



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES DE VERANO EN EL CANTÓN SAN MIGUEL DE URQUQUI, PROVINCIA DE IMBABURA, ECUADOR”

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERIA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

AUTORES:

Calderón Calderón Joselin Gabriela

Gonzaga Obando Ana Mishell

DIRECTORA:

MGS. Rocío Guadalupe León Carlosama

IBARRA 2022

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de investigación tiene como objetivo, determinar la factibilidad de la producción y exportación de flores de verano en el cantón San Miguel de Urququi, provincia de Imbabura, para dicha investigación se realizó diferentes estudios, mismos que ayudaron a verificar la viabilidad del proyecto.

Inicialmente, se utilizó artículos científicos, libros y demás documentos acordes al tema, con la finalidad de obtener información necesaria para el entendimiento y desarrollo de este. Además, se realizó un análisis de diferentes variables diagnósticas tanto del macro y microentorno con el fin de conocer como es el manejo del sector florícola, especialmente del tipo de flores de verano en este caso el clavel y la gypsophila.

Seguidamente, se realizó un estudio de mercado en el cual se aplicaron instrumentos de recolección de datos, como es la encuesta y la entrevista; dichos instrumentos ayudaron a identificar el mercado objetivo al cual está dirigido el producto, en este caso tres importadores de Estados Unidos; por otro lado, se pudo identificar estrategias de marketing de acuerdo con los gustos y preferencias del cliente.

Al realizar el estudio técnico se pudo identificar, la ubicación estratégica del proyecto, así como también la capacidad instalada y los recursos materiales, económicos, tecnológicos y humanos que se necesita para poner en marcha la idea de negocio. Dentro del estudio financiero, de acuerdo con el análisis de indicadores financieros, se pudo verificar que el proyecto es factible, debido a que en el Valor Actual Neto se obtiene \$923 152,27 lo que es rentable; por otro lado, la tasa interna de retorno es mayor a la tasa de rendimiento y el periodo de recuperación de la inversión es en 2 años, 3 meses y 25 días.

Finalmente, para una buena administración y organización de la empresa, se desarrolló una planificación estratégica, misma que tiene que ver con la misión, visión, objetivos y organigrama estructural.

ABSTRACT

The objective of this research project is to determine the feasibility of the production and export of summer flowers in San Miguel de Urcuqui canton, Imbabura province, for this research different studies were carried out, which helped to verify the viability of the project.

Initially, scientific articles, books and other documents according to the subject were used, in order to obtain the necessary information for the understanding and development of it. In addition, an analysis of different diagnostic variables was carried out both in the macro and micro environment in order to know how the floricultural sector is managed, especially the type of summer flowers, in this case the carnation and the gypsophilia.

Next, a market study was carried out in which data collection instruments were applied, such as the survey and the interview; These instruments helped identify the target market for the product, in this case three importers from the United States; on the other hand, marketing strategies were established according to the tastes and preferences of the client.

When conducting the technical study, it was possible to identify the strategic location of the project as well as the installed capacity and the material, economic, technological and human resources that are needed to implement the business idea. Within the financial study, according to the analysis of the financial indicators, it was possible to verify that the project is feasible, because in the Net Present Value \$ 923,152.27 is obtained, which is profitable; on the other hand, the internal rate of return is higher than the rate of return and the investment payback period is 2 years, 3 months and 25 days.

Finally, for a good administration and organization of the company, a strategic planning was developed, which has to do with the mission, vision, objectives and structural organization chart.

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por las estudiantes, Calderón Calderón Joselin Gabriela y Gonzaga Obando Ana Mishell egresadas de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica del Norte, previo a la obtención del título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA, cuyo tema es “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES DE VERANO EN EL CANTÓN SAN MIGUEL DE URCUQUI, PROVINCIA DE IMBABURA, ECUADOR”, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se asigne.

Ibarra: 16 de diciembre del 2021.



MGS. Rocío Guadalupe León Carlosama
DIRECTORA DE TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD
TÉCNICA DEL NORTE**

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE CIUDADANÍA:	040196668-4, 100419024-3		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Calderón Calderón Joselin Gabriela Gonzaga Obando Ana Mishell		
DIRECCIÓN:	Tabacundo, Comunidad Picalqui. Vía San Lorenzo, La Carolina, San Pedro.		
EMAIL:	jgcalderonc@utn.edu.ec amgonzagao@utn.edu.ec		
TELÉFONO FIJO:	022 366 730 063 016 506	TELÉFONO MÓVIL:	0993048387 0981883829

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES DE VERANO EN EL CANTÓN SAN MIGUEL DE URCUQUI, PROVINCIA DE IMBABURA, ECUADOR”
AUTOR (ES):	Calderón Calderón Joselin Gabriela Gonzaga Obando Ana Mishell
FECHA: AAAA/MM/DD	17 de noviembre 2021
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingenieras en Contabilidad y Auditoría
ASESOR/DIRECTOR:	MSc. Roció León

2. CONSTANCIAS

Las autoras manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que son las titulares de los derechos patrimoniales, por lo que se asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 3 días del mes de enero de 2022

LAS AUTORAS



Calderón Calderón Joselin Gabriela

C.C. 040196668-4



Gonzaga Obando Ana Mishell

C.C. 100419024-3

DEDICATORIA

A mi Dios por colmarme de bendiciones, salud y fortaleza para cumplir las metas que me he planteado.

A mi madre Eloína Calderón, por estar siempre a mi lado brindándome su apoyo incondicional e inculcarme principios y valores para hacer de mí una mejor persona, y sobre todo brindarme su amor incondicional, sé que desde el cielo guías mis pasos llevándome siempre por el camino del bien, todo el proceso de mi formación académica es por tí.

A mis tías quienes han sido mi pilar fundamental para seguir adelante, quienes me han enseñado que un tropezón no es caída y que debo luchar siempre por mis sueños; gracias por sus consejos, confianza y sobre todo el apoyo moral y económico.

Josefín C.

El presente trabajo está dedicado principalmente a Dios, por haberme ayudado en mis estudios y guiarme para tomar las mejores decisiones y tener un futuro lleno de éxitos y felicidad.

A mi madre por ser el pilar más importante y por demostrare siempre su cariño y apoyo incondicional sin importar nuestras diferencias de opiniones, inculcándome valores que me han permitido tener un comportamiento apropiado dentro de la sociedad, le dedico con todo mi corazón y le doy gracias por estar en los momentos buenos y malos.

Mishell G.

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser mi guía y mi fortaleza para alcanzar mis metas.

A mi madre por guiarme siempre por el camino del bien, por sus consejos, por enseñarme a ser una persona humilde, con valores y principios. Con amor, esfuerzo y sacrificio hizo lo posible para que pueda culminar mi carrera, sobre todo por brindarme siempre su apoyo incondicional y confianza.

A la Universidad Técnica del Norte y sus maestros, quienes marcaron mi trayectoria universitaria, compartiendo sus conocimientos con ética y profesionalismo.

Josefín C.

A Dios por a verme dado la vida y permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mi madre que ha sabido darme su ejemplo de trabajo y honradez y sobre todo por sus consejos.

Quiero agradecer a la Universidad Técnica del Norte y sus maestros, quienes marcaron mi trayectoria universitaria, compartiendo sus conocimientos con ética y profesionalismo.

Mishell G.

INDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	2
ABSTRACT	3
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO	4
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	5
<i>DEDICATORIA</i>	7
<i>AGRADECIMIENTO</i>	8
INDICE DE TABLAS	1
INDICE DE GRÁFICOS	4
INDICE DE FOTOGRAFÍA	5
INTRODUCCIÓN	6
OBJETIVO GENERAL	6
OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	6
CAPITULO I.....	8
1. Fundamentación teórica	8
Introducción	8
Objetivo	8
1.1. Empresa	8
1.1.1. Clasificación de las empresas	8
1.2. Flores de verano	9
1.2.1. Clavel	9
1.2.2. Gypsophila	9
1.2.3. Comercio de las flores de verano	10
1.2.4. Producción y oferta en el Ecuador	10
1.2.5. Principales mercados para las flores de verano ecuatoriana.....	11
1.3. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	11
1.4. ESTUDIO DE MERCADO	12
1.4.1. Segmentación de mercado.....	12
1.4.2. Mercado meta	12
1.4.3. Oferta.....	13
1.4.4. Demanda	13
1.4.5. Demanda insatisfecha	13
1.4.6. Producto	13
1.4.7. Precio.....	13
1.4.8. Comercialización.....	14

1.5.	ESTUDIO TÉCNICO	14
1.5.1.	Localización del proyecto	14
1.5.2.	Tamaño del proyecto.....	14
1.5.3.	Ingeniería del proyecto.....	15
1.6.	ESTUDIO FINANCIERO.....	15
1.6.1.	Ingresos	15
1.6.2.	Costos,	15
1.6.3.	Gastos	16
1.6.4.	Capital de trabajo	16
1.6.5.	Estados financieros.....	16
1.6.6.	Evaluadores financieros.....	17
1.7.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	18
1.7.1.	Misión	18
1.7.2.	Visión	18
1.7.3.	Objetivos estratégicos	18
1.7.4.	Planeación estratégica.....	19
1.7.5.	Organigrama estructural	19
1.7.6.	Manual de funciones	19
CAPITULO II:.....		20
2.	PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS	20
	Introducción	20
	Objetivo	20
2.1.	Tipos de investigación	20
2.2.	Métodos	21
2.2.1.	Inductivo:.....	21
2.2.2.	Deductivo:	21
2.3.	Tipo de muestreo	21
2.3.1.	Definición de la población:	22
2.4.	Técnicas e instrumentos.....	22
2.4.1.	Encuesta:	22
2.4.2.	Entrevista:.....	22
2.4.3.	Investigación documental:	23
2.5.	Variables diagnosticas	23
CAPITULO III:.....		26
3.	DIAGNÓSTICO	26
	Introducción:	26

Objetivo:.....	26
3.1. Desarrollo de variables.....	26
3.1.1. Variable económica	26
3.1.2. Político – Legal.....	31
3.1.3. Social.....	35
3.1.4. Tecnológico.....	36
3.1.5. Ambiental	37
3.2. Análisis de la información.....	41
3.3. Conclusión Diagnostica.....	44
CAPITULO IV	45
4. PROPUESTA	45
Introducción	45
Objetivo	46
4.1. Estudio de mercado.....	46
Introducción	46
Objetivo	46
4.1.1. Segmentación de mercado.....	47
4.1.2. Mercado potencial	50
4.1.3. Cálculo de la muestra	50
4.1.4. Variables para analizar	52
4.1.5. Análisis e interpretación de resultados	54
4.1.6. Demanda Potencial	83
4.1.7. Oferta.....	87
4.1.8. Balance oferta – demanda	89
4.1.9. Análisis de precios	90
4.1.10. Estrategias de comercialización	91
4.1.11. Conclusiones del estudio de mercado.....	93
4.2. Estudio técnico	94
Introducción	94
Objetivo	95
4.2.1. Localización del proyecto	95
4.2.2. Tamaño del proyecto.....	100
4.2.3. Ingeniería del proyecto.....	105
4.3. Estudio financiero.....	125
Introducción	125
Objetivo	125

4.3.1.	Presupuesto de la inversión	126
4.3.2.	Estados financieros presupuestados	144
4.3.3.	Evaluación financiera.....	147
4.3.4.	Resumen de la evaluación financiera	152
4.3.5.	Conclusión evaluación financiera	153
4.4.	Estudio organizacional.....	153
	Introducción	153
	Objetivo	154
4.4.1.	La empresa	154
4.4.2.	Constitución jurídica	183
4.4.3.	Requisitos legales para el funcionamiento.....	184
CAPÍTULO V	186
5.	Validación	186
	Introducción	186
	Objetivo	186
5.1.	Equipo de trabajo	186
5.2.	Método de calificación	187
5.2.1.	Rango de interpretación.....	188
5.3.	Resultados	188
5.3.1.	Calificación e interpretación.....	193
CONCLUSIONES	193
RECOMENDACIONES	194
BIBLIOGRAFÍA	195
ANEXOS.....	202

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Clasificación de las empresas.....	8
Tabla 2: Exportaciones totales de flores de verano, primer trimestre	10
Tabla 3: Variables de segmentación de mercado	12
Tabla 4: Matriz de relación diagnóstica.....	24
Tabla 5: Tasa promedio de inflación nacional	27
Tabla 6: Tasas de interés agosto 2020	28
Tabla 7: Tasas de interés BanEcuador	28
Tabla 8: Divisas negociadas y cotizaciones promedio	29
Tabla 9: Matriz AOOR (Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos).....	41
Tabla 10: Análisis de riesgos de producción	41
Tabla 11: Variables de segmentación	47
Tabla 12: Descripción de datos de clientes	49
Tabla 13: Variables para analizar	52
Tabla 14: Demanda potencia anual por cliente	83
Tabla 15: Producción total en función de bonches.....	83
Tabla 16: Tasa promedio de crecimiento de importación de flores cliente Mellano los Angeles.....	84
Tabla 17: Tasa promedio de crecimiento de importación de flores cliente Prime Petals LLC.....	84
Tabla 18: Tasa promedio de crecimiento de importación de flores cliente Flowers Traiding LTDA.....	85
Tabla 19: Tasa promedio de crecimiento de importación de flores.....	85
Tabla 20: Proyección de la demanda potencial.....	85
Tabla 21: Identificación demanda nacional	86
Tabla 22: Identificación demanda nacional	86
Tabla 23: Identificación demanda nacional	87
Tabla 24: Oferta actual competidores	88
Tabla 25: Exportaciones anuales de Ecuador	88
Tabla 26: Proyección oferta	88
Tabla 27: Balance de la oferta y demanda.....	89
Tabla 28: Precio productos internacionales	90
Tabla 29: Precio productos nacionales	90
Tabla 30: Proyección de precios producto de exportación	90
Tabla 31: Proyección precios producto nacional	91
Tabla 32: Factores de la Microlocalización	98
Tabla 33: Mercado objetivo.....	100

Tabla 34: Capacidad de producción en función de tallos	104
Tabla 35 Producción exportable	105
Tabla 36: Capacidad de producción en función de bonches	105
Tabla 37 Simbología para diagramas de flujo según ANSI	107
Tabla 38: Equipos de computación	113
Tabla 39: Muebles y enseres	114
Tabla 40: Equipos de oficina	114
Tabla 41: Maquinaria y equipo	115
Tabla 42: Equipos de seguridad	115
Tabla 43: Total activos	115
Tabla 44: Gastos de constitución	116
Tabla 45: Mano de obra directa	117
Tabla 46: Materia prima	118
Tabla 47: Materiales	118
Tabla 48: Costos de transporte	118
Tabla 49: Total gastos de operación	119
Tabla 50: Servicios básicos	119
Tabla 51: Gasto arriendo	120
Tabla 52: Gastos sueldos	120
Tabla 53: Suministros y materiales de oficina	121
Tabla 54: Materiales de aseo y limpieza	121
Tabla 55: Total gastos administrativos	121
Tabla 56: Remuneración personal de ventas	122
Tabla 57: Gastos de publicidad	122
Tabla 58: Suministros y materiales de oficina	123
Tabla 59: Total gasto de ventas	123
Tabla 60: Capital de trabajo	123
Tabla 61: Inversión total	124
Tabla 62: Financiamiento	125
Tabla 63: Proyección de ingresos en función de bonches	126
Tabla 64: Resumen de ingresos	127
Tabla 65: Variación SBU	128
Tabla 66: Sueldos mano de obra directa proyectada	129
Tabla 67: Materia prima proyectada	131
Tabla 68: Materiales proyectados	131
Tabla 69: Costos de transporte proyectados	132
Tabla 70: Resumen costos de producción	132

Tabla 71: Servicios básicos proyectados	133
Tabla 72: Gastos de arriendo proyectados	133
Tabla 73: Remuneración personal administrativo proyectado	134
Tabla 74: Proyección de suministros y materiales de oficina	135
Tabla 75: Proyección de materiales de aseo y limpieza.....	135
Tabla 76: Resumen gastos administrativos.....	136
Tabla 77: Proyección gastos de publicidad y promoción.....	137
Tabla 78: Proyección de remuneración del personal de ventas	138
Tabla 79: Proyección de suministros y materiales	139
Tabla 80: Resumen de gastos de venta.....	139
Tabla 81: Depreciación	141
Tabla 82: Condiciones de crédito BanEcuador para cálculo de amortización	142
Tabla 83: Cálculo de amortización mensual.....	142
Tabla 84: Cálculo de amortización anual	143
Tabla 85: Cuadro resumen de costos y gastos	144
Tabla 86: Estado de situación financiera inicial.....	145
Tabla 87: Estado de resultados proyectado	146
Tabla 88: Estado de flujo de efectivo proyectado.....	147
Tabla 89: Costo de Capital.....	148
Tabla 90: Tasa interna de retorno	150
Tabla 91: Flujos actualizados para el cálculo Costo/Beneficio	150
Tabla 92: Flujos netos y acumulados para el cálculo del PRI.....	152
Tabla 93: Resumen evaluación financiera	153
Tabla 94: Proceso de Planificación Estratégica	168
Tabla 95: Diagrama de flujo – Planificación Estratégica.....	169
Tabla 96: Proceso de cultivo.....	171
Tabla 97: Diagrama de flujo – cultivo	172
Tabla 98: Proceso de postcosecha.....	174
Tabla 99: Diagrama de flujo - Postcosecha.....	175
Tabla 100: Proceso de comercialización.....	176
Tabla 101:Diagrama de flujo – Comercialización	178
Tabla 102: Proceso de gestión de recursos humanos.....	180
Tabla 103: Diagrama de flujo – Gestión de recursos humanos	181
Tabla 104: Proceso de gestión contable	182
Tabla 105: Diagrama de flujo – Gestión contable.....	182
Tabla 106: Equipo de trabajo	186
Tabla 107: Factores a validar.....	187

