas o deficiencias que se puede detectar a tiempo y así puede aplicar estrategias que permita la compañía estar dentro de la competencia

En la actualidad varias maneras de desarrollar un modelo de negocio, pero uno de los más completos es el Canvas, por ello es considerado como una herramienta específica para diseñar un modelo de negocio de la manera sencilla, porque se trata esencialmente de un lienzo en donde se tiene que plasmar los nueve apartados básicos de un negocio (Fano, 2012).

Creador

El modelo Canvas o Business Model Canvas fue diseñado en 2011, por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur en el libro Generación de Modelos de Negocio, que es lo que aspiraba el autor con este modelo simplemente compartir su visión de negocio de una forma muy gráfica y sencilla que las personas puedan entender y comprender, gracias a esto se puede ceder cualquier idea de modelo de negocio, dando detalles sencillamente de lo más relevante.

Importancia del Modelo Canvas

La importancia del modelo Canvas es la práctica ideal para comprender y presentar un modelo de negocio de forma objetiva y estructurada, lo que agrega valor a tu idea de negocios e impulsa el éxito de tu marca, además que es un instrumento que sirve para tesis académicos, trabajos prácticos que facilita la elaboración de trabajos para los estudiantes.

Es importante indicar que dicho Modelo, como una herramienta demuestra la simplicidad en un solo esquema donde manifiesta como realizar un proyecto.

El modelo de negocio Canvas, es importante ya que se puede adaptar en cualquier negocio para que funciones de manera adecuada, sabemos que cada empresa tiene una meta y objetivo diferente pero lo que requieren es mantenerse y que su negocio crezca en el mercado de manera positiva y a la vez que tenga réditos económicos, aplicando desde un inicio un modelo de negocios claro y conciso.

Ventajas de la implementación del Modelo Canvas para generar negocios de valor

- Es una herramienta práctica y de bajo coste que permite realizar modificaciones siempre que lo necesites.
- Su uso es sencillo y visual, siendo posible trabajar en cada categoría identificando los próximos pasos.
- Permite el trabajo en equipo de forma interactiva.
- Aplicar el modelo Canvas convierte una idea en realidad.

Elementos del Modelo Canvas

Canvas tiene 9 elementos que permiten precisar una presentación sencilla que se debe tomar en consideración al momento de implementar alguna idea de negocio:

Área de mercado y clientes

Se encuentra en la parte derecha del lienzo. En esta parte están ubicados todos los elementos que tiene un contacto directo con los clientes y el mercado, con esto podemos identificar cual es el mercado que vamos a situar y conocer quiénes son nuestros clientes.

Segmento de cliente: Este segmento está de forma detallada, nuestro cliente o comprador ideal para poder dirigirse a él de la mejor forma, así como ofrecer un producto o servicio que resuelva sus necesidades, como anteriormente lo mencionamos se debe analizar quien es el cliente y que se va a entregar por parte del vendedor ¿, tener estrategias claras de atención al cliente y así poder llegar a ellos con facilidad.

Propuesta de valor: se define de forma tangible el cómo ayudará la empresa a satisfacer las necesidades de los clientes aquí se puede aplicar estrategias que se utilizará para ofrecer un producto adicional como parte importante el servicio que se entrega.

Canales: en este apartado se debe identificar qué medios se utilizará para llegar a los clientes ideales como conectarse con los mismos como ahora lo que está en boga que son las redes informáticas como las páginas web donde se creará y se integrará todo sobre el emprendimiento las redes sociales como Facebook, Instagram será una de las principales canales que se debe atacar para lograr con el objetivo.

Relación con los clientes: Esto se puede decir que la relación con los clientes está basada en la propuesta de valor y nuestra marca como personalidad, hay varias maneras como relacionarse de manera personal, a distancia, individual, que sería las mejores opciones para relacionarse con los mismos.

Fuentes de ingresos: En este elemento se debería definir de qué manera se van a obtener ingresos o la financiación inicial, para emprender tu negocio que es lo que se necesita y cuanto según ello realizar tu presupuesto con todas las bases necesarias para aplicar el crédito de inicio.

Área de empresa y operaciones

Este es todo lo que va en la parte izquierda del lienzo se ubican los aspectos que están más concernientes con el funcionamiento del negocio y sus operaciones.

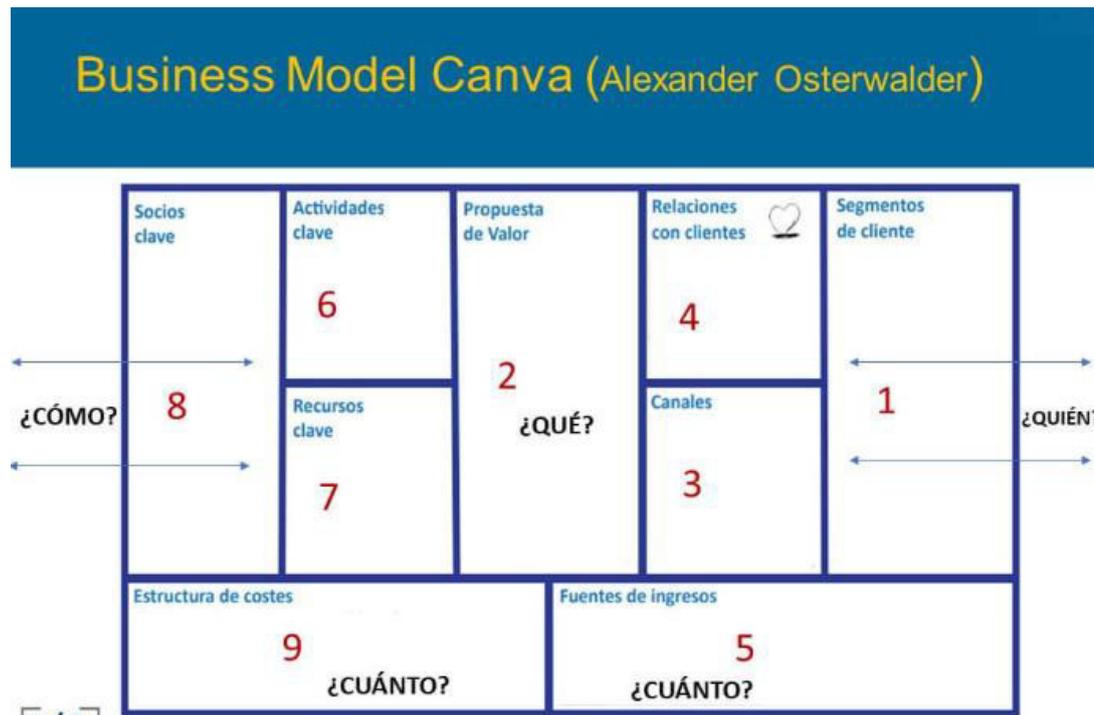
Actividades clave: se debe enumerar cuáles son las actividades principales del negocio, que es lo que va realizar las funciones importantes que se puede realizar como promociones, encuestas de satisfacción al cliente etc.

Recursos clave: Esto es básicamente que recursos se necesita para dar inicio a la idea de negocio, para empezar tu emprendimiento es importante contar con algunos recursos humanos, físicos y económicos que ayudará a empezar nuestro negocio.

Socios clave: El proyecto puede ser que necesite socios clave para que la idea de negocio funcione, aquí se deberá definir quienes formarán parte de tu negocio la inversión que va a proporcionar cada uno puede ser no solo económico sino intelectual para generar ingresos para la compañía.

Estructura de costos: En este último e importante que son los costos que generará mensualmente la empresa, con el fin de obtener beneficios aplicando el modelo de negocio este está ligado con los costos vincularos a las actividades clave los socios clave y los recursos clave todo lo que involucre a lo económico.

Figura 2. *Business Model Canva*



Beneficios del Modelo Canvas

- Es un instrumento práctico y sencillo.
- Mejora la comprensión: Este método fomenta el pensamiento creativo de los trabajadores que crean el lienzo.
- Amplios puntos de enfoque: En este modelo se mantiene una constante visión del modelo de negocio desde diferentes perspectivas: comercial, mercado, canales de distribución, etc.
- Análisis estratégico: En solo una hoja se pueden visionar todos los elementos del lienzo. Una forma sencilla para sacar el mayor partido a esta herramienta
- Permite identificar los posibles riesgos que pueden vulnerar la viabilidad del negocio y a su vez se pueden hacer las modificaciones que sean necesarias e ir avanzado en el desarrollo de la idea de negocio.
- Permite y fomenta el trabajo en equipo, debido a que se forman grupos interdisciplinarios que pueden ir aportando ideas de manera amena y dinámica.

- Facilita la visualización general de los aspectos más importantes del modelo de negocio que se encuentran en cada bloque del modelo Canvas que desarrollaste junto a tu equipo de trabajo.
- Se trata de una herramienta práctica que fomenta la comprensión, el debate, la creatividad y el análisis.

Mini Jardines

Definición

Un mini-jardín o terrario es una composición con plantas naturales en un contenedor que genera un pequeño ecosistema. La selección, colocación de las plantas y elementos decorativos tienen una gran importancia porque se realiza varios y nuevos paisajes.

La elaboración de mini jardines, se trata de jardines creados en recipientes, normalmente macetas, vasijas de vidrio, de cualquier tamaño según el jardín que se quiera crear. Algunas flores, hierbas aromáticas e incluso algunas frutas y vegetales se convierten en la vegetación idónea para este paisajismo a pequeña escala.

Los jardines en miniatura ofrecen libertad creativa para los entusiastas de la jardinería. Son fáciles de hacer y no requieren de mayores gastos debido a que la esencia de la actividad es reciclar antiguos objetos dañados o sin uso, convertirlos mediante un poco de dedicación en auténticos jardines mágicos donde parece que las hadas conviven, además con muñecos pequeños de plásticos o resina, embelleciendo además el hogar e impregnando un ambiente fresco y colorido al interior de la casa.

Historia

De acuerdo al blog escrito por (María Ruano Calvo s/f) nos relata que “Anne Asberry llegó como ingeniera en 1920 a la fábrica de Atalanta Engineering Ltd. Una fábrica de ingeniería dirigida por mujeres que empleaba solo a mujeres. Tras una brillante carrera como ingeniera, tuvo que trasladarse a Londres donde su hobby fue el diseño de mini jardines en las ventanas de su apartamento. Los creó con pinos y coníferas enanas de crecimiento muy lento, reproduciendo paisajes y jardines en miniatura. Al comprobar el atractivo que esta actividad tenía entre sus vecinos y amigos, comenzó una empresa que tuvo un gran éxito. El corresponsal de jardinería del periódico The Times informó en 1938: Ciertamente, cada reproducción vista en el vivero de South Kensington, donde se diseñan los jardines, combina la habilidad del horticultor y la imaginación de la artista.

Sus obras están cuidadas hasta el último detalle" La descripción sobre la creadora de los mini jardines por los años 30 dio paso para que muchas personas en esa época gustarán de los jardines en miniatura ya que de acuerdo a la habilidad de Anne Asberry empezó a desarrollar un emprendimiento que en esa época tuvo éxito, en la actualidad y con el pasar del tiempo se ha ido evolucionando tanto en materia prima que ahora existe diversidad de materiales que se puede utilizar y crear unos hermosos jardines a pequeña escala.

Ventajas de tener un mini jardín

Un mini jardín decorado no solo dará el bienestar de contar con una decoración que transmita energías positivas y que sea atractivo esto se puede disfrutar con la familia y amigos, ese ambiente relajante que muchas veces se necesita.

Crea ambientes agradables

Los jardines dentro de un ambiente cerrado ayudan a aislar el ruido, además, se debe tomar en cuenta que si es un mini jardín será mucho más fácil decorarlo y ponerle los materiales necesarios para que en el hogar se sienta igual de cómoda y exista un ambiente de armonía.

El estar en contacto con la naturaleza

No hay mejor lugar para estar en relación con la naturaleza que con mini jardín, que se le puede poner en cualquier lugar de la casa o su lugar favorito que se vuelve aún más acogedor tu sitio preferido

Mejora tu estado emocional

Tener un jardín decorado a tu gusto te ayudará a incrementar tu concentración y defensas, disminuir el miedo, reducir el estrés y disminuir los cambios de ánimo.

Ayuda para tu cuerpo y mente

Todos las plantas y jardines, en especial los de miniatura, nos ayuda a estar física y mentalmente en armonía que inclusive incrementa la relajación en el cuerpo

Un jardín pequeño no es solo algo simple, es un detalle que también forma parte de tu hogar, por lo tanto, se debe cuidarlo y valorarlo igual, para que nos sirva de forma adecuada debemos dar el cuidado que se merecen.

A continuación, tenemos imágenes de algunos ejemplos de mini jardines

Figura 3. *Ejemplo Mini Jardín cristal*



Figura 4. *Ejemplo Mini Jardín hadas*



Calderón

Historia

De acuerdo a lo que indica el (Calderón GAD-Parroquia Rural, 2023) “La meseta de Guanguiltagua acoge a las poblaciones de Calderón y Llano Chico; muchas personas han escogido este sitio para vivir gracias a su clima templado y seco, propicio para la convalecencia de enfermedades que se adquieren en sitios húmedos. Entre los principales rasgos culturales que se mantienen en Calderón están: la celebración del día de los difuntos el 2 de noviembre, la elaboración de artesanías de mazapán y el tallado de muebles de madera que han trascendido a pesar de los años y el crecimiento de la población.” Con ello se puede decir que la parroquia de Calderón ha ido con el paso de la historia incrementando tanto su población zonas de vivienda s comerciales que eso ha permitido que las personas tengan una visión de vida dentro de esta parroquia que cada vez crece más y con el incremento de transporte para ingreso y salida ha permitido que de otros lugares visiten esta jurisdicción de Calderón.

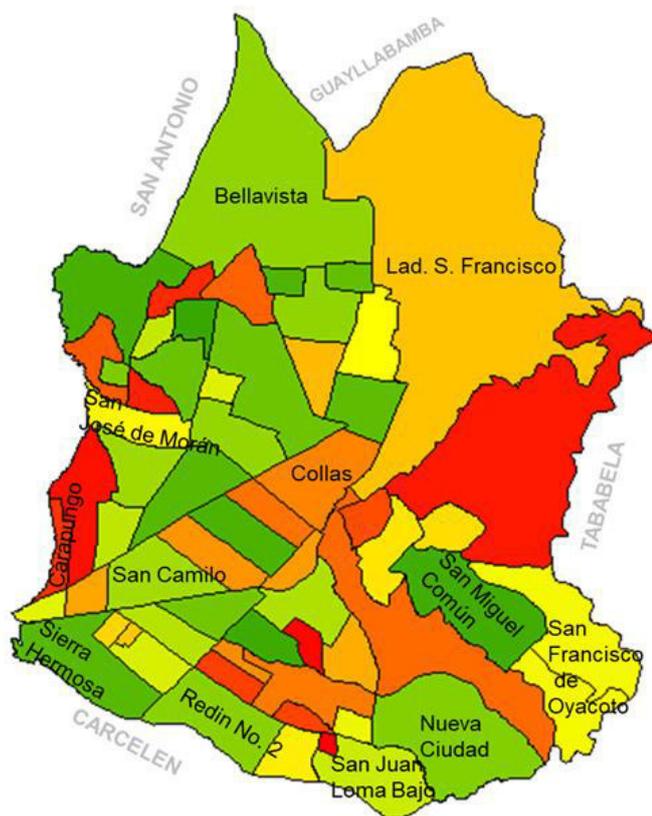
Información General

El sitio de Calderón comprende 79,07 km²., clima desértico templado seco, con intensidad de vientos en verano y pluviosidad de noviembre a mayo, con madrugadas frías Es importante señalar que según datos del censo demográfico del 8 de julio de 1974, Calderón contaba con una población de 13.358 habitantes, ahora consta para el 2023, con 300.000 ciudadanos que habitan este sitio, cabe indicar que esta parroquia tiene un hospital grande del Ministerio de Salud, además de 10 cementerios, 20 iglesias, 71 centros educativos, 400 barrios y 453 empresas.

La inversión que ha hecho el Municipio es considerable ya que ahora consta con el 92% de agua potable y alcantarillado que eso ha servicio para el arreglo de calles tanto en adoquinado como pavimentado.

El sector de Calderón es una zona comercial que con el tiempo ha ido incrementando, y se ha hecho reconocer por las personas ya que cada vez se incrementa los negocios en todo el sector, dando oportunidad que los individuos tengan fuentes de empleo.

Figura 5. Barrios de Calderón



Marco Legal

Normativa Legal

Este marco legal está basado en la constitución de la república del Ecuador, la Ley del emprendimiento que con esto ayudara a establecer bases legales y revisando la aplicación de acuerdo al ámbito que se vaya a desarrollar cualquier modelo de negocio.

Constitución de la República del Ecuador

De acuerdo a la Constitución de la República del Ecuador donde indica que “El derecho de libertad de empresa en la Constitución del Ecuador se encuentra establecido en diferentes partes del extenso cuerpo constitucional, pero, en especial, podemos encontrarlo en su artículo 66, numeral 26, que establece la libertad de las personas para realizar

actividades económicas de manera individual o colectiva.” Con esto se puede decir que los derechos que tenemos como ciudadanos dentro de la constitución establece la libertad para realizar tener dependencia, estamos en plena facultad de ejercer acciones financieras por medio de un negocio o emprendimiento.

En vista a lo que dice el artículo 310 de la Constitución de la República del Ecuador en la que dispone que “el sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía” De acuerdo a lo detallado anteriormente el gobierno otorgará créditos que eso ayudará a todas las personas con un inicio de negocio con esto se puede alcanzar las metas deseadas.

Ley del Emprendimiento e Innovación

Con la Ley del Emprendimiento e Innovación de acuerdo al Artículo 1.- Objeto y ámbito. – donde dice que “La presente Ley tiene por objeto establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor. El ámbito de esta ley se circunscribe a todas las actividades de carácter público o privado, vinculadas con el desarrollo del emprendimiento y la innovación, en el marco de las diversas formas de economía pública, privada, mixta, popular y solidaria, cooperativista, asociativa, comunitaria y artesanal” Con este artículo señala que la sociedad está libre de ejercer un emprendimiento que el Gobierno apoya con la financiación y que todos fortalezcan el espíritu de innovación de motivación y puedan ejercer su propio negocio

El Artículo 5 Obligaciones del Estado de la Ley de Emprendimiento e Innovación dice que “Son obligaciones del Estado para garantizar el desarrollo del emprendimiento y la innovación, las siguientes:

1. Apoyar al emprendimiento mediante políticas públicas apropiadas, que permitan crear un ecosistema favorable;
2. Simplificar trámites para la creación, operación y cierre de empresas, en todos los niveles de gobierno

3. Asignar los recursos necesarios para implementar las políticas públicas que se emitan en aplicación de esta Ley”

Los Recursos que provea el Gobierno son de suma importancia dentro del mismo que garantice del desarrollo del mismo y que las personas tengan la seguridad de poder emprender gracias a las facilidades que le dé el régimen de turno.

Con el Artículo 23.- de la Ley de Emprendimiento e Innovación donde señala que “El emprendimiento y la innovación en la enseñanza universitaria. - El Consejo de Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior, para efectos del acompañamiento, evaluación, acreditación y calificación de las Instituciones de Educación Superior, tomará en cuenta dentro de este proceso el desarrollo del componente de emprendimiento y la innovación.” Lo que quieren llegar con este artículo es que las nuevas generaciones apunten a la formación en negocios que tengan la visión de poder emprender de tener algo propio y que las instituciones educativas enseñen académica los procesos que se deben desarrollar y aplicar para implementar varios modelos de negocio.

Marco conceptual

Emprendimiento. - “Construir algo de la nada, haciendo cosas creativas iniciando de la nada, de acuerdo a los recursos que se disponga, teniendo visión de lo que se va realizar inclusive asumiendo riesgos, pero siempre siendo positivos de lo que se va realizar”.

Infraestructura. - “Son servicios que se utilizan materiales puede ser técnicos o de instalaciones que se utilice la fuerza que incluya procesos económicos las fuerzas y las relaciones de producción que crean y sustentan la superestructura de una sociedad.

Innovación. – “Es un nuevo producto o proceso, la oportunidad de estar en el mercado o el descubrimiento la introducción en el mismo con producto o proceso, capaz de aportar algún elemento diferenciador que tenga una acción continua a largo tiempo

Productividad. – “Es la eficiencia y eficacia que tiene la empresa realizando un nivel de análisis elevado en el comportamiento de la compañía entre los bienes o servicios producidos. Una empresa es productiva si logra sus metas al transformar insumos en productos, al menor costo”.

Competitividad. – “Es la capacidad de una entidad con fines de lucro para competir, produciendo los mejores productos en condiciones y precio calidad y oportunidad que la competencia “

Viabilidad. – “Es un estudio que intenta predecir un próximo éxito o fracaso si algún proyecto o negocio es viable que tenga posibilidades de salir adelante en varios casos debe ser analizados a profundidad “.

Interdisciplinarios.- “La palabra interdisciplinario se emplea para dar cuenta que una ciencia, una disciplina o cualquier tipo de actividad intelectual como ser un estudio, un informe o una investigación, entre otros, dispone de la colaboración de varias disciplinas, o en su defecto, es el resultado de varias de ellas, es decir, involucra a más de una disciplina o materia en su elaboración, hecho por el cual dispondrá de varios enfoques y de una visión ampliada del tema o problemática que se trata”.

Tangible. - “Aquello que puede tocarse y también percibirse de manera concreta. Protagónico papel de los sentidos, Cuando algo es plausible de ser tocado por nuestras propias manos y comprobado, por tanto, resulta siendo evidente, hablamos en términos de tangible”.

Variable. - “Es un objeto con cierta identidad, pero el medio que lo rodea lo obliga a variar en torno a las condiciones que se presentan, además se utiliza como aplicación matemática, ya que, cuando se nos presenta una ecuación, es con el fin de darle un valor fijo y exacto a una o más variables”.