Tabla 108: Porcentaje de validación	188
Tabla 109: Formato de matriz de validación	189
Tabla 110: Resultados	192

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Participación del mercado	11
Gráfico 2: Participación del mercado	48
Gráfico 3: Género	55
Gráfico 4: Tipo de flores de verano	55
Gráfico 5 Compra de flores	56
Gráfico 6: Tipo de compra	56
Gráfico 7: Formas de pago	57
Gráfico 8: Requisitos de compra para la exportación	57
Gráfico 9: Fechas importantes de compra	58
Gráfico 10: Frecuencia de compra	58
Gráfico 11: Color de gypsophilia	59
Gráfico 12: Compra de gypsophilia en bonches	59
Gráfico 13: Cantidad de compra en gypsophilia	60
Gráfico 14: Pago de compra gypsophilia	60
Gráfico 15: Unidades en un bonche de gypsophilia	60
Gráfico 16: Color de clavel prefiere	61
Gráfico 17: Comprar de clavel por bonches	61
Gráfico 18: Compra de bonches clavel	62
Gráfico 19: Pago por compra de un bonche de clavel	62
Gráfico 20: Unidades de clavel	63
Gráfico 21: Género	64
Gráfico 22: Tipo de flor	64
Gráfico 23: Compra de flores	64
Gráfico 24: Tipo de compra	65
Gráfico 25: Tipo de pago	65
Gráfico 26: Fechas importantes de compra	66
Gráfico 27: Frecuencia de compra	66
Gráfico 28: Color de gypsophilia	67
Gráfico 29: Compra de gypsophilia por bonches	67
Gráfico 30: Cantidad de bonches	68
Gráfico 31: Pago por bonche de gypsophilia	68

Gráfico 32: Unidades de gypsophilia por bonche	69
Gráfico 33: Color de clavel.....	69
Gráfico 34: Compra de clavel por bonches	70
Gráfico 35: Compra de bonches clavel	70
Gráfico 36: Pago por bonche de clavel	71
Gráfico 37: Unidades de clavel por bonche.....	71
Gráfico 38: Canal de distribución	93
Gráfico 39: Macrolocalización de San Miguel de Urcuqui	95
Gráfico 40: Microlocalización de Parroquia Tumbabiro	99
Gráfico 41: Distribución de las instalaciones.....	106
Gráfico 42: Logotipo de la florícola.....	154
Gráfico 43: Organigrama vertical	157
Gráfico 44: Mapa de procesos	167

INDICE DE FOTOGRAFÍA

Fotografía 1: Clavel.....	92
Fotografía 2: Gypsophilia.....	92
Fotografía 3: Cuarto frio.....	101
Fotografía 4: Invernaderos.....	101
Fotografía 5: Sistema de riego por goteo	101
Fotografía 6: Bomba de fumigación	102
Fotografía 7: Guillotinas eléctricas.....	102
Fotografía 8: Maquina zunchadora semiautomática.....	103

INTRODUCCIÓN

El estudio de factibilidad de producción y exportación de flores de verano se lo realiza en base a una idea de la empresa pública Siembra EP; misma que buscaba adoptar formas de financiamiento pertinente para cumplir con sus fines y objetivos; por lo que necesitaba inversionistas nacionales o internacionales con el objetivo de obtener recursos económicos y en conjunto hacer uso de sus recursos naturales como es las tierras las cuales serán utilizadas para la producción de diferentes productos agroindustriales. (*Decreto Ejecutivo 945, 2020*)

En base a lo antes mencionado se opta, por renovar una idea de negocio que ya estuvo planteada desde principios del año pasado en su anterior administración, llevando a cabo proyectos de diferentes productos como son: aguacate, arándano, cannabis medicinal, café y flores de verano, para obtener ingresos de capitales frescos internacionales de inversión y desarrollo, tanto para Siempre EP, como para la zona norte del país.

Siembra EP está ubicada en la provincia de Imbabura, en el cantón San Miguel de Urququi, para la producción de flores de verano se necesita de un lugar donde el terreno cuente con diferentes factores importantes como es el tipo de suelo mismo que debe tener un ph adecuado para la producción agrícola, que cuente con disponibilidad de riego, y condiciones climáticas de acuerdo a la necesidad del producto.

El cantón San Miguel de Urququi, cuenta con un tipo de suelo franco y franco arenoso con presencia de materia orgánica y un PH de 7-8, tiene una humedad relativa promedio de 72,6%; en épocas secas tiene un abastecimiento de agua de dos acequias mismas que proporcionan 0,9 litros de agua por segundo en cada hectárea de terreno; finalmente, cuenta con una temperatura de mínima 11°C y máxima de 29°C. Condiciones óptimas para la producción agrícola. (Siembra ep, Ficha Técnica de flores de verano, 2019)

OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la producción y exportación de flores de verano en el cantón San Miguel de Urququi, provincia de Imbabura, Ecuador.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar conceptos teóricos necesarios para la realización de un estudio de factibilidad para la producción y exportación de flores de verano en el Cantón San Miguel de Urququi, Provincia Imbabura, Ecuador.

- Identificar de forma clara y específica los procedimientos metodológicos para llevar a cabo el estudio de factibilidad, además de contribuir a la recolección de los datos reales para la toma de decisiones.
- Realizar un diagnóstico situacional identificando la realidad actual de la producción y exportación de flores de verano, a través de un análisis detallado de las variables económicas, político-legal, sociales, tecnológicas y ambientales con el fin de identificar la oportunidad diagnóstica de la propuesta del negocio.
- Realizar una propuesta enfocada en un estudio de mercado, estudio técnico, financiero y organizacional para determinar la viabilidad del proyecto.
- Validar el estudio de factibilidad para la producción y exportación de flores de verano en el cantón San Miguel de Urququí, provincia de Imbabura – Ecuador, a través de la evaluación de los resultados obtenidos y de la aplicación de la matriz de validación para determinar el grado de factibilidad.

CAPITULO I

1. Fundamentación teórica

Introducción

El presente capítulo denominado fundamentación teórica que se ejecuta a continuación tiene la finalidad, de obtener información necesaria para el entendimiento del desarrollo de este proyecto. Donde se abordan temas relacionados a conceptos básicos que son de importancia para sustentar la base teórica para la elaboración de un estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y estudio organizacional, explicando cada uno de los temas importantes para la realización del presente trabajo: Estudio de factibilidad para la producción y exportación de flores de verano en el Cantón San Miguel de Urucuquí, Provincia Imbabura, Ecuador.

Objetivo

Determinar conceptos teóricos necesarios para la realización de un estudio de factibilidad para la producción y exportación de flores de verano en el Cantón San Miguel de Urucuquí, Provincia Imbabura, Ecuador.

1.1. Empresa

De acuerdo con Prieto (2017), una empresa o negocio es una organización dedicada a realizar actividades industriales, comerciales o de presentación de servicios. Algunas tienen fines de lucro, es decir, buscan generar valor económico, mientras que otras su único propósito es brindar un valor social.

1.1.1. Clasificación de las empresas

Tabla 1: Clasificación de las empresas

Criterio	Clasificación de las empresas
Tamaño	<ul style="list-style-type: none">- Pequeñas- Medianas- Grandes
Actividad	<ul style="list-style-type: none">- Del sector primario (agrícolas, ganaderas y pesqueras)- Del sector secundario (mineras, industriales y de construcción)- Del sector terciario (servicios)
Ámbito	<ul style="list-style-type: none">- Locales- Provinciales- Regionales

	<ul style="list-style-type: none"> - Nacionales - Multinacionales
Propiedad	<ul style="list-style-type: none"> - Privadas - Publicas - Mixtas
Forma jurídica	<ul style="list-style-type: none"> - Individual - Social

Fuente: (Pérez, 2011)

La empresa es una organización que está conformada por elementos humanos, técnicos y materiales que usan los factores productivos como trabajo con el propósito de obtener beneficios. Existen diferentes tipos de empresas en el Ecuador y dentro de ellos se encuentran las del sector primario, que tiene que ver con la producción agrícola, el estudio que se está desarrollando se integra dentro de este tipo de empresas debido a que es producción y exportación de flores de verano.

1.2. Flores de verano

Las flores de verano en algunos países se siembran y se cosecha solamente en verano. Sin embargo, en Ecuador por sus condiciones climáticas florecen en todo el año a una altura de entre 2200 y 2700 metros, lo cual da como resultado una flor de calidad atractiva para los compradores en el exterior. (PRO ECUADOR, 2015)

1.2.1. Clavel

Según Cuevas, Garcia & Mirales (2015), son plantas con tallos largos y derechos, con flores de todos los colores, los más utilizados son "Clavel estándar o uniflora" tiene una sola flor por tallo y el "clavel spray" múltiflora o mini. Florecen todo el año y en sus variedades comerciales pueden llegar a producir hasta 20 tallos al año.

1.2.2. Gypsophila

Según Cuevas, Garcia & Mirales (2015), son plantas herbáceas con tallos muy finos y con muchos nudos, las flores se agrupan en panículas muy ramificados, son de colores rosados o blancos, se utiliza como flor cortada y flor seca, se puede encontrar todo el año. No debe exponerse a corrientes de aire y a altas temperaturas.

En el Ecuador existen una gran variedad de flores de verano que se caracterizan principalmente por sus colores intensos, por el tamaño de sus tallos y la larga vida en florero de forma particular, nuestro país es el mayor productor en el mundo.

1.2.3. Comercio de las flores de verano

En el primer trimestre del 2019, las exportaciones de flores de verano han experimentado un aumento en comparación al año anterior con un 7%, generando un crecimiento USD 61.7 millones de dólares durante el mismo periodo del 2019. (EXPOFLORES, 2019)

Tabla 2: Exportaciones totales de flores de verano, primer trimestre

ECUADOR: Exportaciones totales de flores de veranos				
Primer trimestre				
Año	USD Miles	Toneladas	Trimestral	Trimestral
2009	2 581	535	USD Miles	Tons
2010	44 470	7 616	1623.0%	1323.2%
2011	47 370	7 684	6.5%	0.9%
2012	47 986	7 829	1.3%	1.9%
2013	58 990	11 199	22.9%	43.1%
2014	67 416	10 862	14.3%	-3.0%
2015	71 862	9 434	5.4%	-13.1%
2016	54 143	8 892	-23.8%	-5.8%
2017	61 862	9 189	14.2%	3.3%
2018	57 862	8 657	-6.4%	-5.8%
2019	61 696	9 281	6.6%	7.2%

Fuente: (EXPOFLORES, 2019)

Por su parte el volumen exportado medido en toneladas métricas registró un crecimiento del 7%, pasando de 8.7 mil toneladas en el primer trimestre del 2018 a 9.3 mil durante el mismo periodo del 2019.

Lo que significa que el producto de flores de verano tiene una oportunidad de ser comercializado debido a que las exportaciones en el país van en aumento cada año.

1.2.4. Producción y oferta en el Ecuador

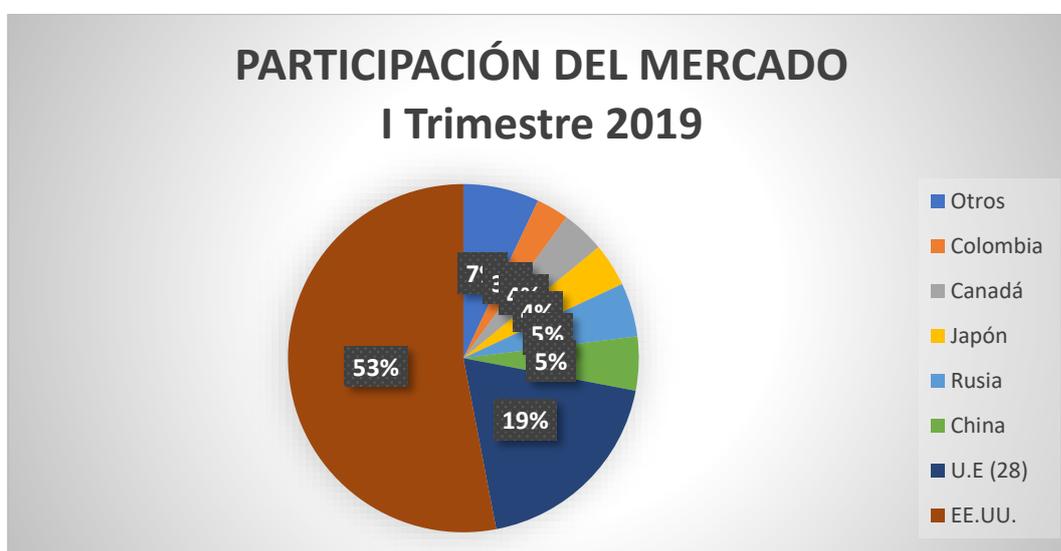
En el Ecuador existen 629 fincas florícolas registradas en Agrocalidad, los cuales 158 siembran flores de verano, el sector flores incluye las rosas y demás flores. Las empresas que conforman ese segmento tienen mayor presencia en la provincia de Pichincha con el 75%. Las provincias de Cotopaxi, Azuay e Imbabura representan un 7%. El 4% representan a otras provincias del Ecuador (PRO ECUADOR, 2015).

En el sector de las flores de verano, en este caso en la gypsophila y clavel, la rivalidad radica en el precio y la calidad. La calidad consiste en peso del tallo, apertura de flor y duración de vida en florero.

1.2.5. Principales mercados para las flores de verano ecuatoriana

De acuerdo con las estadísticas de EXPOFLORES (2019), en el primer trimestre del 2019, el 53% de las exportaciones de flores de Ecuador tuvieron como principal destino a Estados Unidos, a este destino le sigue el mercado Europeo, el cual representa el 19% del total, en tercer lugar, se encuentra China con el 5.4%, seguido por Rusia con 5.0%, Japón con 4.0%, Canadá con 3.7% y Colombia con el 2.5%. Finalmente, los demás mercados abarcan en el 7% restante.

Gráfico 1: Participación del mercado



Fuente: (EXPOFLORES, 2019)

1.3. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Según Luna & Chaves (2017), manifiesta que el estudio de factibilidad es el diagnóstico para determinar:

- Si el negocio o emprendimiento que se propone a realizar será factible o no y qué se debe desarrollar para que sea exitoso.
- Si el negocio propuesto contribuye con la protección o restauración de los recursos naturales y conservación del ambiente.

Factibilidad es el grado que se logrará algo posible con los recursos necesarios para llevar acabo los objetivos dados o metas señaladas.

1.4. ESTUDIO DE MERCADO

Fernández (2010), menciona que el estudio de mercado no es más que un conjunto de técnicas útiles para obtener información acerca del medio ambiente del proyecto (demanda y oferta). Consiste en estimar la cantidad de producto que es posible vender, las especificaciones que este debe exhibir y el precio que los consumidores potenciales están dispuestos a pagar.

Este estudio nos ayudara a determinar la oferta y demanda del proyecto de exportación de flores de verano, así como también el monto inicial que se invierte en una empresa. Entre otros aspectos de vital importancia para la ejecución del proyecto.

1.4.1. Segmentación de mercado

Según Espinosa (2013), la segmentación del mercado divide el mercado en grupos con características y necesidades semejantes para poder ofrecer una oferta diferenciada y aceptada a cada uno de los grupos.

Variables de segmentación de mercado

Tabla 3: Variables de segmentación de mercado

Factor de segmentación	Variables observables
Geográficas	Países, regiones, ciudades o códigos postales
Demográficas	Género, edad, ingresos, educación, profesión, clases social, región o nacionalidad.
Psicográficas	Estilo de vida y personalidad
Conductual	Frecuencia de uso del producto, búsqueda del beneficio, nivel de fidelidad, actitud hacia el producto.

Fuente: (Espinosa, 2013)

La segmentación de mercado es importante para obtener información acerca de las necesidades y hábitos de compra del cliente, se utiliza con mucha frecuencia en la implementación de estrategias de marketing y beneficia a la clasificación específica de acuerdo a las necesidades de los consumidores.

1.4.2. Mercado meta

Según Sulser (2004), el mercado meta es la parte del mercado seleccionado por un productor, para ofertar los bienes y servicios que produce, mismo que diseña un plan de mercadotecnia especial, con la finalidad de alcanzar sus objetivos corporativos.

De acuerdo a lo antes mencionado, se puede decir que el mercado meta son todas las personas que tienen una necesidad de comprar un producto, bien o servicio.

1.4.3. Oferta

De acuerdo a Mankiw (2011), en su artículo de la oferta, demanda y mercado, menciona que el lado de la oferta tiene que ver con los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos.

La oferta es la cantidad de bienes o servicios, que una empresa está dispuesto a ofrecer en el mercado a diferentes precios en un determinado tiempo.

1.4.4. Demanda

Según Prieto (2013), consiste en definir el tamaño actual del mercado en unidades y precio y estimar el potencial futuro de ventas, para una línea o mezcla de productos y servicios de la empresa.

La demanda es el producto o servicio que los consumidores desean adquirir de acuerdo con su necesidad y condición económica. Estos se utilizarán en el capítulo 4 del proyecto para fijar precios que se genera en el mercado de acuerdo con la competencia.

1.4.5. Demanda insatisfecha

Según Andia (2014), en su estudio acerca de la demanda insatisfecha en los proyectos de inversión pública indica que, la «demanda insatisfecha» es aquella que incluye una demanda atendida o una demanda no atendida o su combinación.

La demanda insatisfecha es el conjunto de personas o instituciones que no se a logrado cubrir en el mercado, sirve para comprobar cierto público que no se logró satisfacer, renovando un nuevo producto para poder cubrir sus deseos y exigencias.

1.4.6. Producto

Según los autores Viscarri & Mas Machuca (2008), “el producto es lo que se ofrece a un mercado para su comercialización y que satisface una necesidad o deseo”.

El producto se lo adquiera a través del esfuerzo del día a día con constancia y perseverancia para satisfacer una necesidad.

1.4.7. Precio

Según Vallejos (2016), es la equivalencia monetaria del valor que la empresa asigna a un producto/servicio. Con frecuencia las pequeñas empresas cometen muchos errores en la aplicación de precios, en especial tienden a dejar influenciar básicamente por factores como cambios en el mercado, demanda, innovación y oferta.

El precio es el valor que se le asigna por la compra de un bien o servicio, este puede ser un valor alto o mínimo según las circunstancias de oferta y demanda.

1.4.8. Comercialización

“Se entiende por comercialización el conjunto de actividades relacionadas con la distribución de bienes y servicios, desde los productos hasta el consumidor final”. (Mayagoitia, Quintero, & Fernández, 2010).

La comercialización es la distribución del producto hacia nuestros posibles clientes.

1.5. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico se refiere al tamaño del proyecto, en estas condiciones el tamaño óptimo de un proyecto es obtenido a través de una serie de aproximaciones sucesivas que determinan la más alta tasa de rentabilidad, desde el punto de vista económico y el más bajo costo unitario, desde el punto de vista social. (Fernández, 2010)

El estudio técnico es la focalización para no fracasar empíricamente en realizar el proyecto, consiste en utilizar de manera adecuada los recursos disponibles a utilizarse.

1.5.1. Localización del proyecto

En el estudio de localización del proyecto, se toman en cuenta dos aspectos la macro y la micro localización.

1.5.1.1. Macro localización

Los autores Corriño y Gutiérrez (2016), “establece que la macro localización consiste en determinar la mejor ubicación del proyecto con las mejores condiciones”.

La macro localización es el monitoreo, del lugar acorde con las mejores condiciones para la realización del proyecto.

1.5.1.2. Micro localización

Los autores Corriño y Gutiérrez (2016), “mencionan que la micro localización es el lugar preciso donde se establecerá la empresa y se realizara la distribución adecuada de las instalaciones”.

La micro localización es el punto exacto para ejecutarse dicha empresa, con las mejores condiciones y cómodo acceso para los clientes.

1.5.2. Tamaño del proyecto

Los autores Ortega, Pancheco & Roura (2005), establecen que tamaño del proyecto es la capacidad de producción en un período de referencia. El tamaño de un proyecto tiene por objeto dimensional conjuntamente la capacidad efectiva de

producción y su nivel de utilización, tanto para la puesta en marcha como en su evolución durante la vida útil del proyecto.

El tamaño del proyecto consiste en su capacidad de producción de bienes o de presentación de servicios. Este sirve para determinar la extensión óptima que permita avalar la más alta rentabilidad.

1.5.3. Ingeniería del proyecto

Según Mayagoitia, Quintero & Fernández (2010), la ingeniería del proyecto, abarca todas aquellas investigaciones técnicas que se refieren a la selección y determinación del proceso, determinación de equipo y maquinaria, mano de obra y finalmente la distribución de planta.

Ingeniería del proyecto es la determinación de todas las máquinas y equipos necesarios para el funcionamiento del proyecto.

1.6. ESTUDIO FINANCIERO

Según Meza (2013), corresponde a la tercera etapa de los proyectos, recoge y cuantifica toda la información proveniente de los estudios de mercado y estudio técnico. Procede a cuantificar el monto de las inversiones necesarias para que el proyecto entre en operación y a definir los ingresos y costos durante el periodo de evaluación del proyecto.

El estudio financiero conforma la tercera etapa de los proyectos de inversión, en la que figura de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario, en resultado a la investigación y análisis efectuado en la etapa anterior al estudio técnico.

1.6.1. Ingresos

El ingreso es cualquier partida u operación que afecta a los resultados de una entidad aumentando las utilidades o disminuyendo las pérdidas. No debe usarse como sinónimo de entradas en efectivo, ya que ésta se refiere exclusivamente al dinero en efectivo o su equivalente que se recibe en una empresa sin que se afecten sus resultados. (Guerrero & Galindo, 2014)

Los ingresos son el órgano vital de la empresa, sin los ingresos la empresa no puede subsistir.

1.6.2. Costos,

Según Guerrero & Galindo (2014), “se considera el costo como un recurso que se sacrifica o al que se renuncia para alcanzar mayores beneficios (utilidades)”.

El costo es el desembolso monetario que se ejecuta para la elaboración de algún bien.

1.6.3. Gastos

Según Fullana & Paredes (2007), es el descenso de un activo, por uso o consumo, sin que se produzca como contrapartida el aumento de otro activo, lo que supone una disminución del patrimonio neto de la empresa.

Gasto es el valor de los bienes y servicios recibidos y consumidos por la empresa en un periodo económico, con independencia del momento del pago.

1.6.4. Capital de trabajo

“Es la inversión de un negocio o emprendimiento a corto plazo. El capital de trabajo neto son los activos menos los pasivos circulantes”. (Saucedo, 2020)

El capital de trabajo se determina con el propósito de conocer los recursos económicos con los que cuenta la empresa para poder operar.

1.6.5. Estados financieros

Los Estados financieros son informes que muestran la imagen fiel de la empresa. Su propósito general, es reflejar información necesaria acerca de sus operaciones para dar a conocer la situación económica de la empresa. Todos estos datos resultan útiles al usuario al momento de tomar decisiones. (Vite, 2017)

Los estados financieros son de vital importancia para la empresa ya que con estos puede ver el rendimiento de la misma.

Tipos de estados financieros

1.6.5.1. Estado de situación financiera

Un estado representa lo que la empresa es en un momento dado, es decir, este informe es como una fotografía de la empresa que tiene como objeto presentar su posición financiera y por lo tanto, como toda fotografía, corresponde a su posición financiera y económica en un instante o momento del tiempo. (Vilches, 2019)

1.6.5.2. Estado de resultados

El estado de resultados de una empresa muestra el resultado “utilidad” o “perdida”, de la gestión de una empresa en un periodo ya sea mes, trimestre, año, etc, producto de la venta de bienes y servicios de la empresa. El resultado ya sea utilidad o pérdida corresponde exactamente la diferencia entre los ingresos y los gastos contables del periodo. (Vilches, 2019)

1.6.5.3. Estado de flujo de efectivo

Muestra de manera ordenada y clasificada en tres grandes categorías, las "causas" o razones que explican el cambio entre el saldo inicial y el saldo final de caja que presenta la empresa. Es un estado financiero de gran utilidad, por cuanto nos indican las grandes "fuentes" u "orígenes" de dónde obtiene "caja" la empresa y en qué está usando la "caja" la empresa. (Vilches, 2019).

Los Estados Financieros son de vital importancia para las instituciones debido a que, dan a conocer la situación económica en periodos determinados y los resultados obtenidos de las operaciones. A través de esta información se puede deducir si la empresa está creciendo, se ha paralizado o está en decadencia con la finalidad de comenzar acciones que conduzcan al éxito. Dentro del proyecto de producción y exportación de flores de verano los Estados Financieros serán una guía para una buena administración de los recursos a través de información oportuna que puedan proporcionar.

1.6.6. Evaluadores financieros

1.6.6.1. Valor actual neto (VAN) o valor presente neto (VPN)

Entendiéndose por flujo de efectivos netos se utiliza una tasa de descuento denominada tasa de expectativa o alternativa/oportunidad, que es una medida de la rentabilidad mínima exigida por el proyecto que permite recuperar la inversión, cubrir los costos y beneficios. (Mete, 2013)

Criterio de aceptación

- "Si el VAN de un proyecto independiente es mayor o igual a cero el proyecto se acepta caso contrario se rechaza" (Mete, 2013)

1.6.6.2. Tasa interna de retorno/rendimiento (TIR)

De acuerdo con Aguilera (2017), constituye una tasa de descuento que es igual al valor descontado de los flujos de efectivo futuros con la inversión inicial, es decir, igual el VAN a cero. Representa la rentabilidad en términos relativos, generada por un proyecto de inversión que depende de la cuantía y duración de los flujos de tesorería.

1.6.6.3. Análisis costo-beneficio

Según Aguilera (2017), el análisis del costo beneficio es un proceso que, de manera general, analiza la evolución de un determinado proyecto, para tomar decisiones de cualquier tipo. De manera explícita o implícita, determinar y analizar el total de costos de todas las alternativas para obtener la mejor o más rentable.

1.6.6.4. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Según Córdoba (2012), “el periodo de recuperación de la inversión es el número de años que se requiere para que se recupere una inversión inicial”.

Los indicadores financieros son instrumentos indispensables para el análisis financiero, que permite determinar si el proyecto va a proporcionar rentabilidad al inversionista o no. Así como también medir el plazo de tiempo que se requiere para recuperar su costo de inversión inicial.

1.7. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

De acuerdo con Torres (2015) menciona que: este estudio se determina todas las necesidades ya sean administrativas y legales que se necesitan para la organización y su buen funcionamiento. De manera que se debe construir el diseño organizacional de la empresa e identificar los requisitos reglamentarios normativos que hay que cumplir para poder funcionar y ello a partir del producto del proyecto y el mercado que se desenvolverá empresarialmente.

El estudio organizacional es la división de trabajo de una empresa en la cual los trabajadores realizan sus actividades de forma óptima con el objetivo de alcanzar metas establecidas.

1.7.1. Misión

Según Armijo (2009), la misión es una discusión de la razón de ser de la organización, establece su “qué hacer” institucional, los bienes y servicios que entrega, las funciones principales que la distinguen y la hacen diferente de otras instituciones y que justifican su existencia.

La misión es el motivo o propósito del porque existe una empresa u organización

1.7.2. Visión

Según Armijo (2009), la visión corresponde al futuro deseado de la organización, se refiere a cómo quieres ser reconocida la entidad, representa los valores con los cuales se fundamentará su accionar público.

La visión es la capacidad de proyectar el futuro de una empresa o institución.

1.7.3. Objetivos estratégicos

Según Armijo (2009), los objetivos estratégicos son logros que la entidad pública, ministerio u órgano, espera concretar en un plazo determinado (mayor de un año), para el cumplimiento de su misión de forma eficiente y eficaz.

Objetivos estratégicos son los que una organización traza para lograr determinadas metas.

1.7.4. Planeación estratégica

De acuerdo con el autor Chiavenato (2017), “la planificación estratégica es la herramienta por la cual se busca y se especifican las ventajas competitivas de la organización, para alcanzar los objetivos organizacionales”.

La planificación estratégica es una propuesta de desarrollo competitivo de mediano y largo plazo para definir objetivos, elaborar estrategias y determinar acciones que resultan en un aumento de la competitividad, asegurando la sostenibilidad de la organización.

1.7.5. Organigrama estructural

Dado el tamaño de la empresa, se planea una estructura organizacional con tres áreas que serán manejadas por una sola persona. Es importante resaltar que en cada área se llevará a cabo el proceso administrativo y se establecerán las respectivas funciones. (Fuentes, 2011)

Organigrama estructural permite establecer las áreas funcionales de una empresa u organización, de esta manera se facilite la asignación de funciones y responsabilidades tomando en cuenta los niveles jerárquicos.

1.7.6. Manual de funciones

El manual de funciones tiene como objetivo presentar un ejemplo en donde se especifica cada una de las funciones de un cargo en la empresa, así como sus responsabilidades en cada una de las tareas asignadas. Se señalan el perfil del cargo necesario para el desempeño de cada labor, con el propósito de dar cumplimiento a la calidad en cada una de las partes del proceso productivo. (Fuentes, 2011)

Manual de funciones es un documento formal donde se especifica las diferentes descripciones de puestos de trabajo de una empresa.

CAPITULO II:

2. PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS

Introducción

Dentro de este capítulo se detalla la metodología empleada para obtener la información necesaria y realizar el estudio de factibilidad. Se especifican los elementos necesarios para llevar a cabo el análisis del macroentorno, y del microentorno, relacionado a la producción y exportación de flores de verano, así como también diferentes variables para el estudio de mercado que tienen que ver con las 4P; precio, plaza, promoción y producto.

A su mismo se plantea el tipo de investigación y se determina los métodos para realizar el proceso de la información. Finalmente, se describen las técnicas e instrumentos de recopilación de datos que para el caso es una entrevista y una encuesta, posterior se realiza el procesamiento de los mismos para obtener las conclusiones del diagnóstico situacional del estudio de factibilidad.

Objetivo

Identificar de forma clara y específica los procedimientos metodológicos para llevar a cabo el estudio de factibilidad, además de contribuir a la recolección de los datos reales para la toma de decisiones.

2.1. Tipos de investigación

Con el objetivo de obtener información real para el estudio de factibilidad se seleccionó una investigación de tipo descriptiva o cualitativa, cuantitativa y exploratoria.

La investigación cualitativa o descriptiva según Malhotra (2008) es una metodología de investigación exploratoria, es decir son descripciones de datos que se obtienen en el entorno por lo general nos permite conocer las características o funciones de un mercado. Dentro de esta investigación nos enfocamos en el estudio de mercado analizando variables como son el precio, plaza, promoción, producto, oferta, demanda y canales de distribución para determinar el mercado potencial

“La investigación cuantitativa es una metodología estructurada, con datos medibles que permiten generar información de la población y hacer proyecciones en base a ello” (Malhotra, 2008). El aspecto cuantitativo está relacionado con estadísticas de investigación secundaria acerca de la producción, exportación y precios que se maneja dentro de las flores de verano.

La investigación exploratoria es un “tipo de investigación que tiene por objetivo principal brindar información y comprensión sobre la situación del problema que enfrenta el investigador” (Malhotra, 2008). Este tipo de investigación está enfocada en el análisis de las variables del macro y microentorno, con esto se pretende llegar a la conclusión de la situación diagnóstica del estudio para la toma de decisiones.

2.2. Métodos

Métodos inductivos y deductivos se les distingue por tener fines diferentes, los métodos inductivos se han percibido generalmente como asociados con la investigación cualitativa mientras que por otro lado el método deductivo se ha asociado con la investigación cuantitativa.

2.2.1. Inductivo:

“El método inductivo se basa prácticamente en analizar datos particulares para seguidamente generar una conclusión global sobre un tema de investigación (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). “Puede observarse que la inducción es un resultado lógico y metodológico de la aplicación del método comparativo” (Areu, 2014). Este método está enfocado en el desarrollo del estudio de mercado, validación de la propuesta del negocio; y descripción de conclusiones y recomendaciones del trabajo.

2.2.2. Deductivo:

“El método deductivo plantea un razonamiento descendiente es decir que fluye de lo general a lo particular o individual” (Areu, 2014). Este método es de gran importancia para poder deducir el problema de la investigación partiendo de lo global como los factores del macroentorno, llegando al punto clave que es la producción y exportación de flores de verano. Este método, es esencial para el diagnóstico situacional debido a que partimos de diferentes variables generales y específicas a través de sus indicadores, llegando a una conclusión minuciosa, de cómo está la situación del macroentorno. Finalmente, contribuyo al desarrollo del capítulo de la propuesta dando un análisis del resultado específico de la información recolectada de fuentes primarias y secundarias.

2.3. Tipo de muestreo

El tipo de muestreo que se utiliza en el estudio de factibilidad es el muestreo no probabilístico que según Malhotra (2008) “es una técnica de muestreo que no usan procedimientos de selección al azar, sino que se basan en el juicio personal del investigador”. Este tipo de muestreo esta enfocado en la realización del censo en el estudio de mercado, se ejecuta el censo a todos los participantes debido a que la población es menor a 100 colaboradores.

2.3.1. Definición de la población:

El estudio de factibilidad está enfocado al mercado internacional de Estado Unidos por lo tanto, existen tres posibles clientes a los que está encaminada la empresa de producción y exportación de flores de verano, dentro de estos están: MELLANO LOS ANGELES, PRIME PETALS LLC y SIERRA FLOWERS TRADING LTDA, empresas dedicadas a la importación de flores de verano y rosas.

Por otro lado, de acuerdo a una base de datos de las patentes registradas en el año 2019 en el cantón Ibarra, provincia de Imbabura; existen 34 emprendimientos dedicados a la compra-venta de flores de verano es decir floristerías las mismas que usan el producto para arreglos florales.

Por lo tanto, existe un total de 37 clientes que se dedican a la compra de flores de verano tanto nacional e internacionalmente, los cuales serían nuestros clientes potenciales, teniendo en cuenta que los clientes estadounidenses llevan el 90% de la producción, es decir, producto denominado de exportación; mientras que los clientes locales compran el 10% de la producción producto conocido como nacional.

2.4. Técnicas e instrumentos

2.4.1. Encuesta:

Se define como un interrogatorio de los individuos a quienes se les plantea una variedad de preguntas con respecto a su comportamiento, intenciones, actitudes, conocimientos, motivaciones, así como características demográficas y de su estilo de vida. Esto se realiza mediante un cuestionario estructurado que se aplica a la muestra de una población, y está diseñado para obtener información específica. (Malhotra, 2008). Esta técnica es aplicada a tres importadores del mercado internacional ubicados en Estados Unidos y a floristerías del cantón Ibarra provincia de Imbabura, posible mercado potencial. Con el fin de obtener información relevante relacionada con el análisis de precios, producto, plaza, promoción; estrategias de comercialización; canales de distribución; frecuencia de compra del producto y formas de pago; datos necesarios para establecer la proyección de la demanda.

2.4.2. Entrevista:

Es un medio que permite obtener información amplia y abierta, dependiendo de la interacción entre el entrevistado y entrevistador (Aznar, Gallego, & Medianero, 2015). Esta técnica se aplica a dos diferentes empresas expertas en producción y exportación de flores de verano, el objetivo de aplicar la entrevista es recabar información sobre la competencia con aspectos relacionados al manejo de la producción y exportación del producto.

2.4.3. Investigación documental:

Consiste en seleccionar y analizar minuciosamente documentación que aporta al desarrollo de la presente investigación. Se enfoca en el uso de trabajos realizados anteriormente respecto al tema y que sirven como guía para elaborar instrumentos, y recabar información acerca de la población (Benjamín & Fincowsky, 2014). Esta técnica está aplicada en el desarrollo de la fundamentación teórica; procedimientos metodológicos y diagnóstico del entorno.