Societaria. - “Es una organización que se conforma por la reunión del capital de varios socios o inversionistas, donde todo el capital reunido de los socios se compone de acciones y se pueden transmitir de forma libre”.

Capítulo II

Diseño de la Investigación

Enfoque cuantitativo

Según Sampieri (2014), Una investigación bajo el enfoque cuantitativo, busca describir, explicar, comprobar y predecir los fenómenos, generar y probar teorías. Por eso, se recolectan datos con instrumentos estandarizados y validados, para demostrar su confiabilidad, de esa manera se acota intencionalmente la información, midiendo con precisión las variables del estudio. Consiste en detallar ciertos parámetros para aplicar un cuestionario o encuesta luego del cual se sacará una muestra que debe ser necesaria para después proceder con el análisis respectivo de nuestra población, dentro de la misma tenemos sus características, como mide fenómenos, utiliza estadísticas, prueba hipótesis y teoría, su proceso es muy importante ya que con ella se puede identificar el objeto de estudio, el enfoque para el emprendimiento planteado requiere el saber qué opina el cliente, datos que verifiquen que es lo que desean del producto si es llamativo o no para poder salir al mercado.

Método Científico

De acuerdo a lo que considera (Bisquerra,1989) que el método científico es un proceso sistemático por medio del cual se obtiene el conocimiento científico basándose en la observación. Este método bien realizado puede predecir realidades que ayudará a plantear soluciones eficientes de problemas y así llegar a cumplir un objetivo aplicando los pasos del método científico, como es la observación de alguna situación o hecho, formulación del problema realizando la pregunta respectiva de algún fenómeno suscitado, Formulación de hipótesis con esto se dará alguna solución al problema. Verificación en este se reúne datos, poniendo a prueba la hipótesis. Análisis la información recolectada se procesa. Conclusión, exponer una solución o respuesta al problema.

Investigación de campo o diseño de campo

Se define como un proceso que ayuda a conseguir datos reales y estudiarlos tal como se presenta los hechos no se puede manipular los hallazgos de la investigación de campo, esto significa que la persona que investiga recaba la información, pero no la manipula, una de las ventajas de la investigación que estamos detallando es que se tiene contacto lo aquello que se quiere estudiar ya que el trabajo se lo lleva a cabo fuera del

laboratorio, además es importante señalar que se requiere inversión ya que dependiendo el lugar de la investigación deberá involucrar gastos que debe ser asumidos en muchos casos por los investigadores o por alguna empresa que les patrocine, además para (Sabino,2002) el diseño de campo es aquel donde recopilan la información en el ambiente natural donde se producen los hechos sin afectar las variables del contexto. En tal sentido, en esta investigación se recolectaron datos a través de instrumentos que han sido aplicados en una sola unidad de tiempo y que suministró información necesaria para la descripción y análisis de la variable de estudio

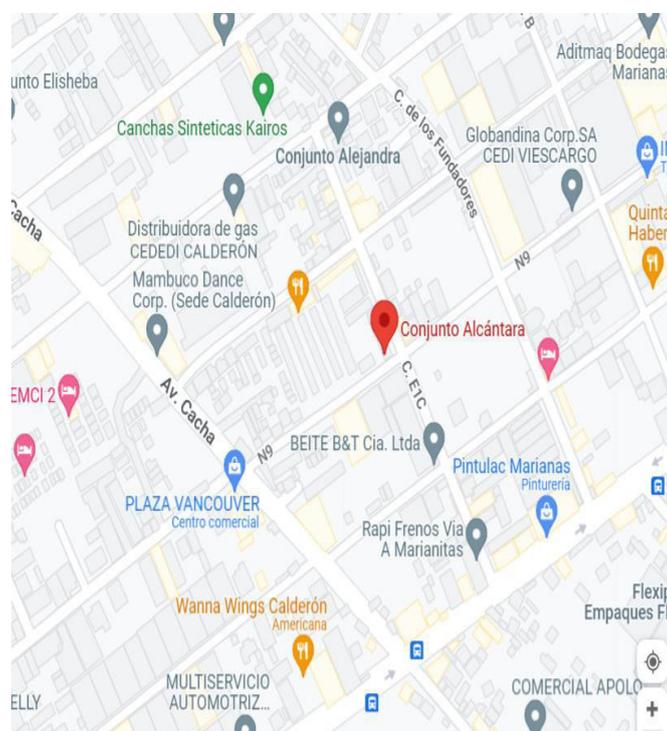
Investigación descriptiva

Según (Chávez 2007, p. 135), señala que las investigaciones descriptivas, son todas aquellas que se orientan a recolectar informaciones relacionadas con el estado real de las personas, objetos, situaciones o fenómenos, tal cual como se presentaron en el momento de su recolección. Esta metodología consiste en caracterizar algún fenómeno, perfiles de personas, procesos o cualquier otro fenómeno es decir con esto se puede recolectar información que servirá para dar un análisis de forma independiente de acuerdo a lo investigado, en esta investigación no se formula hipótesis, pero siempre existirá variables.

Unidad de análisis

Para la unidad de análisis que se aplicará en este modelo de negocio, utilizaremos la muestra de la población económicamente activa donde se desarrollará el proyecto, en este caso es en la ciudad de Quito sector Calderón que según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (Inec), la PEA es de 73351.

Figura 6. Mapa Calderón Google Maps



Población y Muestra:

Es el número de elementos que compone una población económicamente activa ya que tiene nivel de confianza y margen de error, con esto se reducirá los costos de algunos recursos, además permitirá que se recopile los datos en menor tiempo, algo importante que se debe señalar que con esto se podrá analizar o estudiar poblaciones grandes.

Para tal efecto, se aplicará la siguiente fórmula que nos ayudará a identificar nuestra muestra con el cuál sabremos a cuantos aplicaremos las encuestas respectivas.

FÓRMULA

$$n = \frac{N * Z^2 * pq}{e^2 * (N - 1) + Z^2 pq}$$

Datos	
z= Nivel de Confianza	1,96
N= Población total	73.351
e= margen de error	10%
p= probabilidad de éxito	(0.5)
q=probabilidad de fracaso	(0.5)
Muestra=	?

CÁLCULO

$$n = \frac{73351 * 1,96 * 0,5 * 0,5}{0.10^2 * (73351 - 1) + (1,96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{73351 * 0.96}{0.01 * (73351) + 0.96}$$

$$n = \frac{70416.96}{734,47}$$

$$n = 95.79(Muestra)$$

Técnicas de Investigación

Encuesta

Briones (1987), define a la encuesta como un conjunto de técnicas destinadas a recoger, procesar y analizar información que se da en unidades o en personas de un colectivo determinado. Con esta técnica se obtendrá datos de una parte o toda la población que se está investigando. aplicando preguntas que vayan acorde a la indagación respectiva con esto se podrá identificar la información que necesitamos saber para ejecutar nuestro análisis correspondiente.

Instrumento

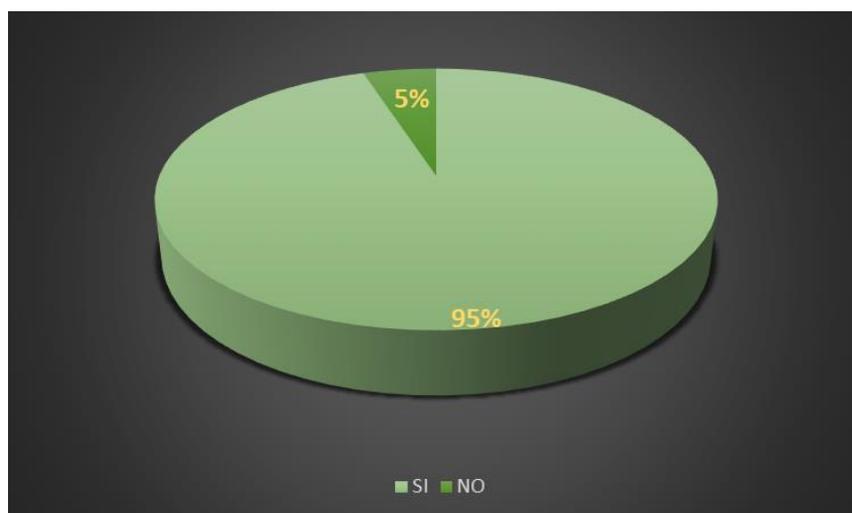
Cuestionario

Dentro de lo investigado Hurtado (2009), indica que el cuestionario es un instrumento que agrupa una serie de preguntas relativas a un evento, situación o temática particular, sobre el cual el investigador desea obtener información. Este instrumento será la herramienta con el cuál se va obtener, filtrar y codificar la información realizando preguntas relacionadas con el evento investigado, puede ser dicotómicas, de selección abiertas, además se aplicará varias preguntas según cuanto uno quiera obtener información.

Análisis de resultados

1. ¿Te gustaría tener plantas como decoración?

Figura 7. Resultado pregunta 1



Fuente: Elaboración propia

Tabla 3. Resultado pregunta 1

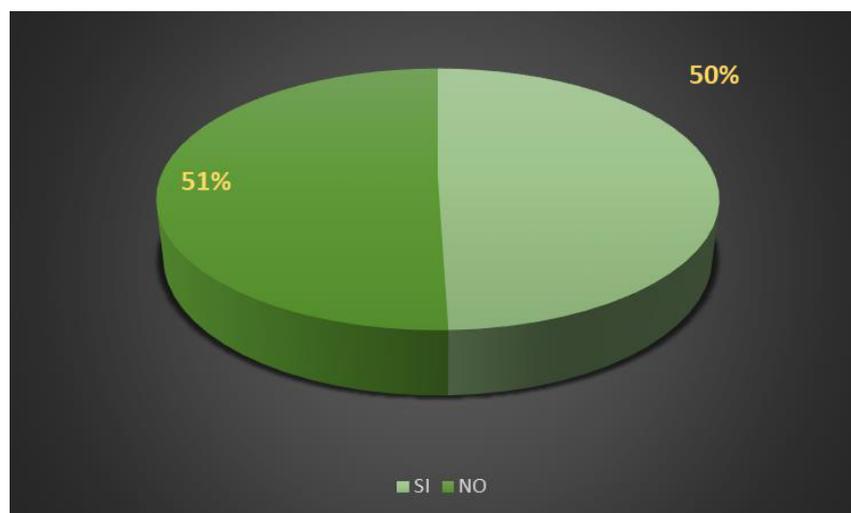
CRITERIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	91	95%
NO	5	5%
TOTAL	96	100%

Fuente: Elaboración propia

Análisis

Basándonos en los resultados realizados, se puede evidenciar que el 95% de los encuestados prefieren una planta decorativa en su lugar de preferencia, mientras que un 5% no opta por tener un detalle como el expuesto, el resultado definitivo de la pregunta uno da un nivel de confianza para obtener un 95% de aceptación.

2. ¿Conoces o has escuchado sobre los mini jardines?

Figura 8. Resultado pregunta 2

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. Resultado pregunta 2

CRITERIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	48	50%
NO	48	51%
TOTAL	96	100%

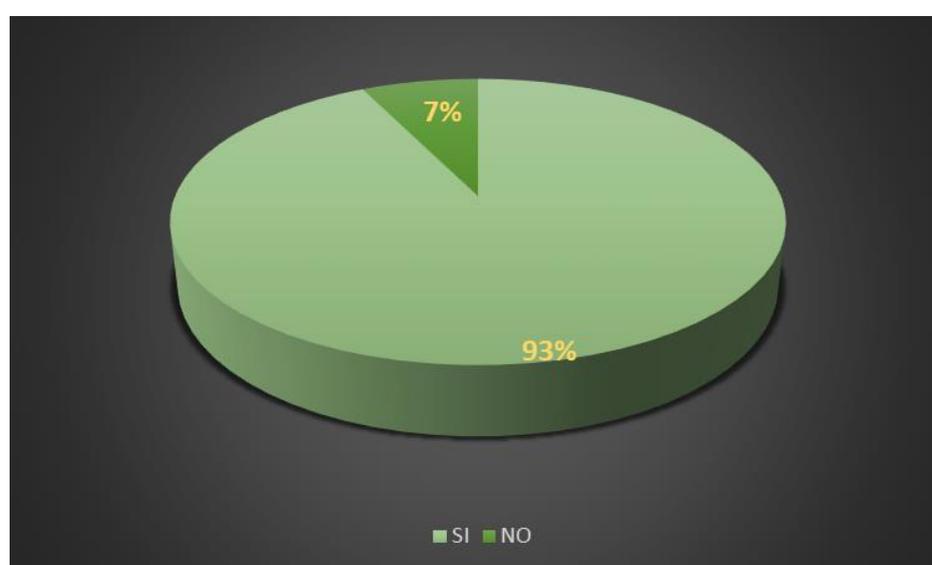
Fuente: Elaboración propia

Análisis

Es interesante que dentro de estos resultados prácticamente el 50% de los encuestados conocen y el 51% no conoce sobre los mini jardines, con ello es importante saber que es un emprendimiento que se le puede posesionar de poco a poco hasta que sea un producto que todos puedan y quieran acceder al mismo, siempre dando ese valor agregado para que las personas vean como una preferencia acceder a un mini jardín.

3. ¿Comprarías mini jardines para decorar tu lugar favorito?

Figura 9. Resultado pregunta 3



Fuente: Elaboración propia

Tabla 5. Resultado pregunta 3

CRITERIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	89	93%
NO	7	7%
TOTAL	96	100%

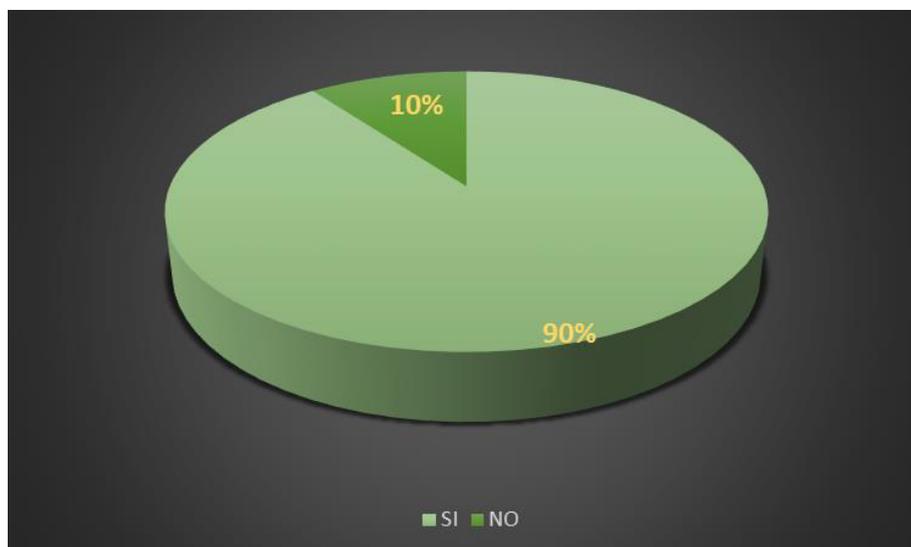
Fuente: Elaboración propia

Análisis

Con estos resultados se puede demostrar que las personas encuestadas tienen curiosidad sobre este producto, ya que el 93% si compraría los mini jardines para decorar y el 7% no lo adquiriría, con este porcentaje se puede evidenciar que es un producto que puede lanzarse al mercado y mantenerlo.

4. ¿Conoces el proceso como se realiza los mini jardines?

Figura 10. Resultado pregunta 4



Fuente: Elaboración propia

Tabla 6. Resultado pregunta 4

CRITERIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	86	90%
NO	10	10%
TOTAL	96	100%

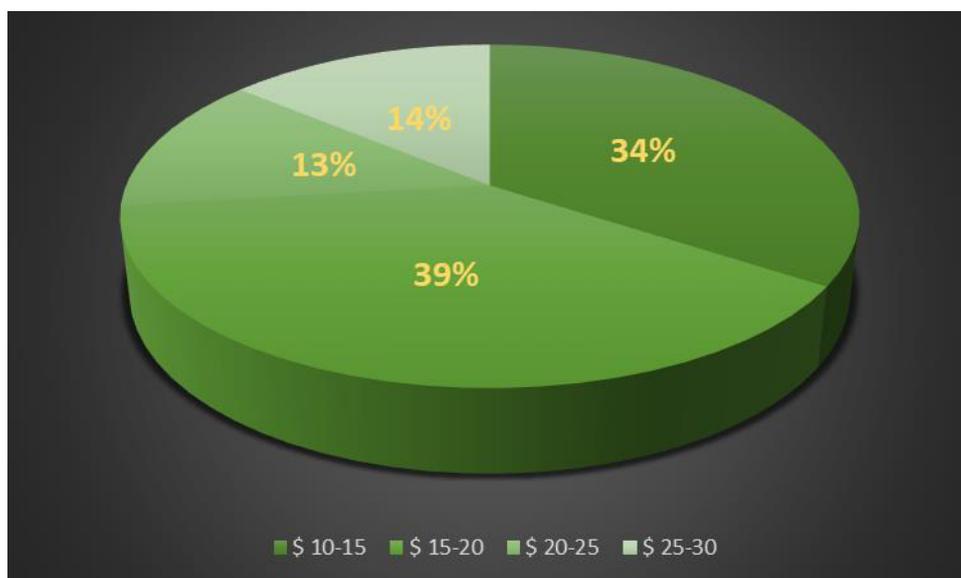
Fuente: Elaboración propia

Análisis

El 90% de los encuestados señalan que, si conocen el desarrollo para realizar los mini jardines y el 10% no lo sabe, debido que es un proceso que se lo puede ver por las redes sociales y por internet a pesar que es un producto novedoso las personas tienen conocimiento de ello y eso es bueno porque es algo que si les llama la atención y que algunas maneras accederían al mismo.

5. ¿Cuánto estarías dispuesto pagar por un mini jardín?

Figura 11. Resultado pregunta 5



Fuente: Elaboración propia

Tabla 7. Resultado pregunta 5

CRITERIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$ 10-15	33	34,3%
\$ 15-20	37	38,9%
\$ 20-25	12	13%
\$ 25-30	13	13,9%
TOTAL	96	100%

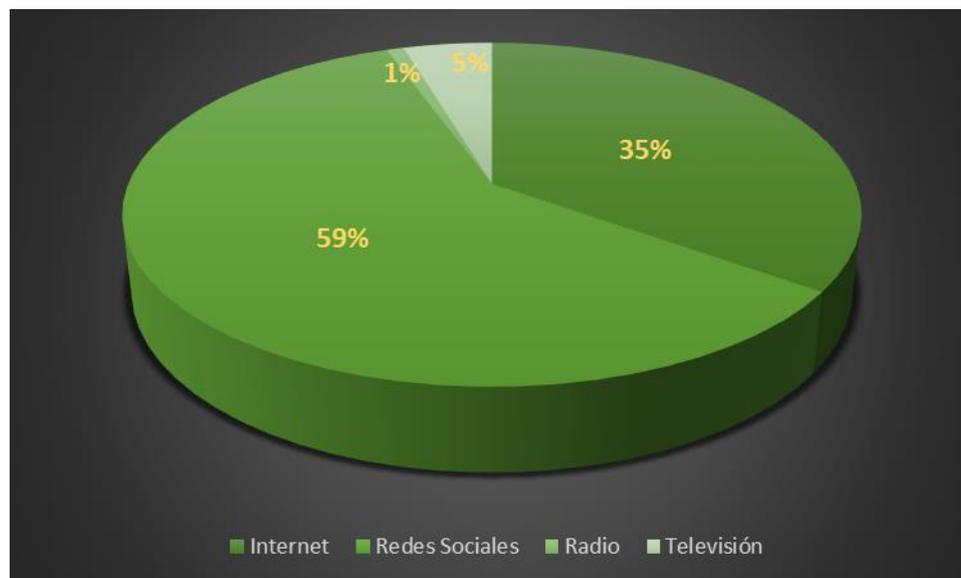
Fuente: Elaboración propia

Análisis

De acuerdo a las cifras se puede observar que dentro de los criterios de los encuestados por el producto están dispuestos a pagar yendo desde mayor al menor porcentaje y de acuerdo a lo investigado, tanto en materiales y elaboración están dentro del rango presupuestado para la elaboración del producto obviamente los que cuesta más hay que invertir un poco más tanto en mano de obra como materiales, entonces se puede decir que hay personas que si están dispuestos a pagar de \$ 10 a 30 dólares como resultados de la encuesta y verificando el porcentaje desde más alto que es el 38,9% al 13% que sería el más bajo pero que está dentro del rango y que de igual manera suma para acceder a la compra del producto.

6. ¿Dónde accede más para ver publicidad?

Figura 12. Resultado pregunta 6



Fuente: Elaboración propia

Tabla 8. Resultado pregunta 6

CRITERIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Internet	34	34,9%
Redes Sociales	57	59,6%
Radio	1	1%
Television	4	4,6%
TOTAL	96	100%

Fuente: Elaboración propia

Análisis

El tiempo ha ido evolucionando, en todo sentido ahora la mayoría tiene acceso a una red informática donde existe toda información a nivel mundial, varias aplicaciones, que está a disposición de las personas y pueden acceder a comprar o vender algún producto que con un conocimiento amplio del tema se puede posesionar cualquier artículo llegando a tener buenos réditos al respecto. Las redes sociales como Facebook, YouTube, Instagram, Tiktok, son los más vistos a nivel nacional y eso se puede evidenciar en la

encuesta realizada que salió con un 59,6% y el que le sigue es el internet con un 34,9% teniendo una buena aceptación por parte de los encuestados.

7. ¿Regalarías mini jardines como obsequio?