2.5. Variables diagnosticas

“Las variables del macroentorno externo, son aquellas que definen el ambiente comercial, además de dar pautas para el proceso de planeación estratégica incluyendo las estrategias de marketing” (De la Torre, 2016). Por lo tanto, una variable trata de una característica observable o un aspecto discriminante en un objeto de estudio que puede adoptar diferentes valores o expresarse en varias categorías.(Cauas, 2015)

Con el objetivo de realizar el diagnóstico del entorno en el cual se pretende desarrollar el proyecto, se toma en cuenta las diferentes variables que se describen en la siguiente tabla de relación diagnostica.

Tabla 4: Matriz de relación diagnóstica

Variable	Indicadores	Fuente	Referencias
Económico	Inflación	Secundaria	(INEC,2019) – Fondo Monetario Internacional
	Tasas de interés		Banco Central del Ecuador
	Cotización de divisas		Servicio de Rentas Internas- página Web
	Impuestos (IVA,ISD impuesto a la salida de divisas)		Mercado de divisas.
	Financiamiento		(Banco Central del Ecuador, 2019)
Político-legal	Acuerdos comerciales	Secundaria	Sistema de Información sobre el Comercio Exterior.
	Comercio exterior		Banco Central del Ecuador
	Barreras arancelarias		Código orgánico de la producción comercio e inversiones.
	Barreras no arancelarias		Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador
	Requisitos de exportación		Página Web (Expoflores) (Manual de certificación fitosanitaria para exportación, 2015)
Social	Tendencia de consumo	Secundaria	(Expoflores, 2019a)
	Gustos y preferencias (Patrones de compra)		(Lissitsa & Kol, 2016) (PROECUADOR, 2015)

Tecnológico	Riego por goteo Invernaderos	Secundaria	(Álvarez & Alfonso, 2012) Sitio web (Floricultura, 2020)
Ambiental	Impactos ambientales de: agua, suelo y aire. Riesgos naturales	Secundaria	Ley de la gestión ambiental Ministerio de agricultura y ganadería. Ley de prevención y control de la contaminación ambiental.

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: las autoras.

CAPITULO III:

3. DIAGNÓSTICO

Introducción:

Dentro de este capítulo se desarrolla el diagnóstico del entorno para de esta manera identificar de forma minuciosa las posibles oportunidades y riesgos a los que se enfrenta la empresa de producción y exportación de flores de verano, si no se lleva a cabo un diagnóstico adecuado esto puede llevar a tomar malas decisiones acerca de las acciones viables y factibles que dan solución a esta investigación.

De la misma manera se desarrollan las variables identificadas en el capítulo II. Procedimientos Metodológicos, con el fin de identificar una oportunidad diagnóstica, es decir, conocer de forma macroentorno la situación económica, político-legal, social, tecnológica y ambiental con relación a la actividad económica de la empresa; por otra parte, se conoce las condiciones favorables que nos ofrece el sector para llevar a cabo la empresa de producción y exportación de flores de verano.

Objetivo:

Realizar un diagnóstico situacional identificando la realidad actual de la producción y exportación de flores de verano, a través de un análisis detallado de las variables económicas, político-legal, sociales, tecnológicas y ambientales con el fin de identificar la oportunidad diagnóstica de la propuesta del negocio.

3.1. Desarrollo de variables

3.1.1. Variable económica

Dentro de la variable económica los indicadores relevantes para ser desarrollados y analizados son la inflación, tasas de interés, cotización de divisas, impuestos (IVA, ISD impuesto a la salida de divisas), financiamiento. Los mismos que se detallan a continuación:

3.1.1.1. Inflación

➤ Inflación nacional

La inflación es medida estadísticamente a través del índice de precios al consumidor correspondiente al conjunto de productos (bienes y servicios) adquiridos por los consumidores en un periodo determinado de tiempo.

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos el promedio de la inflación nacional anual en el periodo 2010-2019 correspondiente al estado ecuatoriano es del 2,79%, por otro lado, la inflación mensual dentro del mismo

periodos es del 0,49% (INEC, 2019). Sin embargo, cabe recalcar que la inflación mensual de julio de 2020 se ubicó en -0,61% y la anual en -0,54% (El Comercio, 2020).

Mientras que tomando en cuenta los porcentajes de inflación obtenidos en el periodo 2015-2019 se puede obtener una tasa de inflación promedio, la cual se detalla a continuación:

Tabla 5: Tasa promedio de inflación nacional

AÑO	% DE INFLACIÓN
2015	3,38
2016	1,12
2017	-0,20
2018	0,27
2019	-0,07
TOTAL	4,50
PROMEDIO	0,90

Fuente: BCE, Tasa de inflación (2019)

Elaborado por: Las autoras.

Se verifica que el resultado de la tasa promedio de la inflación nacional del periodo antes mencionado es de 0,90%, mientras que en el año 2020 se obtiene una inflación de -0,54%, misma que se ve afectada por la pandemia la cual se está atravesando a nivel mundial.

➤ **Inflación Estados Unidos**

En el 2019 la tasa de inflación fue de 2,18% manteniéndose cerca del objetivo de 2% fijado por la Reserva Federal. A pesar de que la inflación se mantiene contenida, se espera que aumente gradualmente como resultado de la fortaleza de la demanda interna y de las presiones de la oferta en las economías avanzadas. Según proyecciones realizadas por el FMI se prevé que en el 2020 la inflación ascienda a 2,39% (EXPOFLORESS, 2019). Por otro lado, la inflación mensual del mes de julio de 2020 es de 0,986% (FMI, 2020).

3.1.1.2. Tasas de interés

De acuerdo al Banco Central del Ecuador (2019), las tasas activas referenciales, tasas máximas y tasas pasivas para el mes de agosto de acuerdo a los créditos por segmento son las que se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 6: Tasas de interés agosto 2020

Tasa de interés activas efectivas vigentes para el sector financiero privado, público y, popular y solidario			
Tasas referenciales		Tasas máximas	
Tasa activa efectiva referencial	%	Tasa activa efectiva máxima	%
para el segmento:	anual	para el segmento:	anual
Productivo corporativo	9.24	Productivo corporativo	9.33
Productivo empresarial	9.56	Productivo empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.25	Productivo PYMES	11.83
Productivo agrícola y ganadero	8.05	Productivo agrícola y ganadero	8.53
Comercial ordinario		Comercial ordinario	
Comercial prioritario corporativo	9.18	Comercial prioritario corporativo	11.83
Microcrédito agrícola y ganadero	9.03	Microcrédito agrícola y ganadero	9.33
	19.21		20.97
Tasas de interés pasivas efectivas promedio por instrumento			
Tasas referenciales	%	Tasas referenciales	%
	anual		anual
Depósito a plazo	6.37	Depósitos de ahorro	1.17
Depósitos monetarios	0.88	Depósitos de tarjetahabientes	1.11
Operaciones de reporto	1.50		
Otras tasas referenciales			
Tasa Pasiva Referencial	6.37	Tasa legal	9.03
Tasa Activa Referencial	9.03	Tasa máxima convencional	9.33

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019)

Elaborado por: las autoras.

Como podemos observar las tasas de interés tanto para créditos y microcrédito agrícolas y ganaderos se ubican en 8.05% y 19.21% anual respectivamente.

De acuerdo con las instituciones que brindan créditos para emprendimientos y PYMES se analiza las tasas de interés de BanEcuador como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 7: Tasas de interés BanEcuador

Tasas activas

Tipo de crédito	Tasa nominal	Tasa efectiva
Créditos Productivos		
Productivo empresarial	9.76%	10.21%
Productivo PYMES	9.76%	10.21%
Productivo agrícola y ganadero	8.21%	8.53%
Microcrédito		
Microcrédito agrícola y ganadero	11.25%	11.85%
Microcrédito producción	11.25%	11.85%
Tasa pasiva referencial		6.37%
Tasa activa referencial		9.03%
Tasa legal		9.03%
Tasa máxima convencional		9.33%

Fuente: BanEcuador (2020)

Elaborado por: las autoras.

En relación con otras instituciones financieras las tasas de interés que ofrece BanEcuador, son favorables tanto para los microcréditos agrícolas y ganaderos como para los microcréditos de producción.

3.1.1.3. Cotización de divisas con respecto a Estados Unidos, Canadá y Rusia

Dentro de este apartado se analiza el tipo de moneda que manejan los países que tienen una buena participación en el mercado de importación de flores de verano, y cuál es su cotización con respecto a dólares americanos como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 8: Divisas negociadas y cotizaciones promedio

Cotización monedas extranjeras							
Divisas		Compras			Ventas		
		Valor negociado (a)	Valor en USD (a*b)	Cotización (b)	Valor negociado (a)	Valor en USD (a*b)	Cotización (b)
Dólares (USD)	Usa	10.000	10.000	1	10.000	10.000	1
Dólares canadienses (CAD)		10.000	7.619,6	0,7619600	10.000	7.619,6	0,7619600

Rublo (RUB)	Rusia	10.000	133,4	0,01334	10.000	133,4	0,01334
----------------	-------	--------	-------	---------	--------	-------	---------

Fuente: Banco Central del Ecuador (2020)

Elaborado por: las autoras.

3.1.1.4. Impuestos

➤ **Impuesto a la salida de divisas**

El hecho generador de este impuesto lo constituye la transferencia, envío o traslado de divisas que se efectúen al exterior, sean en efectivo o a través de los giros de cheques, transferencias, retiros o pagos de cualquier naturaleza con excepción de las compensaciones realizados con o sin intermediación de instituciones del sistema financiero. El impuesto determinado es del 5% sobre valores superiores a USD \$5.000 consumidos con tarjeta de crédito o débito de manera presencial y por consumos superiores a USD \$100,00 mediante internet. (Servicio de Rentas Internas, 2020)

➤ **IVA**

El impuesto que grava al valor de las transferencias locales o importaciones de bienes muebles, en todas sus etapas de comercialización y al valor de los servicios prestados. La tarifa de este impuesto es del 0% y 12%, en el caso de las flores la mayoría de los importadores imponen una tarifa 0% a la entrada de las rosas, claveles, orquídeas entre otras. Existen excepciones como son: Canadá, Ucrania, Suiza, Rusia Y Kazajstán. (Servicio de Rentas Internas, 2020)

3.1.1.5. Financiamiento

Para la producción agrícola existen varias entidades que apoyan económicamente, una de ellas es BanEcuador que brinda los siguientes beneficios:

- Valor para microcrédito hasta USD 150 mil.
- Si la inversión es de hasta USD 20 mil, financiación del 100%.
- Si la inversión es más de USD 20 mil, financiación máxima hasta el 80%.
- Monto para pymes hasta de 1 millón equivalente máximo al 80% de la inversión.
- Mayor plazo de pago de los créditos, con periodos de gracia acorde a la actividad.

- Forma de pago se realizará mediante el flujo de caja del proyecto ya sea mensual. Bimensual, trimestral, semestral, anual o al vencimiento del préstamo).

Tasas: microcrédito (producción) 11.25%; (comercio y servicios) 15.30%; pyme (producción, comercio, servicio) 9.76%. (BanEcuador, 2020)

El primer trimestre del 2019, las exportaciones de flores de verano han experimentado un aumento en comparación al año anterior con un 7%, generando un crecimiento USD 61.7 millones. (Expoflores, 2020)

De acuerdo con datos obtenidos por el INEC (2020), la superficie cosechada de flores a nivel nacional, aumento de 6.960 hectáreas en 2018, a 8.618 hectáreas en 2019 los cultivos de flores como; rosa, hipericum y gypsophilia, el cual ocupan un promedio de 74,29% del total de plantación.

En conclusión, de la variable económica se puede observar que para la producción y exportación de flores de verano existe indicadores positivos, como las tasas de interés que prestan las instituciones financieras para créditos y microcréditos agrícolas y ganaderos, por otra parte se observa que el valor de las divisas de Estados Unidos país al que está enfocado el producto tiene el mismo valor y moneda Ecuatoriana, lo que quiere decir que al momento de realizar negociaciones no existe un riesgo debido a que los dos países manejan la misma moneda. Finalmente, se evidencia que los países importadores de rosas imponen aranceles del 0% para la entrada del producto brindándonos una oportunidad de entrar a dichos mercados.

3.1.2. Político – Legal

Se considera que el desarrollo de esta variable es de mucha importancia para tener un conocimiento de las bases legales que debe cumplir la empresa al momento de exportar el producto, por lo que se desarrolla indicadores relacionados a: acuerdos comerciales, comercio exterior, barreras arancelarias, barreras no arancelarias, requisitos de exportación.

3.1.2.1. Acuerdos comerciales

A fin de alcanzar una inserción estratégica en la economía mundial, el Ecuador ha definido una agenda de negociaciones orientada a consolidar sus principales destinos de exportación y la apertura de nuevos mercados, la diversificación de su canasta exportable, y mediante las reformas adoptadas a nivel nacional, propiciar un entorno jurídico estable para la atracción de inversiones. En este contexto, el país mantiene Acuerdos Comerciales en vigor bajo los siguientes esquemas de integración:

- Acuerdos de Libre Comercio con la Unión Europea.
- Acuerdos de alcance parcial con Chile, MERCOSUR, México, Cuba, Guatemala, El Salvador y Nicaragua; y,
- Uniones aduaneras, comunidad andina (CAN) con Bolivia, Colombia y Perú.

Cabe mencionar que en el caso del Acuerdo de Asociación Económico Inclusivo con la Asociación Europea de Libre Comercio AELC (EFTA, por sus siglas en inglés, este entraría en vigor una vez que sea aprobado por los parlamentos de los Estados Unidos miembros. Además, se mantiene procesos de negociación con Corea del Sur y Turquía.

Por otra parte, Ecuador ha solicitado su adhesión como Estado Asociado a la Alianza del Pacífico, bloque conformado por Colombia, Chile, México y Perú; y en la actualidad se ha iniciado el proceso de negociación.

También se debe mencionar que Ecuador es beneficiario del Sistema General de Preferencias (SGP) adoptado por Australia, Estados Unidos, Unión Económica Euroasiática, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza y Turquía; y es miembro del Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Paises de Desarrollo (SGPC), compuesto por 43 países, en el cual se contempla concesiones recíprocas entre sus beneficios. (Banco Central del Ecuador, 2019)

3.1.2.2. Comercio exterior

El comercio ecuatoriano, al igual que el de otros países latinoamericanos, se ha caracterizado históricamente por ser primaria exportadora. Las exportaciones del Ecuador se componen principalmente por petróleo, camarón, flores, cacao, atún y pescado. (Banco Central del Ecuador, 2019)

En el año 2019, en la participación del rubro de exportaciones no petroleras tradicionales se destacan: enlatados de pescado con el 8,9%; flores con 8,2%; otras manufacturas de metal 2,6%; extractos y aceites vegetales 1,7%; productos mineros 1,8%; madera 1,6%; otros 6,8% del total de la balanza comercial histórica. (Banco Central del Ecuador, 2019)

3.1.2.3. Barreras arancelarias

“En temas arancelarios la mayoría de los países importadores asignan una tarifa del 0% a la entrada de las rosas, claveles, orquídeas y crisantemos, entre otras con algunas excepciones como son: Canadá, Ucrania, Suiza, Rusia y Kazajistán” (Chávez, 2016).

El 31 de octubre del 2020, el Gobierno Estadounidense incluyó a las rosas ecuatorianas al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), esto significa que ingresarán sin pagar aranceles a partir del primero de noviembre del mismo año; (antes era el 6,8% a ese país).

3.1.2.4. Barreras no arancelarias

- **Barreras sanitarias:** evita el ingreso a un país aquellas mercancías que puedan dañar la salud debido al posible contenido de elementos nocivos.

Ecuador debe cumplir con certificados establecidos para la exportación de rosas, la certificación fitosanitaria es un sistema que contribuye a la competitividad de las exportaciones de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados de Ecuador para mantener e incrementar el acceso a los mercados mundiales y por tanto requiere de un conjunto de acciones coordinadas altamente efectivas que permitan lograr la detección de las plagas cuarentenarias, establecidas como requisitos de ingreso por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF) de los países de destino de las plantas y productos vegetales.(Agrocalidad, 2015)

De acuerdo en lo indicado a la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias (NIMF) N° 32, será objeto de inspección y certificación fitosanitaria toda planta, producto vegetal o artículo reglamentado, que no haya sufrido ningún tipo de procesamiento que permita eliminar su capacidad de transmitir plagas.(NIMF, 2010)

3.1.2.5. Requisitos de exportación de flores

- 1. Verificar el estatus fitosanitario:** consiste en la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria de las flores en el Ecuador para revisión y aprobación del país de destino (análisis de riesgo de plagas, cultivo, etc.).
- 2. Registro en agrocalidad:** Solicitar el registro en la página oficial este registro consiste en ingresar información de los sitios de operación (lugar de producción, centro de acopio, centro de procesamiento) y la información de los proveedores.
- 3. Inspección:** un auditor de agrocalidad, realiza la inspección del lugar detallado en croquis entregado como documento requerido y prepara un reporte el cual debe ser aprobado por Agrocalidad. Una vez aprobado el reporte se emite al usuario un certificado de registro y un código de registro los cuales avalan como operador en Agrocalidad.
- 4. Solicitar certificado fitosanitario:** previo al embarque de las flores, se requiere el certificado fitosanitario, uno por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de la misma.(Agrocalidad, 2019)

Estos documentos son importantes para el proceso de exportación de flores, este también nos permite realizar la declaración en Ecuapas.