Figura 13. Resultado pregunta 7

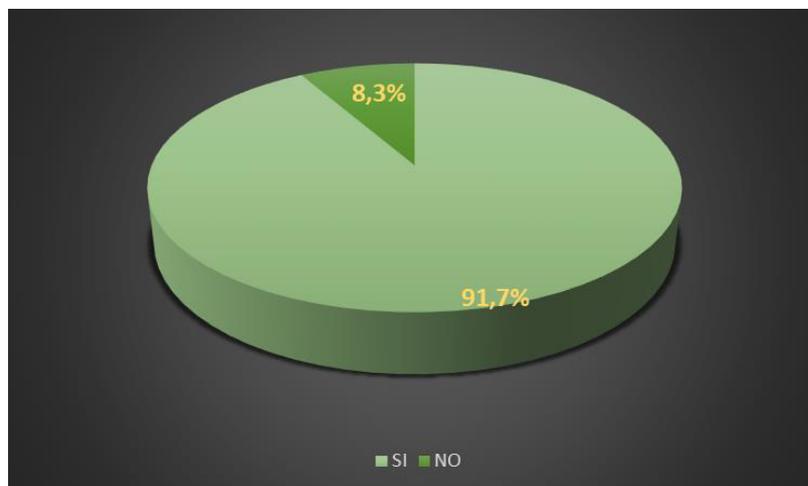


Tabla 9. Resultado pregunta 7

CRITERIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	88	91,7%
NO	8	8,3%
TOTAL	96	100%

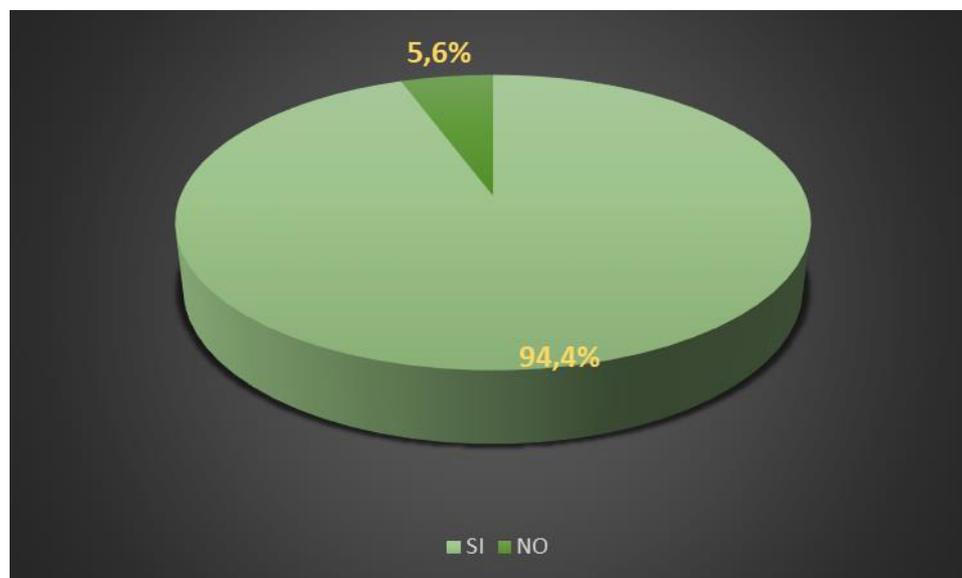
Fuente: Elaboración propia

Análisis

Dentro de este análisis se puede decir que el 91.7% de los encuestados si daría un mini jardín como obsequio, eso significa que en mercado la persona no solo compraría un mini jardín como para adornar su lugar favorito, sino como un obsequio que en su elaboración se puede desarrollar un personalizado que ese sería el valor agregado para vender el producto.

8. ¿Estratégicamente hablando recomendarías la compra de mini jardines

Figura 14. Resultado pregunta 8



Fuente: Elaboración propia

Tabla 10. Resultado pregunta 8

CRITERIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	91	94,4%
NO	5	5,6%
TOTAL	96	100%

Fuente: Elaboración propia

Análisis

La Elaboración de los mini jardines, por ser un producto novedoso amigable con la naturaleza, que perdure siempre y que no necesita mucho cuidado los encuestado se manifiestan que un 94.4% si recomendaría comprar mini jardines, siempre basándonos en la calidad del producto para que se mantengan en el mercado y las personas se involucren más con el producto y el 5,6% que no recomendaría, pues lo haga una vez que conozcan el mismo.

La cifra concluyente de la pregunta ocho da un nivel de confiabilidad para recomendar un 94.4% que es un dato muy aceptable.

Conclusión del Diagnostico situacional

Se concluye que una vez realizado el análisis a las respuestas de la encuesta que se elaboró y ejecutó al sector de Calderón se evidencia que debido al gran número de habitantes económicamente activos, están dispuestos a darse una oportunidad y acceder a consumir un producto novedoso, obviamente siempre se tiene la incertidumbre como los clientes acepten o acojan el mismo, pero de acuerdo a la investigación elaborada como es un emprendimiento que no existe aún en gran cantidad en el mercado, es viable implementar el negocio de los mini jardines.

Capítulo III

Propuesta

Es la parte fundamental del proyecto donde se plasmará los nueve aspectos principales del Modelo de Negocio Canvas, para que se pueda implementar o desarrollar un negocio o emprendimiento.

Segmentación de mercado

Es básicamente a donde se va a ubicar mi emprendimiento a quien está dirigido mi producto, quien va adquirirlo, los detalles geográficos que deben ser bien identificados, una vez realizado la tipificación y tener definido de manera clara lo que se requiere saber para emprender el negocio en el sector de Calderón

Tabla 11. *Segmentación Geográfica*

Geográfica				
CIUDAD	PARROQUIA	CLIMA	CANTIDAD DE POBLACIÓN	ACCESO A TRANSPORTE
Quito	Calderón	Esta definido como Cálido Seco la temperatura media es de 21,7°C. las luevas son muy escasas	La población es de 300,000 habitantes	Hay una variedad de trasnporte que transita por la parroquia como Eco vía, Metro Vía, Trolebús, Bus

Tabla 12. *Segmentación Demográfica*

Demográficas			
EDAD	SEXO	OCUPACIÓN	EDUCACIÓN
15 A 60 AÑOS	Femenino y Masculino	No es relevante la ocupación sería variable para hombres y mujeres de acuerdo a la necesidad	Educación básica bachillerato y superior
PROFESIÓN	NACIONALIDAD	ESTADO CIVIL	INGRESOS
No se necesita profesión	Ecuatoriana y extranjera	Cualquier estado civil	Desde el sueldo básico en adelante

Tabla 13. Segmentación Psicográfica

Psicográfica			
ESTILO DE VIDA	PERSONALIDAD	BENEFICIOS DEL PRODUCTO	USO DEL PRODUCTO
Este producto sería para personas que gusten del medio ambiente, especialmente de las plantas, que les guste tener algo diferente y nuevo.	Alegre, detallista, sociable, amistoso, tranquilo.	El entregar un producto novedoso y diferente es lo que le va llamar la atención al cliente	Los clientes con nuestro producto, podrán tener un adorno o detalle que dure para siempre obviamente dando los cuidados que necesitan, que no son muchos

Propuesta de Valor

Es el conjunto de beneficios que promete entregar a los consumidores para satisfacer sus necesidades. (Philip Kotler,2012). Con esto es importante identificar cuáles son nuestros clientes potenciales, analizar cómo llegar con el producto para llegar a cumplir los requerimientos de los clientes presentando los mini jardines con el mejor material y detalle. El lugar donde las personas compren el producto debe ser llamativo lleno de naturaleza que impacte a los usuarios y regresen a consumir nuevamente el producto.

A continuación, se detalle la propuesta de valor

- Atención Oportuna al cliente
- Siempre renovarnos para evitar que la competencia sea un obstáculo.
- Precios que estén acorde a las necesidades del cliente
- Estar pendiente de los clientes realizando un seguimiento de la atención brindada
- Promociones y ofertas de importancia que llame la atención del cliente
- Entrega inmediata del producto
- Ofrecer el producto al por mayor con descuentos como recuerdos de matrimonios, bautizos, etc.

Tabla 14. Matriz Criterios Propuestas

Matriz Criterios y Propuestas			
Criterios	Respuestas		
<p>Definir los precios de la competencia e identificar los precios fijos y variables</p> <p>Identificar el tipo de Cliente que atendemos o queremos atender</p>	<p>Nuestra tierra & Decoraciones los valores de los arreglos con cactus esta entre 10 y 30 dólares americanos</p> <p>GIDA los valores de los arreglos con cactus esta entre los 10 y 30 dólares americanos</p> <p>Para mujeres y hombres de entre los 10 años hasta los 85 años, que reside en el Sur, Norte, y Valles de Quito, deben tener ingresos de \$ 400 dólares mensuales.</p>		
<p>Establecer siempre los medios de control para entregar calidad en productos y servicios, así como proceso de garantía de la calidad</p>	<p>Con el fin de posesionar a GIDA, en el mercado del Sector de Calderón nos enfocaremos en lo principal la atención a cliente se sienta seguro del producto que se le va entregar que siempre estaremos prestos para cualquier inquietud dando como prioridad la atención predilecta a los clientes.</p>		
<p>Identificar las frustraciones y trabajos que aliviarnos del cliente en base al mapa del Perfil del cliente</p>	<p>Nuestra marca GIDA busca satisfacer a nuestros clientes con los productos que se les entrega</p> <p>El Objetivo de este emprendimiento es demostrar que se puede hacer algo diferente para nuestros clientes que no solo se sientan satisfechos por el producto de calidad que reciben sino por la atención que se les al mismo.</p>		
<p>Identificar las alegrías que generamos al cliente en base al Mapa del Perfil del Cliente</p>	<p>Lo que desea GIDA es brindar el mejor producto para un momento especial y que nuestros clientes se sientan felices y satisfechos de que reciban algo diferente de lo que ofrece GIDA</p>		
<p>Establecer un cuadro comparativo con ventajas respecto a 2 competidores</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">    </div>		
	Mi Negocio	Competidor 1	Nuestra tierra & Decoraciones
	Mini Jardines Decoración en Vasija de Cristal 10	Mini Jardines Decoración en Vasija de Cristal 15	Mini Jardines Decoración en Vasija de Cristal 20

Mini Jardines decoración Botella de Cristal 15	Mini Jardines decoración Botella de Cristal 25	Mini Jardines decoración Botella de Cristal 30
Mini Jardines para Obsequios 15	Mini Jardines para Obsequios 20	Mini Jardines para Obsequios 25
Mini Jardines en vasijas grandes de Cristal 30	Mini Jardines en vasijas grandes de Cristal 35	Mini Jardines en vasijas grandes de Cristal 40

Identificar cuáles son los Trabajos del cliente al adquirir el producto o servicio que nosotros vamos a aumentar para garantizar la satisfacción

Verificar los procesos de producción o entrega de productos o servicios en busca de brindar un mejor valor. (Economías de escala o búsqueda de un mejor proveedor)

Diseño de marca y empaque para generar mayor atracción al cliente en criterios de: Estatus, facilidad, diversión y simplicidad.

Generar desagregación de productos y servicios para brindar al cliente la posibilidad de especialización.

Se creará una base de datos donde se verificará su fecha de cumpleaños se enviará ofertas especiales y obsequios especiales, realizaremos una pequeña encuesta si el cliente se siente o no satisfecho por los productos y la atención recibida, se realizará sorteos de mini jardines para los clientes frecuentes.

Cactus de diferente diversidad

Tierra curada para sembrar

Vasijas de cristal y de barro

Muñecos miniatura

Dulces, chocolates

Buscamos un proveedor con bajo costo para nuestros materiales



GIDA se compromete con el medio ambiente haciendo que nuestros clientes y hagan conciencia sobre la naturaleza.

Los precios estarán de acuerdo al tipo de mercado, satisfaciendo las necesidades de los clientes con precios razonables de acuerdo al tamaño

Se creará una página web donde se dará a conocer estará toda la información especialmente de promociones de GIDA,

Canales

Según (Philip Kotler,2012) es un conjunto de organizaciones que dependen entre sí y que participan en el proceso de poner un producto o servicio a la disposición del consumidor o del usuario industrial. Esto define cuáles son los canales que utilizaríamos distribuir y vender el producto al cliente

Ventas en Internet

En la actualidad lo que está en boga es el tema de las redes sociales como Facebook, Instagram, Tiktok son de inicio canales que servirán para la difusión y promoción del producto.

Tiendas Propias

Es una parte fundamental del emprendimiento ya que se exhibirá de manera física el producto que llamará la atención de los clientes, con la estantería decorativa que se plasme para la presentación del producto.

Tabla 15. Tipos de Canales

TIPOS DE CANALES		Información <i>¿Cómo damos a conocer los productos y servicios de nuestra empresa?</i>	Evaluación ^F <i>¿Cómo ayudamos a los clientes a evaluar nuestra propuesta de valor?</i>	Compra <i>¿Cómo pueden comprar los clientes nuestros productos y servicios?</i>	Entrega <i>¿Cómo entregamos a los clientes nuestra propuesta de valor?</i>	Posventa <i>¿Qué servicio de atención posventa ofrecemos?</i>
PROPIO	DIRECTO VENTAS EN INTERNET	Por las redes sociales se exhibirá nuestro trabajo con las mejores imágenes	Por medio de la comunicación ya sea en redes sociales como de manera presencial	Por medio de nuestras redes sociales disponible al público	El producto debe ser entregado a tiempo y de acuerdo al gusto del cliente y la entrega en las mejores condiciones el producto. Dejando que el cliente de la idea que es lo que requiere, obviamente exponiendo que es lo que ofrecemos	Entrega de obsequios, sorteos por la fidelidad por parte de los clientes
	TIENDAS PROPIAS	Se mostrará los mini jardines en todas sus presentaciones	El local tendrá un lugar adecuado con un stand decorativo para que llame la atención el producto	Presencialmente o por las redes sociales		Entrega de un boucher de 25% de descuento para la siguiente compra
SOCIOS	INDIRECTO MAYORISTA	Entregando al mayorista el producto	Los mini jardines con materia prima de mejor calidad	Por diferentes formas de pago	Con una atención personalizada	Dando una demostración gratuita de como se realiza los mini jardines

La relación con el cliente es prácticamente cómo vas a atraer, preservar e incrementar tu cartera de clientes, la relación que se tiene con los clientes, llegar a tener una relación efectiva con los mismos, señalando y expandiendo de mejor manera la propuesta de valor de nuestro emprendimiento para que el cliente acceda a la compra del producto.

Tabla 16. *Tipos Relación con el cliente*

TIPO	DESCRIPCIÓN	EJEMPLIFICACIÓN
Captación de Clientes.	Promociones en fechas importantes	Cumpleaños, día de la madre, del padre, etc.
Fidelización de clientes.	Ofertas, como un obsequio a la compra que realiza.	Por una compra mayor a \$25 dólares se les entregará una caja de chocolates.
Estimulación de las ventas (ventas sugestivas).	Se realizará descuentos para las ventas	Por las ventas que se realicen, se hará un descuento mensualmente

Fuente de Ingresos

Según Guajardo (2005,) los ingresos representan recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, en efectivo o a crédito. Es una parte fundamental ya que con ello vamos a saber cuánto necesitamos para emprender nuestro negocio o el emprendimiento, se detallará los ingresos, gastos y las ventas del producto, además de las ganancias que genere el mismo.

A continuación, detallaremos algunos productos que estarán en venta

Figura 15. *Mini Jardín en Frutera de cristal*



Mini Jardín frutera de cristal: Esta elaborado con tierra negra donde se inclute tanto cactus como suculentas, adicionalmente para la decoración tenemos unas figuras en miniatura como vasijas hongos,ademas piedras de colores.

Valor del Producto: \$35

Figura 16. *Mini Jardín pecera –muñeca*



Mini Jardín Pecera de Cristal: Esta elaborado con tierra negra y de colores, donde se incluye tanto cactus como suculentas, adicionalmente para la decoración tenemos unas figura en miniatura como una muñeca y piedras

Valor del Producto: \$10

Figura 17. *Mini Jardín Nacimiento*



Mini Jardín Envase de Cristal: Esta elaborado con tierra negra y de colores, donde se incluye tanto cactus como suculentas, adicionalmente para la decoración tenemos unas figura en miniatura que es un nacimiento y piedras de diferentes

Valor del Producto: \$35

Figura 18. *Mini Jardín copa vino*



Mini Jardín Copa de Cristal: Esta elaborado con tierra negra y de colores, donde se incluye cactus , adicionalmente para la decoración tenemos una figura en miniatura que es un hombre caminando en piedras

Valor del Producto: \$15

Figura 19. *Mini Jardín platero*



Mini Jardín Masetta en forma de plato: Esta elaborado con tierra negra y de colores, donde se incluye cactus y suculentas, adicionalmente para la decoración tenemos unas figuras en miniatura que es una silla de madera, una pileta y piedras

Valor del Producto: \$25

Presupuesto de ventas

Está basado en las encuestas que se realizó a las 96 personas de acuerdo a la muestra donde se evidencia que de los encuestados compraría de diferente variedad los productos ya que se presenta en diferentes precios, además que cuenta con una aceptación del 91% de personas que si compraría el producto con esto se realizará un proyección de ventas para 5 años con esto verificaremos de acuerdo a las ventas cuanto tendremos de ganancia en los años mencionados y tener nuevos consumidores con el 2 % anuales.

Tabla 17. Cálculo de Proyección de ventas

CONCEPTOS	MERCADO TOTAL %	ENCUESTADOS	CLIENTES	CANT. CLIENTES	INCREMENTO DE CLIENTES POR MES	INCREMENTO DE CLIENTES POR AÑO	PRECIO POR UNIDAD	VENTAS ANUALES	INCREMENTO POR AÑO	2023	2024	2025	2026	2027
Mini jardines peceras Decorativas	100%	96	34,30%	33	19	228	10	2280	2%	2325,60	2372,11	2419,55	2467,95	2517,30
Mini jardines botellas Decorativas	100%	96	39,00%	37	19	228	20	4560	2%	4560,00	4651,20	4744,22	4839,11	4935,89
Mini Jardines Fruterias Decorativas	100%	96	13,81%	13	19	228	30	6840	2%	6840,00	6976,80	7116,34	7258,66	7403,84
Mini Jardines Varios	100%	96	17,06%	16	19	228	35	7980	2%	7980,00	8139,60	8302,39	8468,44	8637,81
Total				100,00				21660,00		21705,60	22139,71	22582,51	23034,16	23494,84

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18. Cálculo de Proyección de ventas anual

CONCEPTOS	2023	2024	2025	2026	2027	TOTA A 5 AÑOS
VENTAS ANUALES	21705,60	21705,60	22139,71	22582,51	23034,16	
INCREMENTO ANUAL		2%	2%	2%	2%	
TOTAL	21705,60	22139,71	22582,51	23034,16	23494,84	112956,81

Fuente: Elaboración propia

Recurso humano

Dentro de este Recurso se puede decir que es uno de los más importantes ya que con ellos se saca el negocio adelante por son los que van a realizar el trabajo para alcanzar los objetivos empresariales, se debe contratar a los mejores empleados que tengan un amplio conocimiento de acuerdo a lo que se refiera la empresa los mismo formaran parte en los puestos estratégicos de la organización.

Figura 20. Organigrama

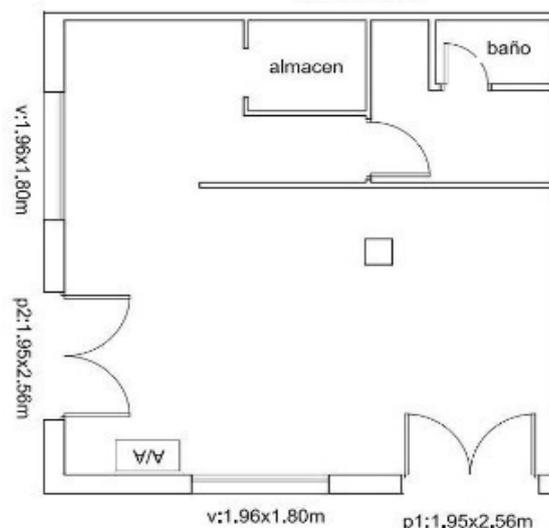


Fuente: Elaboración propia

Recurso Físico

Un espacio Físico es fundamental para la imitación del negocio, donde se encontrarán los activos tangibles, dicho espacio tendrá todos los implementos como la materia prima, herramientas y equipos necesarios para el desarrollo del emprendimiento.

Figura 21. Plano Local físico



Recurso Financiero

Con este Recurso se define todo el dinero o capital a invertirse en el negocio, tanto en materia prima, como infraestructura y servicios tecnológicos, es importante señalar que al obtener este recurso mantiene a flote una empresa y de ahí ir en crecimiento hasta que inclusive se pueda realizar inversiones al momento de una oportunidad.

Tabla 19. *Capital de Inversión*

Socio	Capital	Porcentaje
Capital Propio Socio	\$2.000	100%
Total	\$2.000	100%

Fuente: Elaboración propia

Recursos claves

Son los insumos necesarios que se requieren y que permitirá crear una propuesta de valor clara, de acuerdo a lo que se vaya a necesitar dentro de tema financiero, humano, físico e intelectual, es importante señalar que una vez que se obtenga todos los recursos hay que saber cómo manejarlos que al inicio ayudará con un crecimiento positivo que servirá mantener en un equilibrio al negocio o el emprendimiento.