➤ **Registro de exportador en el Ecuapas**

1. Tramitar el Servicio de Rentas Internas (RUC).
2. Adquirir certificado digital para la firma electrónica.
3. Registrarse en el portal de Ecuapas.(Pro Ecuador, 2020)

➤ **Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje**

1. **Etiqueta:** Las cajas deben contar con las etiquetas de la finca estas deben ir pegadas en la parte lateral de las cajas con el siguiente detalle:

- Producto: detalle del producto.
- Guía de aérea madre: esta es otorgada por la carguera contratada por cada cliente.
- Guía aérea hija: la proveen las cargueras.
- Código de barras.
- Variedad y grado: depende de la variedad y medida de la flor.
- La etiqueta de organización debe tener el código de barras de la (SENAE), nombre del cliente, guías madre e hija, país de destino, así la carga podrá ser identificada de mejor manera.
- Todas las etiquetas deben incluir el logo del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), las etiquetas deben estar ubicadas sobre el código de barras.
- Incluir el número de la declaración aduanera de exportación (DAE) en el código de barras, parte inferior.
- En la parte frontal de la caja deben estar ubicados los códigos de barra, cuidando siempre que las etiquetas sean visibles. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2020)

2. **Empaque y embalaje:**

- La primera plataforma de protección es un capuchón de PVC, este cumple la función de sujetar el ramo en la parte superior.
- Los ramos pueden ser de 6, 12, 20 o 25 tallos depende del pedido del cliente.
- Se procede a cubrir los ramos con el corrugado de cartón o papel periódico, aquí se puede apreciar el logotipo de la empresa.
- Introducir los ramos en bolsas plásticas flexibles.

- Los tallos son amarrados con una liga.
- Los ramos o bonches son empacados en cajas con el logotipo de la finca estas deben contener zunchos de plástico seguros para que las cajas no se abran durante el trayecto de entrega.
- Las cajas una vez selladas deben ser almacenadas en los cuartos fríos en condiciones de temperatura de 2 a 4 grados C. hasta el momento de ser transportadas a la carguera, siempre respetando la cadena frío.(Cabezas, 2017)

Dentro de la variable político- legal se evidencia que existen acuerdos comerciales importantes para las empresas florícolas, además de esto se toma en cuenta que en los grandes países importadores de rosas imponen tarifa 0% para la entrada del producto; por otro lado, existen normativas las cuales explican los requisitos de exportación y registros, las mismas que fomentan a la creación de empresas florícolas.

3.1.3. Social

Para desarrollar el análisis de la variable social es necesario descomponerla en diferentes indicadores que faciliten conocer la tendencia de consumo y los factores de compra por parte de los clientes, mismos que se detallan a continuación:

3.1.3.1. Tendencia de consumo

De acuerdo con el informe emitido por Expoflores, muestra que la tendencia del consumo de flores de verano va en aumento, en el primer trimestre del 2019, el 53% de las exportaciones de flores de verano, de Ecuador tuvieron como principal destino Estados Unidos. A este destino le sigue el mercado europeo, el cual representa el 19% del total. En tercer lugar, se encuentra China con el 5.4%, seguido por Rusia con 5.0%, Japón con 4.0%, Canadá con 3.7% y Colombia con el 2.5%. Finalmente, los demás mercados abarcan el 7% restante. (Expoflores, 2019)

3.1.3.2. Gustos y preferencias (Patrones de compra)

Según el estudio Generations Floral Shopping de 2015, realizado por Retail Feedback Group, los clientes toman en consideración cuatro factores principales cuando piensan en comprar flores: calidad/frescura, precio, variedad y servicio al momento de compra. En general las características de la flor por su color y tamaño, presentación y composición del ramo y mostradores de destaque frescura del producto influyen en las decisiones del consumidor. (Lissitsa & Kol, 2016)

Generalmente las flores de verano son utilizadas para acompañar a las rosas en los arreglos, debido a que dan volumen y variedad de colores para los ramos florales; sin embargo, ciertas flores de verano tales como: la Gérbera, Girasol, Astromelia o

Crisantemo también pueden convertirse en flor focal de un arreglo sin necesidad de ir acompañadas de rosas. (PROEcuador, 2015)

El análisis de la variable social es un factor importante dentro de la investigación, a través de sus indicadores se evidencia que dentro de los clientes existen varios factores que debe cumplir el producto como lo es su calidad, precio, colores, frescura etc. Estos factores nos motivan a que en el momento de la producción se trabaje minuciosamente para cumplir con las expectativas del cliente debido a que la tendencia de compra de flores de verano va en aumento.

3.1.4. Tecnológico

Los indicadores relevantes dentro la variable tecnológica para ser desarrollados con el objetivo de saber acerca de la tecnología que maneja la floricultura son: riego por goteo e invernaderos.

3.1.4.1. Riego por goteo

El estudio de las actividades tecnológicas da algunas reflexiones acerca del papel de las empresas innovadoras en el proceso de buscar nuevas formas de mejorar su productividad, en el caso de las florícolas el sistema de riego por goteo es una manera muy eficiente para reducir los costos debido a que ya no se utilizara mano de obra.(Álvarez & Alfonso, 2012)

El objetivo del riego por goteo es dejar caer gota por gota al suelo ya que su meta es llegar al sistema radicular de las plantas, con este sistema se promueve un mejor manejo de agua y fertilizantes en el cultivo de rosas para obtener rosas de mejor calidad.

➤ Partes del riego por goteo

Reservorio: es donde se mantiene el agua para poder usarla para el riego.

Bombas de agua: en este lugar se tiene las diferentes electrobombas que nos ayuda a impulsar el agua desde el reservorio hacia todo el cultivo.

Cabezal de riego: en donde se encuentran los filtros e inyectores de fertilizante.

Tuberías: se tiene dos redes de tuberías unas es la red primaria la que abastece el agua desde el reservorio a todo el cultivo y otra que está en el interior de cada bloque.

Goterros: estos son encargados de aplicar el agua de manera de gota a las diferentes plantas que se encuentran sembradas.

Válvulas: permiten abrir o cerrar el flujo de agua para regar el área deseada de cada invernadero.(Álvarez & Alfonso, 2012)

3.1.4.2. Invernaderos

En el sector florícola, la tecnología está en: la creación de plásticos para cubierta de invernaderos, el riego de presión como el goteo, la incorporación de abundante y diverso equipamiento, instrumental, logística de movimientos de la mercadería y el transporte por vehículos refrigerados de gran tamaño y el avión, llevaron a que esta sea una actividad de alcance mundial. (Floricultura, 2020)

Las cubiertas de invernaderos han ido evolucionando desde su lanzamiento en los años cincuenta. Actualmente el tiempo de vida útil alcanza hasta cuarenta y cinco meses frente a los nueve meses de hace décadas, dependiendo de los foto estabilizantes utilizados, la localización geográfica, el uso de pesticidas etc.(Cotec, 2009)

“Mediante tecnologías de calidad se pueden extender los periodos de producción debido a que se crean ambientes apropiados en los invernaderos que modifican las condiciones climáticas provocando micro climas dentro de estos” (Farinango,2019).

De acuerdo con lo analizado en la variable tecnológica se observa que la tecnología en las florícolas va en aumento, lo que ayuda a las empresas a reducir costos tanto de mano de obra como de materia prima, dentro de esta la tecnología más importante se encuentra en la aplicación de riego tecnificado por goteo y cubiertas de invernaderos por su durabilidad, mismas que ayudan a tener una mejor calidad del producto.

3.1.5. Ambiental

A continuación, se detalla los aspectos ambientales que nos permite conocer tanto la normativa legal del cuidado del medio ambiente y los riesgos ambientales a los que se puede enfrentar la empresa para ello se desarrolla: los impactos ambientales de agua, suelo y aire; y, los riesgos naturales.

3.1.5.1. Impactos medioambientales

El Control de la Contaminación Ambiental y el Código de la Salud y la Ley para la Prevención, tras acuerdo queda establecido que la protección de los recursos de agua, aire, suelo y conservación, mejoramiento y restauración del medio ambiente son de interés público.(Congreso Nacional, 2004b)

➤ Agua

La floricultura necesita una gran cantidad de agua para la mezcla de las plaguicidas, el lavado de herramientas, la fumigación y especialmente para el riego de las flores.

El acaparamiento de agua por parte de las floriculturas ha desatado varios conflictos entre comunidades y centros poblados con las empresas. Ante esto algunas empresas han optado por construir reservorios de agua para garantizar su producción ocasionando problemas a personas que carecen de este recurso.(Ecología, 2000)

Por otro lado, el uso indiscriminado de plaguicidas en el cultivo de rosas es una fuente de contaminación de agua, por lo que Ley Orgánica de Salud en su artículo 115, dispone que: "Se deben cumplir las normas y regulaciones nacionales e internacionales para la producción, importación, exportación, comercialización, uso y manipulación de plaguicidas, fungicidas y otro tipo de sustancias químicas en las áreas dedicadas al cultivo de flores. Por lo tanto quien desee invertir en este campo, deberá cumplir con lo estipulado en el reglamento.(ARCSA, 2015)

Sin embargo, en el art. 36 de la ley de aguas menciona que las concesiones de derecho de aprovechamiento de agua se efectuaran de acuerdo con el siguiente orden siempre y cuando cumpla con el cuidado de este recurso de preferencia:

- Para el abastecimiento de poblaciones, para necesidades domésticas y abrevaderos de animales,
- Para agricultura y ganadería,
- Para usos energéticos industriales y mineros; y,
- Para otros usos

En el art. 54 de la misma ley menciona que las personas obligadas a la utilización de aguas pagaran la tarifa respectiva, la utilicen o no, los usuarios privados, de conformidad con los estatutos de las organizaciones, Juntas de regantes y directorios de aguas, aportaran recursos adicionalmente para la administración, operación y mantenimiento de los sistemas de riego bajo su responsabilidad.(Congreso Nacional, 2004a)

➤ **Suelo**

El suelo es un factor importante para la producción de flores, este debe contener suficientes nutrientes para un crecimiento favorable y además el terreno debe estar ubicado en un lugar estratégico desde el punto de vista de iluminación y vías de acceso.

La fertilización con químicos, con el transcurso del tiempo, produce cambios en el suelo, dejándolo no apto para la agricultura. La desinfección del suelo con sustancias de amplio espectro, como el Bromuro de Metilo, causa además efectos globales como la perdida de la capa de ozono.

Si bien es cierto que hay una carencia de investigaciones sobre la contaminación de suelo en los cultivos de flores y de su entorno, podemos deducir que la utilización de plaguicidas, fertilizantes y otras sustancias, afectan no solo al suelo sino también al agua, aire y biodiversidad. (Ecología, 2000)

De acuerdo con el art. 10 de la ley de prevención y control ambiental menciona que queda prohibido descargar, sin sujetarse a las correspondientes normas tectónicas y regulaciones, cualquier tipo de contaminantes que pueden alterar la calidad del suelo y afectar a la salud humana, flora, la fauna, los recursos naturales y otros bienes.

En el art.11 para los efectos de esta Ley, serán considerados como fuentes potenciales de contaminación, las sustancias radioactivas y los desechos sólidos, líquidos o gaseosos de procedencia industrial, agropecuaria, municipal o doméstica.(Congreso Nacional, 2004b)

➤ **Aire**

Las actividades industriales son una de las principales causas de contaminación de aire y el cultivo de flores no queda fuera. Los productos químicos utilizados por las florícolas son expulsados a la atmosfera al fumigar las flores. Afectando la salud de los trabajadores. (Miño, 2011)

Los productos químicos utilizados por las florícolas son expulsados a la atmosfera durante el control sanitario al fumigar las flores. Con esto afectan a la salud de los trabajadores y habitantes de los alrededores.

Por otro lado, para obtener suficiente presión y caudal de agua, utilizan plantas generadoras de energía eléctrica a diésel. Su permanente funcionamiento contamina el aire con las emisiones de gases y con ruidos, otro contaminante es el gas generado por la combustión de los desechos de los tallos de las flores. (Ecología, 2000)

Dentro del art.1 de ley de prevención y contaminación menciona que queda prohibido expeler hacia la atmosfera o descargar en ella, sin sujetarse a las correspondientes normas técnicas y regulaciones, contaminantes que, a juicio de los Ministerios de Salud del Ambiente, en sus respectivas áreas de competencia puedan perjudicar la salud y vida humana, la flora, la fauna y los recursos o bienes del estado o de particulares o constituir una molestia.

Que en el art.2 para los efectos de esta Ley, serán consideradas como fuentes potenciales de contaminación del aire:

- Las artificiales, originadas por el desarrollo tecnológico y la acción del hombre, tales como fábricas, calderas, generadores de vapor, talleres, plantas termoeléctricas, refinerías de petróleo, plantas químicas, aeronaves, automotores y similares, quema a cielo abiertos de basura o residuos; y,
- Las naturales, ocasionadas por fenómenos naturales, tales como erupciones, precipitaciones, sismos, sequias, deslizamientos de tierra y otros.(Congreso Nacional, 2004b)

3.1.5.2. Riesgos naturales

En una empresa florícola los riesgos se ubican en las etapas concernientes a los macro procesos de producción y comercialización. Los riesgos de producción están vinculados con la infraestructura, tratamiento de los suelos, riesgo, siembra, enjertación, mantenimiento, cosecha y pos-cosecha, y el medio ambiente. Los riesgos de comercialización y venta en cambio están vinculados con el producto, su tratamiento, cadena de frio, transporte, manejo y manipulación de la flor.(Costales, 2015)

Por otro lado, se encuentran los riesgos operacionales y operativos. De acuerdo con las Regulaciones de Basilea II se establecen diferencias entre estos riesgos; los primeros, obedecen a errores humanos; mientras que los segundos obedecen a errores económicos incluyendo aspectos legales donde la probabilidad de ocurrencia está vinculada con el tipo de interés, tipo de cambio, liquidez, mala aplicación de la ley en los contratos que pueden inducir al fraude. De lo expuesto se tiene que los dos tipos de riesgos son de naturaleza distinta. (Pacheco, 2009)

Los riesgos en la actividad florícola necesariamente deben tener el tratamiento que se asigna a los riesgos operacionales dentro de los cuales caen la mayoría de los eventos, pues no hay actividad productiva que se pueda abstraer a la existencia de riesgos; sin embargo, por efectos didácticos y por sus diferencias consideramos dos tipos de riesgo:

- Tipo operacional.
- Riesgos naturales.

Riesgos Operacionales: se presentan generalmente por errores humanos generados en la falta de políticas, falta de procesos, sistemas o tecnología. Las políticas deben plasmarse en los reglamentos y estos a su vez deben responder a una estructura orgánica-funcional adecuada.

Riesgos Naturales: también conocidos como riesgo agrícolas, en los que se involucran heladas, lanchas, granizadas y vientos, que son los eventos que están más estrechamente vinculados con la actividad que se desarrolla y que directamente pueden afectar a la producción de flores.(Costales, 2015)

Una vez analizado la variable ambiental se puede observar que las florícolas producen un impacto ambiental considerable en la naturaleza ya sea esto por contaminación de agua, suelo y aire debido a los productos químicos que las mismas utilizan para asegurar su producción

3.2. Análisis de la información

Una vez desarrollado las diferentes variables se procede a analizar la información que aporta a la presente investigación mediante una matriz AOOR.

Tabla 9: Matriz AOOR (Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos)

ALIADOS	OPONENTES
Tasas de intereses fijas	El Control de la Contaminación Ambiental y el Código de la Salud y la Ley para la Prevención
Cotización de divisas	
Impuestos (IVA, ISD impuesto a la salida de divisas	
Requisitos de exportación de flores	
OPORTUNIDADES	RIESGOS
Aranceles del 0% para la entrada del producto	Inflación variable que se ve afectada por la pandemia
Acuerdos comerciales	Financiamiento por parte del BanEcuador
Sistema de riego por goteo	Riesgo de planificación operativa
	Riesgo de planificación estratégica
	Responsabilidad limitada de los socios
	Riesgos de producción dentro los cuales se detallan en la tabla N° 10

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

Tabla 10: Análisis y mitigación de riesgos

RIESGO	TIPO	EFEECTO	IMPACTO	MITIGACIÓN
Inflación	Indirecto	Afectación en los precios del producto	Medio	Análisis de precios y reducción de costos y gastos.
Financiamiento por parte de BanEcuador	Directo	Falta de recursos económicos para llevar a cabo el proyecto.	Medio	Poner en garantía un bien inmueble (terreno) de un familiar directo mismo que nos ayudara como garante para la otorgación del crédito.
Riesgo de planificación operativo	Directo	Fallas en los procesos, políticas o procedimientos inadecuados	Medio	En caso de ocurrir el suceso, se debe capacitar al personal autorizado
Riesgo de planificación estratégica	Directo	Incumplimiento de la planificación estratégica.	Medio	Utilizar las medidas de prevención necesarias para seguir con el funcionamiento de la empresa
Responsabilidad de los socios	Directo	Exceso de socios en la empresa	Bajo	Si excediere el valor de los socios la empresa pasaría a formar parte de otra compañía
Agua de riego	Directo	Contaminación directa al cultivo	Medio	Análisis de calidad de agua para implementar tratamiento
Suelo	Directo	Suelo contaminado con agentes patógenos y microorganismos	Bajo	Realizar los análisis físicos – químicos del suelo en un laboratorio acreditado para tomar medidas de correctivas en

					caso de presentar novedades.
Radiación	Directo	Aumenta el beneficio a la planta para su desarrollo y producción		Medio	Control adecuado de las horas luz aplicada
Plagas	Directo	Afectación el cultivo		Medio	Mantener cronograma de prevención y erradicación de plagas
Bajas temperaturas	Indirecto	Afectación al cultivo y perdida en la cosecha		Alto	Implementación de sistema de monitoreo inteligente
Vientos fuertes	Directo	Daños a los invernaderos		Alto	Monitoreo ambiental sobre las condiciones climáticas
Incendios forestales y/o provocados	Indirecto	Perdida total de la plantación		Medio	Capacitación al personal para combatir incendios y adecuación de vías para ingreso de vehículos
Bajas temperaturas	Indirecto	Afectación al cultivo y perdida en la cosecha		Bajo	Implementación de sistema de monitoreo inteligente
Caída de ceniza	Indirecto	Afectación al cultivo y perdida en la cosecha		Bajo	Abastecimiento adecuado de agua para riego foliar.
Fenómenos naturales	Indirecto	Posibles pérdidas totales de la plantación		Bajo	No se puede predecir
Clima invierno deslaves	Indirecto	Posible pérdida total de la plantación		Bajo	Reforestación. Mantenimiento en canales para evitar inundaciones.