Tabla 20. Recursos Claves

RECURSO	DESCRIPCIÓN
FINANCIEROS	Capital propio socio \$ 2000
FÍSICOS	Mesas, sillas, estantería para el producto
TECNOLÓGICOS	Computadora, impresora
HUMANOS	Gerente Propietario Administrador Contador

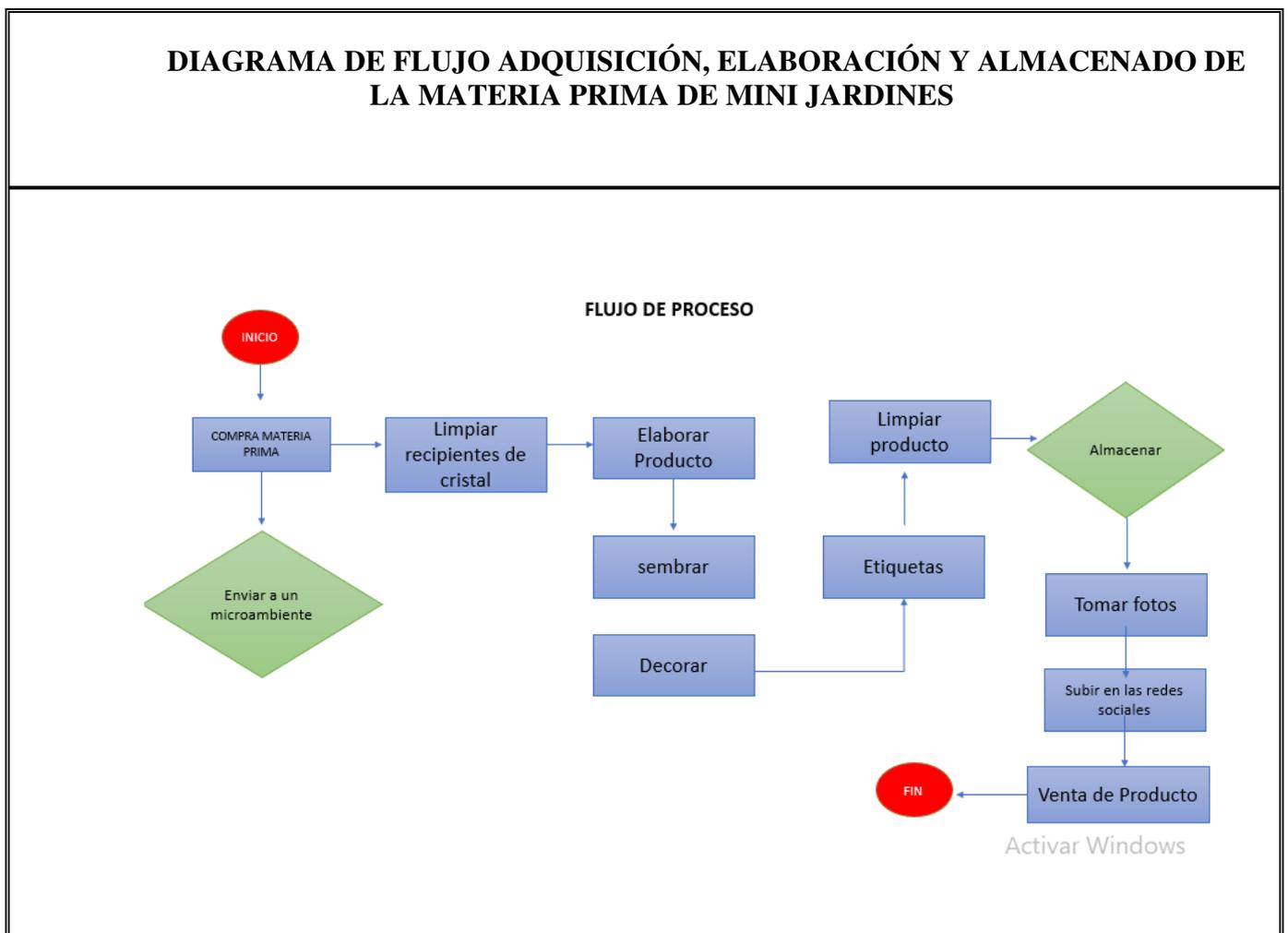
Fuente: Elaboración propia

Actividades Claves

Dentro de las actividades están las acciones más importantes y principales que puede ser de gestión u operaciones

Adquisición, Elaboración y Almacenamiento. - En este punto se desarrollará el proceso al momento de tener toda la materia prima paso a paso y llegar al objetivo que requiere el emprendimiento con esto se observará cual es el orden que tiene que llevar hasta llegar a la finalización de las actividades.

Figura 22. Diagrama Flujo Proceso



Fuente: Elaboración propia

Es importante detallar otras actividades que se puede considerar y están abiertas al cambio ósea que se puede mejorar y llegar a cumplir lo deseado dando siempre ese valor agregado que requiere un negocio o emprendimiento

Tabla 21. Actividades Claves

ACCIÓN	DESCRIPCIÓN
Atención Oportuna al cliente	Dar asesoría personalizada del producto con la mejor atención, siempre ofreciendo las promociones que existen y dando la mejor opción del producto en calidad y precio
Lógica Entrega inmediata del producto a domicilio	Se verificará antes que salga el producto que todo esté en orden Se llegará minutos antes con la entrega
Marketing Publicidad	Se publicará en las redes sociales como Facebook, Instagram, sobre el producto, y se señalará las promociones existentes
Cierre de negocio	Se enviará una encuesta al cliente para verificar si el producto estaba acorde a lo solicitado Se realizará una verificación de cuentas para obtener un estado de cuenta de todo lo que se vendió en el día

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22. Accionistas y Proveedores claves

ACCIONISTA CLAVE				
Nombre	Cedula	Correo	N° Telefónico	Dirección
Guillermo Pilaquina	1715245678	Guille92@gmail.com	2509102	Tumbaco
PROVEEDORES CLAVES				
Nombre Comercial	Nombre Gerente	Dirección	N° Telefónico	Correo
Jardines Alvarado	María Alvarado	Nayon	998421456	Maria.26@hotmail.com
Cristalería López	Carlos López	Eloy Alfaro	99482745	Carlos.lopez@hotmail.com

Estructura de costes

De acuerdo a lo desarrollado presupuestariamente, los valores que se debe invertir en la para la creación de GIDA mini jardines Quito, sector Calderón.

Para esta proyección de costes se ha verificado y tomado la última cifra de inflación para el año 2023 que es de 1.44%(Índice de Precios al Consumidor IPC INEN)

Tabla 23.

DETALLE	2023	2024	2025	2026	2027
SALDO INICIAL	21705,60	22139,71	22582,51	23034,16	23494,84
TOTAL INGRESOS	21705,60	22139,71	22582,51	23034,16	23494,84
MATERIA PRIMA	378,42	383,87	389,40	395,00	400,69
COSTOS DE PRODUCCION	378,42	383,87	389,40	395,00	400,69
SUELDOS	8516,90	8639,54	8763,95	8890,15	9018,17
SERVICIOS BASICOS	277,20	281,19	285,24	289,35	293,51
DEPRECIACION	683,58	540,96	398,34	255,72	113,10
GASTOS ADMINISTRATIVOS	9477,68	9461,70	9447,53	9435,22	9424,79
TOTAL EGRESOS	9856,10	9845,56	9836,93	9830,23	9825,48
SALDO FINAL	11849,50	12294,15	12745,58	13203,93	13669,36
MENSUALMENTE GANANCIA	987,5	1024,51	1062,13	1100,33	1139,11

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

Se concluye que, el Modelo Canvas mediante el cual se desarrolló el proyecto de los mini jardines se evidencia que es un mecanismo súper fácil para plasmar una idea de negocio o emprendimiento, además que esta herramienta detecta las necesidades del cliente con un aprendizaje aprobado.

Se concluye que, la investigación realizada el sector de Calderón es una población económicamente activa que debido a la población alta que existe en el lugar donde se puede evidenciar que es una zona comercial que permite implementar un negocio o emprendimiento.

Dentro de la propuesta de valor se concluye que, GIDA Mini Jardines, ofrecería el mejor producto con el mejor material, dando todos los beneficios a los clientes con un nuevo producto e innovador que cumpla las expectativas de los mismos.

Recomendaciones

Fomentar el estudio del Modelo Canvas a nivel educativo, ya que es una herramienta muy fácil y llamativa que se puede aplicar en los negocios o emprendimientos ya que eso ayudará que las nuevas generaciones tengan esa visión de emprendedores con un implemento que sea una ayuda para empezar con éxito el emprendimiento propuesto.

Dar a conocer de manera estratégica el negocio, realizando marketing y publicidad para así llegar a los clientes, y aprovechar que el sector de Calderón existe bastante afluencia de personas.

Crear nuevos productos, diferentes y novedosos que ayude al negocio mantenerse en el mercado, que el cliente se sienta con la tranquilidad de que se le brindará no solo el mismo modelo, sino que tenga diversidad del producto y que haya opciones para elegir.

Bibliografía

- Academia. Edu (2023) *Libro Emprendimiento Modelo Canvas*
https://www.academia.edu/37432036/Libro_Emprendimiento_Modelo_CANVAS_
- Aquino et al., (2018). *Proyecto Empresarial Basado en la Comercialización de Plantas Ornamentales Altamente Personalizadas a través de una Plataforma Virtual* Trabajo de Investigación para aplicar el grado académico de Bachiller en Administración de empresas
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623983/Aquino_cj.pdf?sequence=13
- Barco María José (2018). *El arte de crear Jardines diminutos* Consultado 15 de febrero de 2023
https://www.abc.es/economia/abci-arte-crear-jardines-diminutos-201807090555_noticia.html
- Belloso R, (s/f) *Capítulo III Marco Metodológico*
<http://virtual.urbe.edu/tesispub/0094733/cap03.pdf>
- Calderón GAD –PARROQUIAL (2023) <https://gobierno.gadcalderon.gob.ec>
- Calvo María Ruano(s/f). Historia de la Mine jardinería Consultado 15 de febrero de 2023
<https://jardinesenlata.es/blog-tutoriales/mini-jardines/historia-de-la-minijardineria>
- Capítulo III (s/f) *Marco Metodológico* <http://virtual.urbe.edu/tesispub/0093309/cap03.pdf>
- Comunidad empresas (2023). *Qué es el Modelo Canvas explicando con un ejemplo*
- Costa., C& Merino M (2007). *Proyecto de Evaluación Financiera de una Empresa de dicada al Mantenimiento y decoración de jardines* Tesis de Graduación Universidad ESPOL <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/6853/5/Proyecto-2.pdf>
- Derecho Ecuador (2021). *Economía y Constitución en Ecuador*
<https://derechoecuador.com/economia-y-constitucion-en-ecuador/>
- Ecuador Cifras (2023). *Boletín Técnico No 01-2023-IPC*
https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2023/enero/Boletín_técnico_01-2023-IPC.pdf
- El Diario (2023). *Mini Jardines Aportan Belleza a tu hogar* <https://www.pressreader.com>
- Fernández C.et. al (2014). *Metodología de la Investigación* McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.