Granizo	Indirecto	Daño en la cubierta del invernadero	Medio	No se puede predecir
Escases de agua de riego	Indirecto	Daño al cultivo	Alto	Abastecimiento de agua del reservorio
Cortes de electricidad	Indirecto	Alteraciones de las condiciones climáticas artificiales interna del invernadero	Medio	Implementación de generadores
Seguridad	Indirecto	Perdida del producto	Alto	Implementación de personal de seguridad.

Fuente: (Siembra ep, Ficha Técnica de flores de verano, 2019)

Elaborado por: Las autoras.

3.3. Conclusión Diagnostica

Concluido el análisis diagnostico se puede identificar los siguientes aspectos.

Con respecto a la variable económica se puede analizar, que como aliado de este proyecto están las instituciones financieras para la producción y exportación de flores de verano que brindan financiamiento con créditos, microcréditos agrícolas y ganaderos, con tasas de interés rentables (ver en la tabla 6 y 7). Dentro de esta actividad se puede encontrar que el Banco Central del Ecuador tiene una tasa efectiva anual para créditos, microcréditos agrícolas y ganaderos de 8.05% y 19.21%. Así como también el BanEcuador 8.21% y 11.25%, en relación de estas dos instituciones financieras la tasa de interés más rentable es la de BanEcuador ya que estas son favorables para los microcréditos agrícolas y ganaderos como para los microcréditos de producción, mismo que opera a nivel nacional. En este caso el proyecto tendría un porcentaje de financiamiento al no contar con recursos propios.

El comercio Ecuatoriano, al igual que el de otros países latinoamericanos, se ha caracterizado históricamente por ser primario exportador, por la posición geografía y las condiciones climáticas, participando del rubro de exportaciones no petroleras que se destacan en flores con 8,2% siendo el segundo producto en ser exportado, además de esto existen acuerdos comerciales importantes para las empresas florícolas, se evidencia que la mayoría de los países importadores de rosas imponen aranceles del

0% para la entrada del producto brindándonos una oportunidad de entrar a dichos mercados, por otro lado, existen normativas las cuales explican los requisitos de exportación y registros, las mismas que animan a la creación de empresas florícolas.

Un factor importante dentro de la investigación a través de sus indicadores que es gustos y preferencias se evidencia que existen varios factores que debe cumplir el producto como la calidad, frescura, precio, variedad, y servicio al momento de compra. Esto ayuda en la producción de las flores de verano para cumplir con las expectativas del cliente ya que de acuerdo con el informe emitido por Expoflores muestra que la tendencia del consumo de flores de verano va en aumento con un 53% en el primer trimestre del 2019.

Dentro de las oportunidades que presenta el estudio para el proyecto es el sistema de riego por goteo ya que se observa que la tecnología en las florícolas va en aumento para mejorar su productividad, con este sistema se promueve un mejor manejo de agua y fertilizantes en el cultivo de rosas para obtener rosas de mejor calidad, además que es una manera muy eficiente para reducir los costos debido a que ya no se utilizara mano de obra.

Las florícolas producen un impacto ambiental considerable en el medio ambiente ya sea esto por contaminación de agua, suelo y aire debido a los productos químicos que utilizan para asegurar su producción, pero para esto existen normativas que regulan la contaminación de las empresas lo que es un punto favorable además de esto existen incentivos por parte del estado para las empresas que ayudan con el cuidado del medio ambiente. Por otro lado, se puede observar los riesgos a los cuales puede estar sometida la empresa por lo que se debe trabajar en la prevención dichos riesgos.

En base a todo lo mencionado anteriormente, se puede deducir que el estudio de factibilidad de producción y exportación de flores de verano en la ciudad de Urcuqui, Provincia Imbabura, Ecuador, es pertinente desarrollarlo.

CAPITULO IV

4. PROPUESTA

Introducción

Dentro de este capítulo se desarrolla cuatro estudios fundamentales para el proyecto los cuales son: estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y estudio organizacional, con el objetivo de conocer la viabilidad del proyecto.

La realización del estudio de mercado tiene como objetivo conocer el comportamiento del mercado potencial al cual está enfocado el producto, es decir conocer las necesidades, gustos y preferencias del cliente, realizar un análisis de la oferta y demanda; y en base a ello establecer estrategias de marketing.

Una vez ejecutado el estudio de mercado y conociendo la demanda efectiva y las necesidades del cliente se procede a desarrollar el estudio técnico que consiste en determinar la macro y micro localización del proyecto, tamaño del proyecto y las inversiones totales requeridas para poner en marcha el proyecto.

Por otro lado, se elabora el estudio financiero con el objetivo de obtener información en base a las ventas futuras, costos e inversiones que incurren en el proyecto, mismos que sirven para estructurar los estados financieros y estimar la viabilidad del proyecto a través de indicadores.

Finalmente, se realiza el estudio organizacional mismo que tiene que ver con la constitución de la empresa es decir definir el nombre o la razón social de la misma, seguido se establece la planificación estratégica que tiene que ver con la misión, visión, valores, políticas y estructura organizativa la cual es de vital importancia para la definición de funciones y responsabilidades, en base a ello determinar el número de trabajadores que necesita la empresa.

Objetivo

Realizar una propuesta enfocada en un estudio de mercado, estudio técnico, financiero y organizacional para determinar la viabilidad del proyecto.

4.1. Estudio de mercado

Introducción

El estudio de mercado se realiza con el fin, de conocer las características importantes del mercado potencial; al cual está dirigido el producto, este estudio tiene que ver con el análisis de oferta, demanda, necesidades, gustos y preferencias de los clientes; por otro lado, también se analiza las variables de las 4P precio, plaza, promoción y producto, y en base a ello, se emplea estrategias de marketing.

Objetivo

Recolectar información necesaria para identificar la demanda y oferta potencial existente en el actual proyecto y en base a ello, determinar la demanda insatisfecha y emplear estrategias de marketing en relación a precio, plaza, promoción y producto.

4.1.1. Segmentación de mercado

➤ Variables de segmentación

Para determinar el mercado meta se realiza una segmentación separada de la parte geográfica, demográfica, psicográfica y conductual; de los importadores de flores de verano y floristerías de la ciudad de Ibarra como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 11: Variables de segmentación

Criterio de segmentación	Segmento del mercado internacional	Segmento del mercado nacional
Geográfico		
País	Estados Unidos	Ecuador
Estado / Provincia	Florida California	Imbabura
Ciudad	Miami Los Ángeles Carlsbad	Ibarra
Demográfica		
Genero	65% femenino 35% masculino	Femenino
Edad	20 a 45 años	20 a 45 años
Ocupación	Comerciantes	Comerciantes
Definición	Intermediarios	Floristerías
Ingresos	\$1.256 USD/ SBU	\$400 USD/SBU
Psicográfica		
Clase social	Media / Alta	Media / Alta
Personalidad	Personas creativas y detallistas comprometidas con su trabajo, que buscan diferentes productos para transfórmalos en arreglos florales y brindar felicidad y satisfacción al cliente final.	
Estilo de vida	Indistinto	Indistinto
Valores	Responsabilidad Cumplimiento	Responsabilidad Cumplimiento
Conductual		
Ocasión de uso	Rellenos de arreglos florales.	Relleno de arreglos florales. Fiestas / Eventos

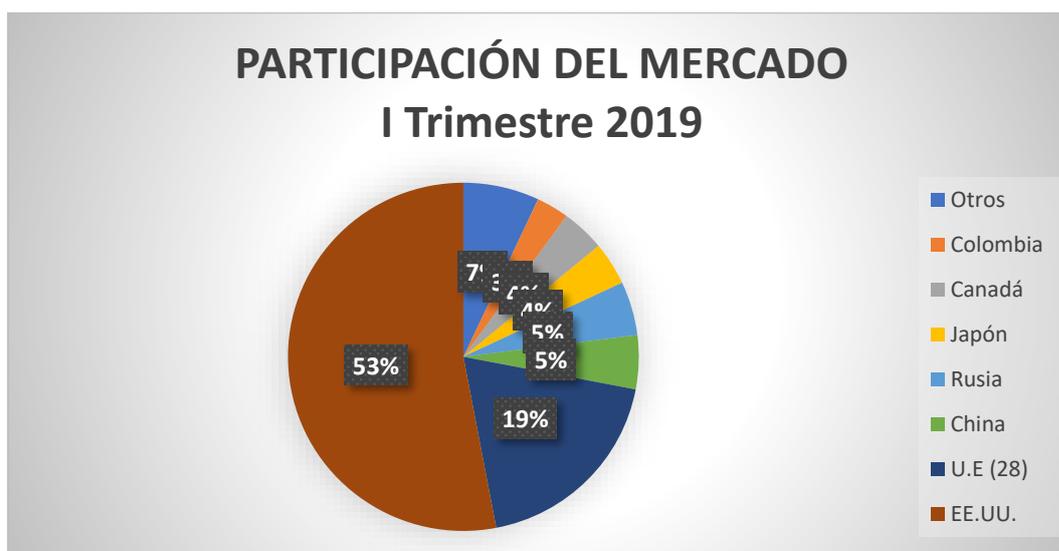
	Fiestas / Eventos Celebración de fechas importantes.	Celebración de fechas importantes.
Beneficios buscados	Satisfacción Decoración Obsequiar a personas especiales	Satisfacción Decoración Obsequiar a personas especiales
Nivel de uso	Ocasional	Ocasional
Actitudes y percepciones	Producto de calidad Precio Variedad	Producto de calidad Precio Variedad

Fuente: (EXPOFLORES, 2015); (Lissitsa & Kol, 2016)

Elaborado por: las autoras.

Como se observa en la tabla N° 11, el producto está enfocado principalmente en el país de Estados Unidos, debido a que según estadísticas de EXPOFLORES (2019), en el primer trimestre del año 2019, el 53% de las exportaciones de flores de Ecuador tuvieron como principal destino a Estados Unidos, a este destino le sigue el mercado Europeo, el cual representa el 19% del total, en tercer lugar, se encuentra China con el 5.4%, seguido por Rusia con 5.0%, Japón con 4.0%, Canadá con 3.7% y Colombia con el 2.5%. Finalmente, los demás mercados abarcan en el 7% restante.

Gráfico 2: Participación del mercado



Fuente: BCE

Elaborado por: Las autoras

Una vez analizado las variables de segmentación se realiza una tabla detallada de los importadores y de los clientes nacionales como se muestra a continuación:

Tabla 12: Descripción de datos de clientes

Segmentación geográfica internacional	Nombre del cliente	Denominación	Agencia de carga	Dirección	Teléfono	Nº de clientes
Importadores ubicados en el mercado internacional de Estados Unidos	PRIME	Intermediarios	DIRECT	7392 NW 35th Terrace, Miami, FL 33122, Estados Unidos	305-594- 4105	1
	PETALS LLC		CARGO			
	MELLANO LOS ANGELES		DIRECT CARGO			
	SIERRA FLOWERS TRAIDING LTDA.	Intermediarios	DIRECT CARGO	5600 Avenida Encinas, # 20 CARLSBAD, CA 92008, Estados Unidos	514-733- 3515	1
Segmentación geográfica nacional						
Provincia de Imbabura						
Cantón: Ibarra						34
Número de clientes						37

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: las autoras.

4.1.2. Mercado potencial

Luego de haber identificado la segmentación de mercado, se establece que la población objetivo para esta investigación son tres importadores del mercado internacional y treinta y cuatro floristerías del cantón Ibarra, que corresponde a un total de 37 clientes.

➤ Población objetivo 1

Dentro de este apartado, están los importadores del mercado internacional de Estados Unidos, de acuerdo a la tabla N°12, que básicamente, se denominan grandes y medianas empresas, que se encargan de hacer llegar el producto a floristerías y al consumidor final; es decir, actúan como intermediarios. Las flores que adquieren son empleadas como rellenos o adornos de los arreglos florales.

➤ Población objetivo 2

Dentro de esta población, están las floristerías del cantón Ibarra que básicamente, se denominan emprendimientos, mismas que, le dan al producto un uso igual al de las floristerías internacionales, estos locales comerciales por lo general, compran rosas y flores de verano denominadas de tipo nacional por parte de las empresas florícolas.

4.1.3. Cálculo de la muestra

Una vez identificado el mercado meta de acuerdo a las técnicas de investigación, en el presente estudio, no se realiza el cálculo de la muestra, debido a que la población es inferior a cien participantes; por lo tanto, se procede hacer un censo, esto quiere decir, que la encuesta será aplicada a toda la población misma que está enfocada a los importadores internacionales de Estados Unidos y floristerías del cantón Ibarra, los cuales, se encargaran de comprar el producto que se producirá en el cantón Urcuqui provincia de Imbabura.

Los compradores internacionales, fueron identificados a través de un contacto directo de la empresa florícola Valthomig S.A ubicada en Tabacundo, misma que tiene una amplia experiencia en venta de rosas a diferentes países, los clientes identificados señalan la necesidad de adquirir flores de verano; por lo tanto se realizó el levantamiento de información del estudio de mercado a los importadores, a través de la empresa antes mencionada. Se opta por importadores de Estados Unidos, debido a que es el país con mayor porcentaje de importación en flores de verano y rosas; por otro lado, los aranceles por la entrada de rosas, flores y capullos cortados es del 0%, a diferencia de Canadá y Rusia que imponen un 7% a la entrada de clavel y gypsophilia.

4.1.4. Variables para analizar

Tabla 13: Variables para analizar

Objetivo General	Objetivos Específicos	Variable	Indicador	Técnica
Desarrollar un estudio de mercado con el fin de recolectar información necesaria para identificar la demanda y la oferta existente para el modelo de negocio, mismos que sirven para establecer la demanda insatisfecha y estrategias de marketing en relación a: producto, precio, plaza y promoción.	Conocer la demanda existente en lo que respecta al producto de flores de verano en la provincia de Imbabura.	Demanda	Perfil del cliente. Lugares en los que compra. Frecuencia de adquirir flores de verano. Gustos y preferencias. Valor agregado.	Encuesta
	Identificar la situación actual en cuanto a los posibles competidores dentro del entorno en donde se realizará en el estudio de mercado.	Oferta	Precio de los productos. Productos que ofrecen. Número de clientes. Número de trabajadores en su empresa. Mercado al cual atienden. Tiempo que tienen en el mercado.	Entrevista
	Conocer los gustos y preferencias de los consumidores al momento de comprar flores de verano.	Producto	Calidad del producto. Precio. Colores. Variedad. Tamaño. Presentación. Ubicación.	Encuesta
	Estudiar la dinámica de precios en el mercado, así como también la forma de	Precio	Precio que el cliente está dispuesto a pagar. Formas de pago.	Encuesta

	pago por parte del cliente.			
	Determinar el medio de comunicación preferido por el consumidor.	Promoción	Medios de comunicación más utilizados por los clientes. Publicidad. Ventas.	Encuesta
	Determinar el lugar donde estará ubicada la empresa de producción de flores de verano, tomando en cuenta toda las actividades de la empresa para llegar al mercado meta.	Plaza	Canales de distribución. Transporte	Encuesta

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: las autoras.

4.1.5. Análisis e interpretación de resultados

Con el objetivo de conocer los clientes potenciales y demostrar que el producto será vendido en su totalidad se realizó encuestas a dos poblaciones objetivo. Dentro de la población objetivo uno, están tres importadores de flores de verano ubicados en Estados Unidos, que adquieren el 90% de la producción de tipo exportación, de los cuales obtuvimos buenos resultados debido a que se pudo aplicar la técnica de la encuesta en un 100%.

Por otro lado se encuentra la población objetivo dos, que son las floristerías de la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura, aquellas que compran el 10% de la producción de tipo nacional, dentro de este apartado, de acuerdo al registro de patentes de febrero 2019 del municipio de Ibarra se encontraban 34 locales comerciales, sin embargo al momento de aplicar la encuesta se encontró que la mayoría de las floristerías cerraron sus locales por la pandemia que se está dando a nivel mundial, dicho obstáculo permitió únicamente aplicar la técnica de la encuesta a 14 floristerías.

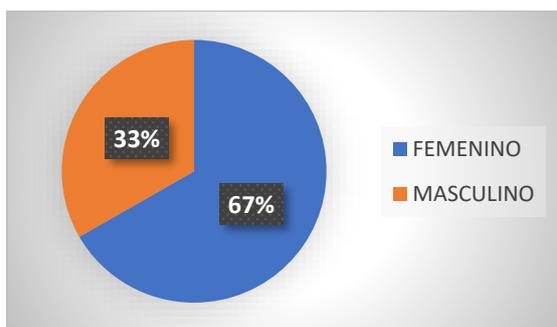
Otro instrumento de recolección de datos que se aplicó fue la entrevista, la que está enfocada a dos empresas que se dedican a la producción y exportación de flores de verano entre estas el clavel y la gypsophilia. Las personas que proporcionaron la información de la entrevista son profesionales Agrónomos que forman parte de las empresas, en las que se desarrolla el cultivo de los productos antes mencionados. En primera instancia se realizó una entrevista al ingeniero William Villarroel, gerente técnico de la empresa dedicada a la producción y exportación de clavel, Agritab Ltda. Por otra parte; se ejecutó una entrevista con la ingeniera Verónica Bustamante, vendedora de la Florícola Florsani Ltda. Empresa dedicada a la producción y exportación de gypsophilia. Dichas empresas están ubicadas en Tabacundo cantón Pedro Moncayo.

➤ **Desarrollo de la encuesta**

Importadores de Estados Unidos

1. Género

Gráfico 3: Género



Análisis

De acuerdo al estudio de mercado realizado se pudo observar que los clientes que adquieren flores de verano en su mayoría son de género femenino, dichos clientes forman parte de la administración de las empresas, es decir; ocupan un lugar de gerentes o administradores.