- Fidias, G. Arias (2012). *El Proyecto de Investigación* Ediciones el Pasillo
- Guarderas, A. (s/f) Jardines Verticales en el entorno urbano / Entrevistado por Alegría Guarderas
Revista Clave <https://www.clave.com.ec/jardines-verticales-en-el-entorno-urbano/>
<https://ce.entel.cl/articulos/que-es-el-modelo-canvas-ejemplo/>
- Hurtado, J. (2012). *El Proyecto de Investigación*. Quirón Ediciones
- López E, & López M (2020). *Técnicas e Instrumentos de Investigación Cualitativa y Cuantitativa*
Maestría Universidad de la Costa Barranquilla file:///C:/Users/DIANA-
PC/Downloads/Conocimientos%20previos.pdf
- Masdearte (2023). *Paisajes Inmensurables Mini Jardines*
<https://masdearte.com/convocatorias/paisajes-inmensurables-mini-jardines/#:~:text=Un%20mini->
- Metodología (s/f). *Tipo de Investigación*
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lhr/diaz_m_ea/capitulo3.pdf
- Modelo Canvas (2019). *Origen*
https://www.uv.mx/personal/ermeneses/files/2019/08/Modelo_CANVAS.pdf
- Modelo Canvas (2023). *Que es el Modelo Canvas* <https://modelo-canvas.com>
- Posada J., (2017). Plan de Marketing para la empresa suculento Terrario Trabajo de Grado de la
Universidad de Colombia <http://polux.unipiloto.edu.co:8080/00003853.pdf>
- Ruizbarroeta (2023). Modelo Canvas, Qué es y para qué sirve
<https://milagrosruizbarroeta.com/modelo-canvas-que-es-y-para-que-sirve/>
- Scribd(2019). Mini Jardines <https://es.scribd.com/document/438745393/Mini-Jardines>

Anexos

7/3/23, 0:18

Modelo de Negocio Canvas para la creación de GIDA mini jardines Quito sector Calderón

Modelo de Negocio Canvas para la creación de GIDA mini jardines Quito sector Calderón

*Obligatorio

1. ¿Te gustaría tener plantas como decoración ?

Marca solo un óvalo.

Sí

No

2. ¿ Conoces o has escuchado sobre los mini jardines ?

Marca solo un óvalo.

Si

No

3. ¿ Comprarías mini jardines para decorar tu lugar favorito?

Marca solo un óvalo.

Sí

No

4. ¿Conoces el proceso como se realiza los mini jardines ?

Marca solo un óvalo.

Sí

No

7/3/23, 0:18

Modelo de Negocio Canvas para la creación de GIDA mini jardines Quito sector Calderón

5. ¿Cuánto estarías dispuesto pagar por un mini jardín ?

Marca solo un óvalo.

\$10-15

\$ 15-20

\$ 20-25

\$ 25-30

6. ¿ Dónde accede más para ver publicidad ? *

Marca solo un óvalo.

Internet

Redes Sociales

Radio

Televisión

7. ¿Regalarías mini jardines como obsequio?

Marca solo un óvalo.

Sí

No

8. ¿Estratégicamente hablando recomendarías la compra de mini jardines

Marca solo un óvalo.

Sí

No

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Presupuesto

Tabla 24. *Presupuesto de Muebles y Enseres*

PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MESAS	1	35	35
REPISAS	2	25	50
ESTANTERIAS	2	55	110
MOSTRADOR	1	100	100
SILLAS	2	10	20
UTENSILLOS VARIOS	7	1,2	8
			0
			0
SUBTOTAL			323
Gastos imprevistos 5%	1	16	16,17
TOTAL PRESUPUESTO			340

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25. *Presupuesto Equipos Tecnológicos y de Computación*

EQUIPOS TECNOLÓGICOS Y DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	valor total
Laptop hp	1	400	400
Impresoras Bluetooth	1	60	60
SUBTOTAL			460
Gastos imprevistos 5%	1	23	23
TOTAL PRESUPUESTO			483

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26. *Presupuesto Materia Prima Directa*

PRESUPUESTO MATERIA PRIMA DIRECTA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	valor total
PESERA DE CRSITAL	18	1	18
BOTELLAS DE CRISTAL	18	2	36
FRUTEROS DE CRISTAL	18	4	72
EMBASES CRISTAL	18	3,5	63
CACTUS	50	0,5	25
SUCULENTAS	50	0,5	25
MUÑECOS DECORATIVOS	30	0,7	21
DECORACION MIÑATURA VARIOS	60	0,8	48
TIERRA NEGRAY DE COLRES POR KL	5	0,6	3
PIEDRAS DECORATIVAS VARIAS MEDIDAS POR KL	5	0,8	4
BASE DE MADERA	40	0,5	20
			0
			0
			0
SUBTOTAL			335
Gastos imprevistos 5%	1	17	16,75
TOTAL PRESUPUESTO			351,75

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27. Presupuesto Materia Prima Indirecta

PRESUPUESTO MATERIA PRIMA INDIRECTA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	valor total
PINTURA ESMALTE VARIOS COLRES POR 1/4"	3	4,5	13,5
TIÑER LT	1	1,2	1,2
TOALLAS DE PAPEL POR ROLLO	2	1	2
FRANELAS	3	0,8	2,4
PINCELES VARIAS MEDIDAS	2	0,4	0,8
SILICONA POR PAQUETE	1	1,5	1,5
PISTOLA DE SILICON	1	3	3
GERINGA	2	0,5	1
			0
			0
			0
SUBTOTAL			25,4
Gastos imprevistos 5%	1	1	1,27
TOTAL PRESUPUESTO			26,67

Fuente: Elaboración propia

Tabla 28. Presupuesto Servicios Básicos

PRESUPUESTO SERVICIOS BÁSICOS		
DESCRIPCION	valor mensula	valor anual
luz	4	48
agua	3	36
internet fibra optica	15	180
SUBTOTAL		264
Gastos imprevistos 5%	13	13
TOTAL PRESUPUESTO		277

Tabla 29. *Presupuesto Sueldos*

PRESUPUESTOS SUELDOS						
cargo	sueldo mensaul	sueldo anual	decimo tercero	decimo cusrto	aporte seguro social	total
Gerente Propietaria	450	5400	450	450	50,18	6350,18
Administrador Contador	150	1800	150	200	16,73	2166,73
TOTAL						8516,90

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30. Depreciaciones

EQUIPOS DE COMPUTO	Tasa de depreciación anual	Vida útil equivalente por año	COSTO	PERIODO						AÑO						DEP ANUAL	DEP ACUMULADA					Valor en libros																
				0	1	2	3	4	5	2023	2023	2024	2025	2026	2027		2023	2024	2025	2026	2027	2023	2024	2025	2026	2027												
																0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Lapto hp	20%	5	400	80	80	80	80	80	80	0	80,00	160,00	240,00	320,00	400,00	80,00	80,00	160,00	240,00	320,00	400,00	320,00	240,00	160,00	80,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impresoras Bluetooth	20%	5	70	14	14	14	14	14	14	1	14,00	28,00	42,00	56,00	70,00	14,00	14,00	28,00	42,00	56,00	70,00	56,00	42,00	28,00	14,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tv pantalla led	20%	5	130	26	26	26	26	26	26	2	26,00	52,00	78,00	104,00	130,00	26,00	26,00	52,00	78,00	104,00	130,00	104,00	78,00	52,00	26,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
																	120,00	240,00	360,00	480,00	600,00	480,00	360,00	240,00	120,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	

MUEBLES Y ENSERES	Tasa de depreciación anual	Vida útil equivalente por año	COSTO	PERIODO						AÑO						DEP ANUAL	DEP ACUMULADA					Valor en libros																
				0	1	2	3	4	5	2023	2023	2024	2025	2026	2027		2023	2024	2025	2026	2027	2023	2024	2025	2026	2027												
																0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Mesas	10,00%	10	35	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	0	3,50	7,00	10,50	14,00	17,50	3,50	3,50	7,00	10,50	14,00	17,50	31,50	28,00	24,50	21,00	17,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Repisas	10,00%	10	25	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	1	2,50	5,00	7,50	10,00	12,50	2,50	2,50	5,00	7,50	10,00	12,50	22,50	20,00	17,50	15,00	12,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Estanterias	10,00%	10	55	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	2	5,50	11,00	16,50	22,00	27,50	5,50	5,50	11,00	16,50	22,00	27,50	49,50	44,00	38,50	33,00	27,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mostrados	10,00%	10	100	10	10	10	10	10	10	3	10,00	20,00	30,00	40,00	50,00	10,00	10,00	20,00	30,00	40,00	50,00	90,00	80,00	70,00	60,00	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sillas	10,00%	10	10	1	1	1	1	1	1	4	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	1,00	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	9,00	8,00	7,00	6,00	5,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Utensillos Varios	10,00%	10	1,2	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	5	0,12	0,24	0,36	0,48	0,60	0,12	0,12	0,24	0,36	0,48	0,60	1,08	0,96	0,84	0,72	0,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
																	22,62	45,24	67,86	90,48	113,10	203,58	180,96	158,34	135,72	113,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	

Fuente: Elaboración propia

B 683,58 540,96 398,34 255,72 113,10

MODELO DE NEGOCIO CANVAS



Fuente: Elaboración propia



LOPEZF~1

10% Similitudes
9% Texto entre comillas
5% similitudes entre comillas
0% Idioma no reconocido

Nombre del documento: LOPEZF~1.PDF
ID del documento: 834f22fd6a6c637b832dbe8713c12db03766c3cd
Tamaño del documento original: 2,11 Mo

Depositante: Gladys Barragan
Fecha de depósito: 23/3/2023
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 23/3/2023

Número de palabras: 13.536
Número de caracteres: 104.498

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes

Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	derechoecuador.com https://derechoecuador.com/uploads/content/2020/11/file_1606176731_1606176739.pdf 18 fuentes similares	2%		Palabras idénticas : 2% (263 palabras)
2	Duran Roseo, Melanie Cristina.pdf Duran Roseo, Melanie Cristina #167a54 El documento proviene de mi biblioteca de referencias 5 fuentes similares	1%		Palabras idénticas : 1% (159 palabras)
3	jardinesenlata.es #minijardín JARDINES EN LATA https://jardinesenlata.es/tags/minijardin 2 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (136 palabras)
4	JCOMEL~1.PDF JCOMEL~1 #1d6590 El documento proviene de mi biblioteca de referencias 7 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (128 palabras)
5	BARZAL~1.PDF BARZAL~1 #579660 El documento proviene de mi biblioteca de referencias 4 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (117 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	Loor Tomalá, Nancy Nathaly.pdf Loor Tomalá, Nancy Nathaly #ada496 El documento proviene de mi biblioteca de referencias	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (27 palabras)
2	Documento de otro usuario #befc4e El documento proviene de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (30 palabras)
3	gobierno.gadcalderon.gob.ec INFORMACION GENERAL - https://gobierno.gadcalderon.gob.ec/informacion-general/	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (26 palabras)
4	BAUTIS~1.PDF BAUTIS~1 #7288ca El documento proviene de mi biblioteca de referencias	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (25 palabras)
5	www.eumed.net Toma de decisiones directivas en el fortalecimiento del comporta... https://www.eumed.net/rev/atlante/2016/11/direccion.html	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (19 palabras)

Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas) Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

- <https://ce.entel.cl/pymes/articulos/negocios-digitales-oportunidades-en-pandemia/>
- <https://ce.entel.cl/emprendedores/articulos/financiamiento-de-un-proyecto-como-lograrlo/>
- <https://milagro Ruizbarroeta.com/Glosario/equipo-de-trabajo/>
- https://www.academia.edu/37432036/Libro_Emprendimiento_Modelo_CANVAS
- https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623983/Aquino_cj.pdf?se