2. ¿En el caso de las flores de verano que tipo de flores compra usted?

Gráfico 4: Tipo de flores de verano

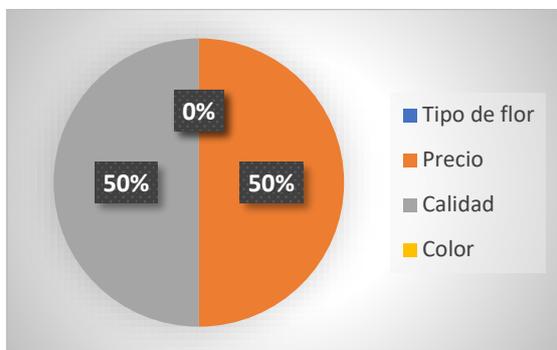


Análisis

Los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta reflejan que la totalidad de los importadores identificados están dispuestos a comprar dos tipos de flores de verano, entre estos se encuentra la gypsophilia y el clavel. Este dato aporta de manera significativa al proyecto debido a que se evidencia que los productos si tendrán aceptación dentro del mercado.

3. ¿Al momento de comprar las flores se fija en?

Gráfico 5 Compra de flores

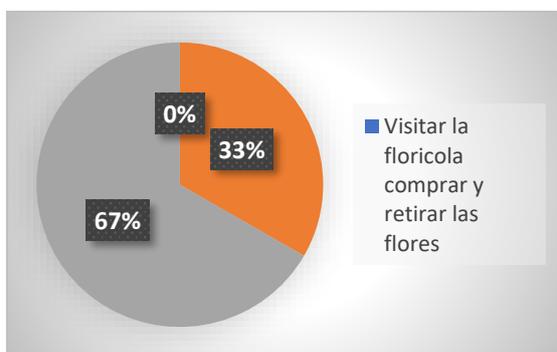


Análisis

En la encuesta realizada se observa que los importadores al momento de comprar las flores de verano, se fijan en parámetros estrictos de calidad, es decir; en tallos rectos y largos, botones y follajes sin daños; adicionalmente también en los precios que el mercado ofrece por los productos.

4. ¿Indique que tipo de compra considera mejor para usted?

Gráfico 6: Tipo de compra

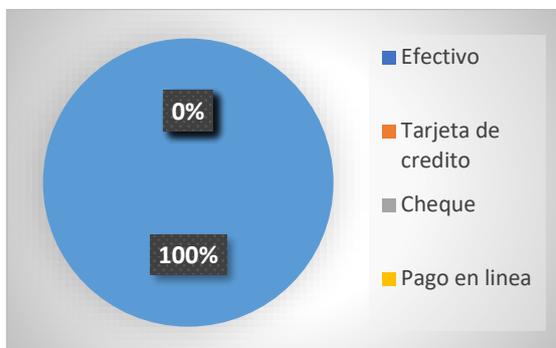


Análisis

De acuerdo al estudio de mercado realizado se puede evidenciar que la mayoría de la población al momento de realizar la compra del producto lo prefiere hacer por vía telefónica, por otro lado en un mínimo porcentaje realizan la compra ingresando a sitios web; esto es debido a que el producto está enfocado en clientes que se encuentran en el extranjero. Cabe recalcar que únicamente los pedidos los hacen por vía telefónica, mientras que las negociaciones, contratos y acuerdos comerciales los realizan a través del comercio electrónico.

5. ¿Qué formas de pago usted dispone para adquirir la flor?

Gráfico 7: Formas de pago

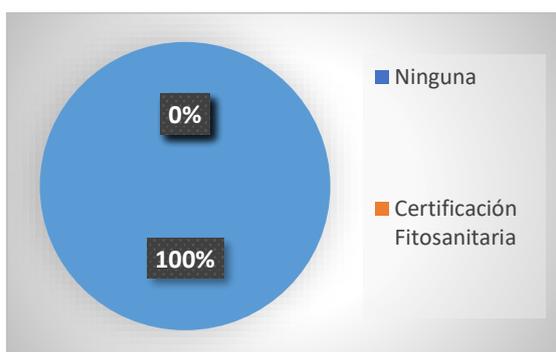


Análisis

La totalidad de los importadores de flores de verano al momento de realizar los pagos por la compra del producto lo realizan por transferencias bancarias. Este dato aporta de manera significativa al proyecto, debido a que es un aspecto que se debe tomar en cuenta con relación al valor de las divisas del país al que está enfocado el producto. En este caso no existirán complicaciones en el valor del cambio de divisas ya que el producto será enviado a un país que maneja una misma moneda.

6. ¿Usted cómo cliente que tipo de requisitos pide para la compra de las flores de verano?

Gráfico 8: Requisitos de compra para la exportación



Análisis

De los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta se observa que, la totalidad de los importadores solicitan ciertos requisitos al momento de adquirir el producto con el fin de garantizar la calidad del mismo, dentro de estos están

certificaciones fitosanitarias, registro de exportador y requisitos de etiquetado, empaque y embalaje.

7. ¿En qué fechas importantes usted compra más flores de verano?

Gráfico 9: Fechas importantes de compra

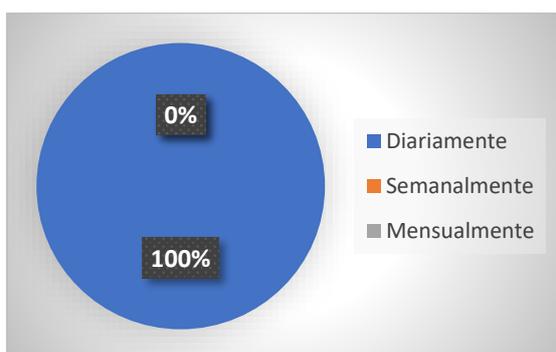


Análisis

De las personas encuestadas se identifica, que las fechas especiales en las que tiene mayor demanda el producto es el día de san valentín y el día de las madres, en estas fechas la mayoría de las personas compran arreglos florales con el fin de dar un detalle a las personas especiales.

8. ¿Con que frecuencia compra flores de verano?

Gráfico 10: Frecuencia de compra



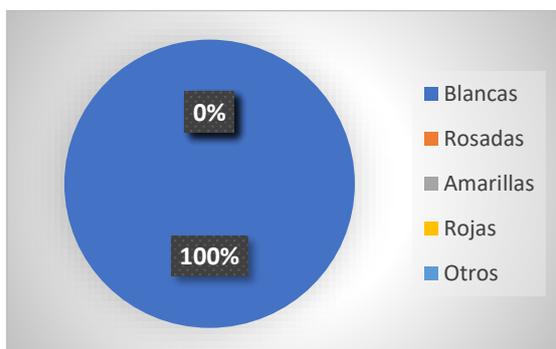
Análisis

De acuerdo con los resultados obtenidos se observa que la totalidad de los importadores en base a la frecuencia de compra de flores de verano lo hace diariamente esto con el fin de evitar deterioros en el producto.

GYPHOPHILIA

9. ¿En cuanto al color de la gypsophilia que color prefiere?

Gráfico 11: Color de gypsophilia

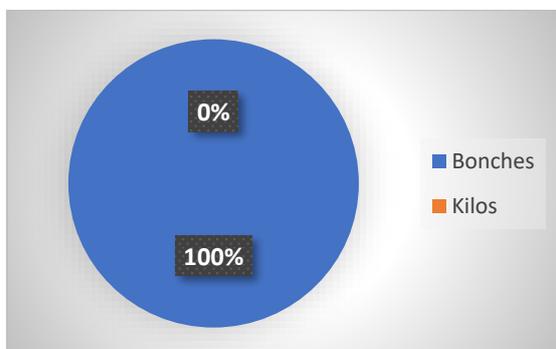


Análisis

En la encuesta realizada se identificó que la totalidad de los importadores con respecto al color de la gypsophilia lo prefieren blanco. Este dato es importante para el proyecto debido a que es un aspecto que se debe tomar en cuenta al momento de elegir las variedades de la planta para sembrar.

10. ¿Al momento de comprar las flores de verano con respecto a la gypsophilia usted lo hace por?

Gráfico 12: Compra de gypsophilia en bonches

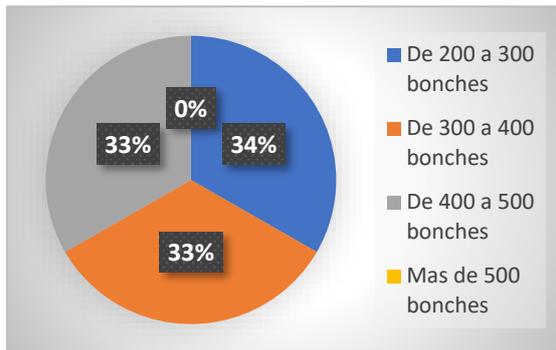


Análisis

Las personas que estuvieron sujetas a la aplicación de la encuesta supieron manifestar que al momento de comprar flores de verano lo realizan bajo la presentación de bonches o conocidos como ramos, cubiertos de un capuchón de plástico. Esta presentación es manejada por la mayoría de las empresas florícolas con el fin de evitar maltratos en los botones y follaje de la flor.

11. Con respecto a la cantidad de gypsophilia ¿Cuántos bonches compraría usted?

Gráfico 13: Cantidad de compra en gypsophilia

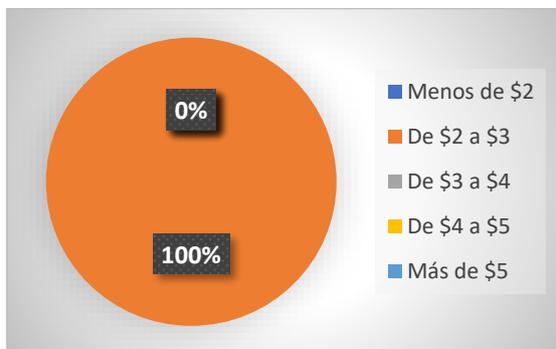


Análisis

Los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta reflejan que los importadores de flores de verano están dispuestos a comprar la totalidad de la producción diaria en diferentes cantidades, esto debido a que el producto es empleado como adorno en arreglos florales.

¿Cuánto paga usted por la compra de un bonche de gypsophilia?

Gráfico 14: Pago de compra gypsophilia

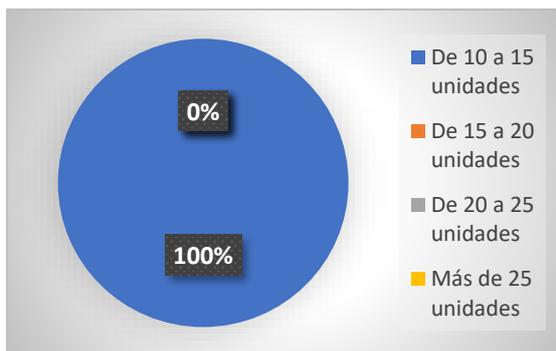


Análisis

En la encuesta ejecutada se observó que la totalidad de los importadores de flores de verano están dispuestos a pagar un valor de \$2 a \$3 el bonche de Gypsophilia. Este dato es de vital importancia para la investigación debido a que es un aspecto que nos ayuda a identificar el costo por tallo del producto.

12. ¿En un bonche de gypsophilia cuántas unidades vienen?

Gráfico 15: Unidades en un bonche de gypsophilia



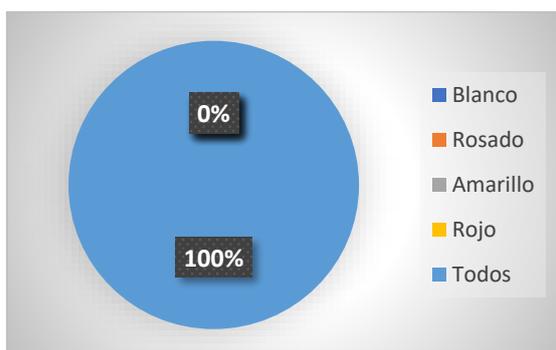
Análisis

Las personas que estuvieron sujetas a la aplicación de la encuesta supieron manifestar que en un bonche o ramo de *Gypsophilia* vienen de 10 a 15 unidades máximo, esto es debido a que un tallo tiene de cinco a ocho flores.

CLAVEL

13. ¿En cuanto al color del clavel que color prefiere?

Gráfico 16: Color de clavel prefiere

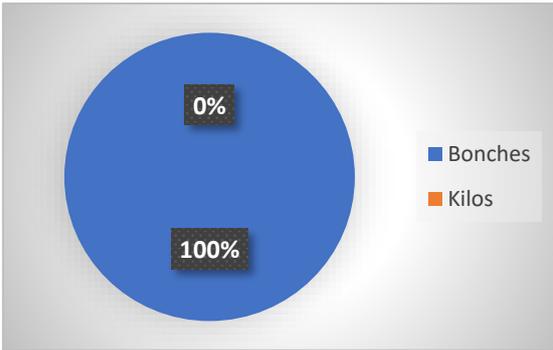


Análisis

En la encuesta realizada se identificó que la totalidad de los importadores prefieren el clavel en colores diferentes, esto es debido a que los importadores llevan cajas de 14 ramos surtidos siendo como base el color rojo y blanco. Este dato es importante para el proyecto debido a que es un aspecto que se debe tomar en cuenta al momento de elegir las variedades de la planta para sembrar.

14. ¿Al momento de comprar las flores de verano con respecto al clavel usted lo hace por?

Gráfico 17: Comprar de clavel por bonches

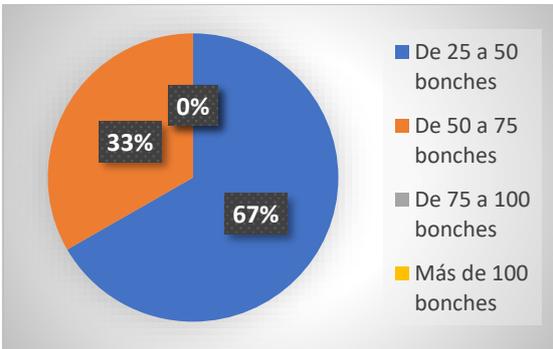


Análisis

Las personas que estuvieron sujetas a la aplicación de la encuesta supieron manifestar que al momento de comprar flores de verano lo realizan bajo la presentación de bonches o conocidos como ramos, cubiertos de un capuchón de plástico. Esta presentación es manejada por la mayoría de las empresas florícolas con el fin de evitar maltratos en los botones y follaje de la flor.

15. Con respecto a la cantidad de clavel ¿Cuántos bonches compraría usted?

Gráfico 18: Compra de bonches clavel

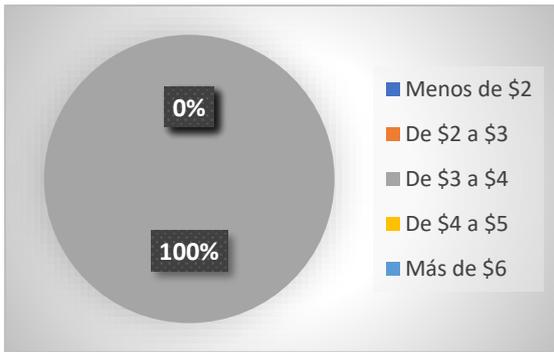


Análisis

Los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta reflejan que los importadores de flores de verano están dispuestos a comprar la totalidad de la producción diaria de clavel en función de bonches, este producto es demandado debido a que puede ser empleado como adorno de arreglos florales, ser vendido solo o utilizado como base para dichos arreglos.

16. ¿Cuánto paga usted por la compra de un bonche de clavel?

Gráfico 19: Pago por compra de un bonche de clavel

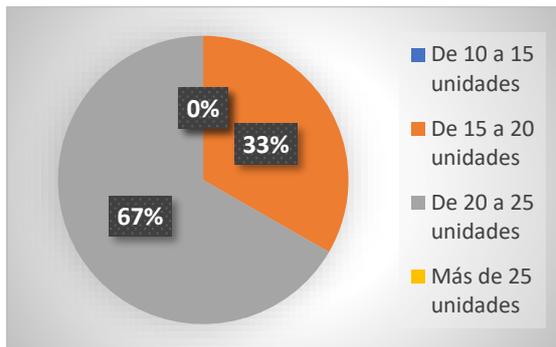


Análisis

En la encuesta ejecutada se observó que la totalidad de los importadores de flores de verano están dispuestos a pagar un valor de \$3 a \$4 el bonche de clavel. Este dato es de vital importancia para la investigación debido a que es un aspecto que nos ayuda a identificar el costo por tallo del producto.

17. ¿En un bonche de clavel cuántas unidades vienen?

Gráfico 20: Unidades de clavel



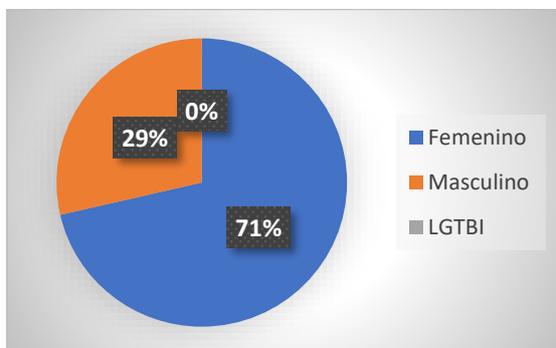
Análisis

De las personas que estuvieron sujetas a la aplicación de la encuesta la mayoría indicó que en un bonche o ramo de clavel vienen de 20 a 25 unidades máximo, sin embargo; un mínimo porcentaje supo manifestar que en un bonche de clavel vienen de 15 a 20 unidades, este producto con respecto a la *Gypsophilia* contiene más unidades en un bonche, debido a que un tallo solo tiene un botón es decir una flor. Cabe recalcar que los bonches se arman de acuerdo al pedido de cada cliente.

Floristerías de la ciudad de Ibarra

- Género

Gráfico 21: Género



Análisis

De acuerdo con el estudio de mercado realizado a las personas de la ciudad de Ibarra se pudo observar que la mayoría de los dueños de las floristerías son del género femenino.

- ¿En el caso de las flores de verano que tipo de flores compra usted?

Gráfico 22: Tipo de flor

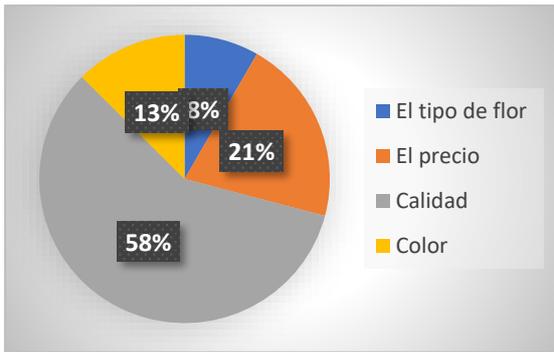


Análisis

De acuerdo con los resultados, se observa que la mayoría de los encuestados están dispuestos a comprar flores de verano que vienen a ser la gypsophilia y el clavel. Este dato nos ayuda al proyecto ya que se identificó que los productos si serán acogidos en el mercado.

- ¿Al momento de comprar las flores se fija en?

Gráfico 23: Compra de flores

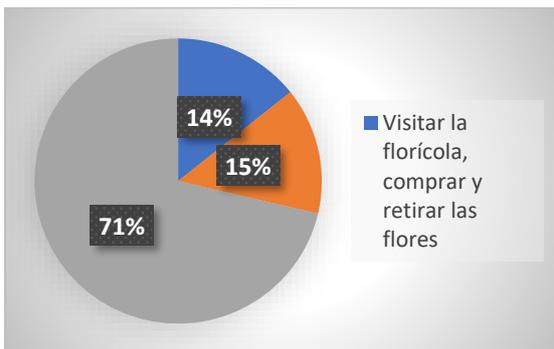


Análisis

Estos resultados muestran que, lo que incide al momento de la compra de las flores de verano a la mayoría de la población encuestada es la calidad y el precio. Estos resultados nos ayudan a saber cuáles son los requisitos que el cliente tiene para la compra de las flores de verano.

- **¿Indique que tipo de compra considera mejor para usted?**

Gráfico 24: Tipo de compra

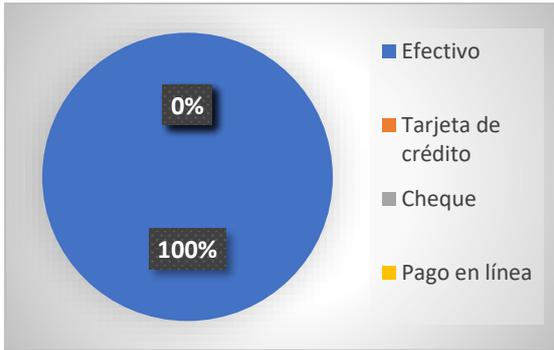


Análisis

De acuerdo con los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta, se puede evidenciar que la mayoría de las personas al momento de realizar la compra del producto prefieren realizar pedidos telefónicamente, y en un mínimo porcentaje realizan la compra visitando la florícola y retirando las flores.

- **¿Qué formas de pago usted dispone para adquirir la flor?**

Gráfico 25: Tipo de pago



Análisis

De acuerdo al estudio de mercado realizado se puede evidenciar que la mayoría de las personas encuestadas de la ciudad de Ibarra prefieren cancelar en efectivo ya que tienen más facilidad al momento de la entrega del producto.

- **¿En qué fechas importantes usted compra más flores de verano?**

Gráfico 26: Fechas importantes de compra

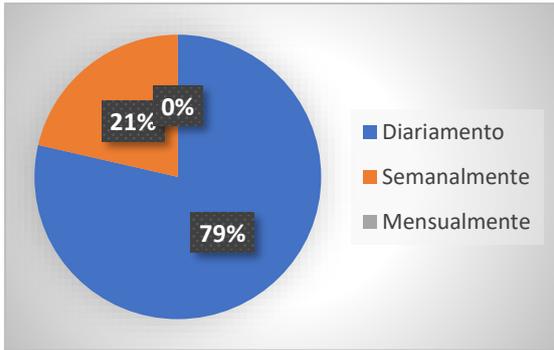


Análisis

Con los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta, las floristerías realizan mayores compras en fechas importantes para arreglos florales como es en el día de las madres, en el día del amor y la amistad y en el día de la mujer. Estos datos estadísticos nos ayudan a conocer en que fechas importantes debemos tener más producción para satisfacer la demanda.

- **¿Con que frecuencia compra flores de verano?**

Gráfico 27: Frecuencia de compra



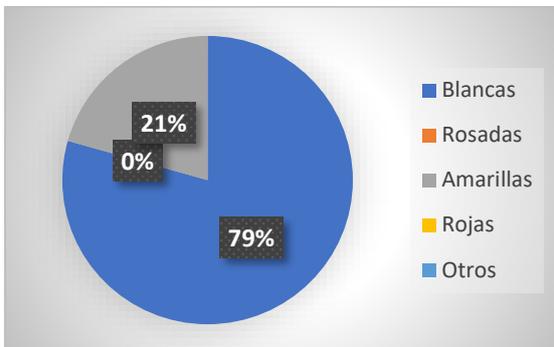
Análisis

De acuerdo con los resultados obtenidos se identifica que la mayoría de las personas encuestadas prefieren realizar sus compras diariamente debido a que las flores están más frescas y en un mínimo de porcentaje las prefieren semanalmente.

GYPSOPHILIA

- ¿En cuanto al color de la gypsophilia que color prefiere?

Gráfico 28: Color de gypsophilia

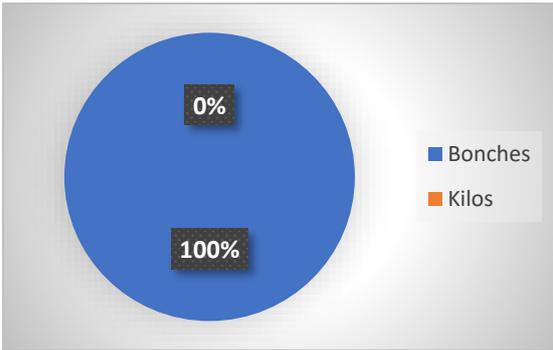


Análisis

Según los resultados obtenidos se identificó que la mayoría de los encuestados prefiere el color blanco con respecto a la flor gypsophilia. Este dato es importante para el proyecto para tener en cuenta que color de flor sembrar.

- ¿Al momento de comprar las flores de verano con respecto a la gypsophilia usted lo hace por?

Gráfico 29: Compra de gypsophilia por bonches

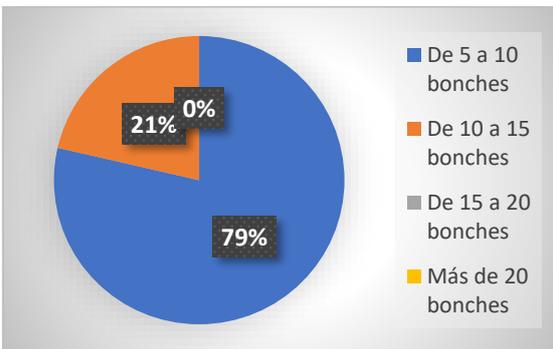


Análisis

Los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a las floristerías de Ibarra, se identificó que al momento de comprar las flores de verano lo realizan bajo pedido de bonches ya que esto ayuda a conservar la flor.

- **Con respecto a la cantidad de gypsophilia ¿Cuántos bonches compraría usted?**

Gráfico 30: Cantidad de bonches

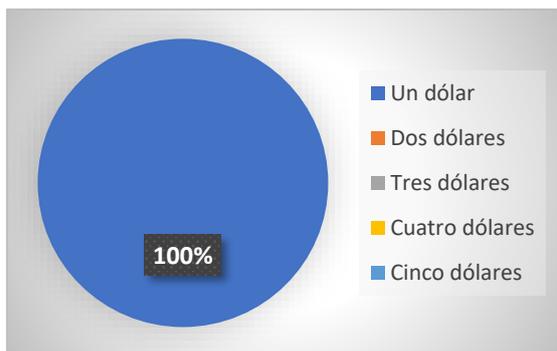


Análisis

De acuerdo con los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta refleja que los dueños de las floristerías compran flores de verano de 5 a 10 bonches de gypsophilia y en un mínimo porcentaje compran de 10 a 15 bonches.

- **¿Cuánto paga usted por la compra de un bonche de gypsophilia?**

Gráfico 31: Pago por bonche de gypsophilia

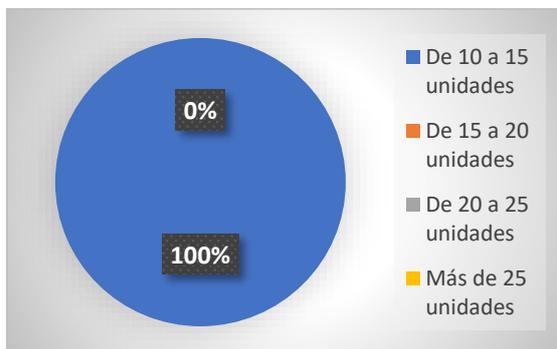


Análisis

De acuerdo con los resultados obtenidos de la encuesta aplicada se identificó que los compradores de las flores de verano pagan \$1 dólares por un bonche de gypsophilia. Este dato nos ayuda al proyecto ya que es un aspecto importante para identificar el costo por tallo.

- ¿En un bonche de gypsophilia cuántas unidades vienen?

Gráfico 32: Unidades de gypsophilia por bonche



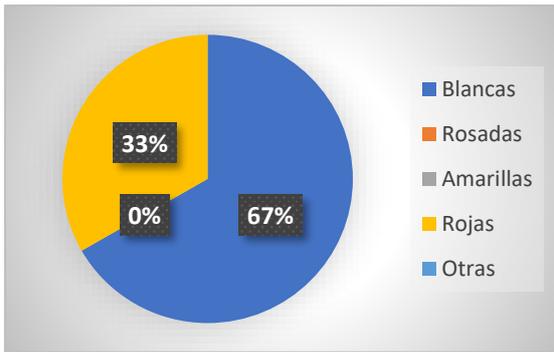
Análisis

Según los resultados de la encuesta realizada a las personas de las floristerías nos supieron manifestar que un bonche de gypsophilia viene de 10 a 15 unidades máximo, ya que un tallo tiene más de cinco flores.

CLAVEL

- ¿En cuanto al color del clavel que color prefiere?

Gráfico 33: Color de clavel

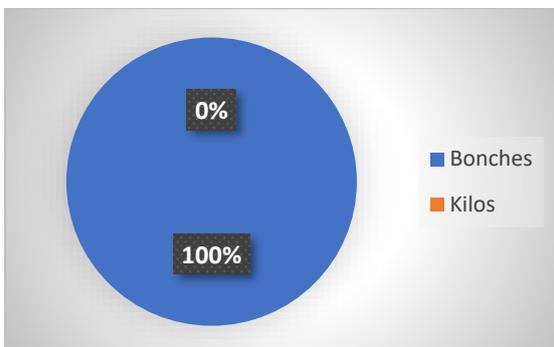


Análisis

Según los resultados obtenidos de la encuesta realizada se puede ver que la población prefiere las flores de color blanco y con un menor porcentaje las prefieren rojas. Este dato nos ayuda al proyecto para tener en cuenta el color de flor al momento de sembrar.

- **¿Al momento de comprar las flores de verano con respecto al clavel usted lo hace por?**

Gráfico 34: Compra de clavel por bonches

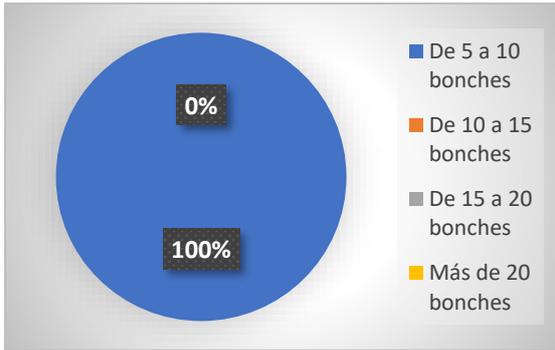


Análisis

De acuerdo con los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta se puede identificar que al momento de comprar las flores de verano lo realizan por medio de bonches.

- **Con respecto a la cantidad de clavel ¿Cuántos bonches compraría usted?**

Gráfico 35: Compra de bonches clavel

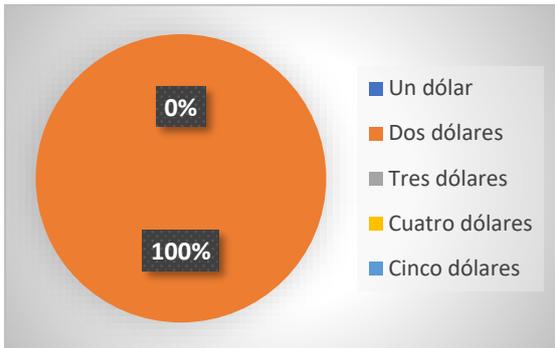


Análisis

De acuerdo con el estudio de mercado realizado a las personas de la ciudad de Ibarra los resultados obtenidos reflejan que las personas compran de 5 a 10 bonches diarios de flores de verano respecto al clavel.

- ¿Cuánto paga usted por la compra de un bonche de clavel?

Gráfico 36: Pago por bonche de clavel

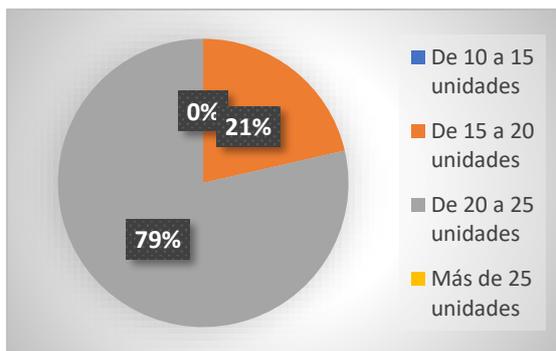


Análisis

En la encuesta realizada se observó que las personas pagan \$2 dólares por las flores de verano con respecto al clavel. Este dato es importante para el proyecto ya que nos ayuda identificar el costo por tallo.

- ¿En un bonche de clavel cuántas unidades vienen?

Gráfico 37: Unidades de clavel por bonche



Análisis

De acuerdo con los resultados obtenidos de la encuesta realizada la mayoría de las personas nos supieron manifestar que de 20 a 25 unidades vienen en un boche de clavel y en un porcentaje mínimo nos indicaron que vienen de 15 a 20 unidades.

Conclusión general de la aplicación de la encuesta

La aplicación de la encuesta ha aportado de manera significativa para el presente proyecto permitiendo conocer aspectos importantes acerca del producto. Dentro de esta investigación se presenta dos tipos de flores de verano por un lado el clavel y por otra parte la gypsophilia, las personas que estuvieron sometidas a la encuesta manifestaron que están dispuestos a adquirir los dos tipos de productos debido a que es un producto necesario para el giro de negocio de las floristerías.

La encuesta estuvo enfocada a dos poblaciones objetivo en las que se dio a conocer que la población objetivo uno que son importadores de Estados Unidos adquieren el 90% de la producción es decir el producto de exportación; mientras que la población objetivo dos compran el 10% de la producción es decir el producto denominado nacional que no cumple con las condiciones de exportación, conociendo estos aspectos importantes se puede decir que el producto que ofrece la empresa va hacer vendido en su totalidad.

Por otro lado permitió conocer que la población objeto de estudio para la presente investigación al momento de elegir una empresa para comprar flores de verano toma en consideración una variedad de aspectos, tales como: el cumplimiento de requisitos de exportación, que el producto cumpla con los parámetro de calidad y que el precio este en rango de la competencia estos factores son importantes de considerar al momento conseguir aceptación del producto en un mercado internacional.

➤ **Desarrollo de entrevistas**



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**ENTREVISTA PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES DE
VERANO CON RESPECTO AL CLAVEL**

Fecha: 10 de septiembre de 2020 **Hora:** 15:00 pm

Lugar: Tabacundo

Razón social: Agritab Agrícola Tabacundo Cía. Ltda.

Nombre comercial: Arbusta.

Entrevistador: Joselin Calderón y Mishell Gonzaga

Entrevistado: Ing. William Villarroel.

Cargo laboral: Gerente técnico.

Objetivo: recopilar información acerca del producto, precio, plaza, promoción y manejo de la producción de flores de verano.

Esta información será confidencial y utilizada para términos académicos con el fin de realizar un estudio de factibilidad para la producción y exportación de cultivos de flores de verano como trabajo de titulación.

Preguntas:

- **¿Actividad económica de la empresa?**

Siembra, cultivo producción y comercialización de flores en varias especies como rosas, claveles y lirios.

- **¿Qué tipo de productos ofrece al mercado?**

Rosas, claveles y lirios en diferentes variedades.

- **¿En el caso de las flores de verano la empresa produce clavel o gypsophilia?**

Con respecto a las flores de verano en este momento estamos produciendo claveles y lirios.

- **¿Cuál es la cantidad diaria por hectárea de producción de flores de verano con respecto al clavel?**

En una hectárea de terreno se cosecha 1 millón de tallos en cinco semanas lo que quiere decir que la producción diaria es de aproximadamente 28.570 tallos.

- **¿En una hectárea de terreno aproximadamente cuantas plantas de clavel siembra?**

Una hectárea tiene 292 camas en las cuales se siembra 300.000 plantas aproximadamente, de las 300.000 mil plantas sale una producción de 1 millón de tallos durante 5 semanas.

- **Dentro de las variedades de clavel ¿Qué variedad es más comercial?**

Depende del mercado a cuál está enfocada la empresa Agritab está enfocada al mercado de Japón, Rusia, Estados Unidos, Canadá, China y cuenta con 23 variedades de plantas de clavel entre ellas están: rodolfo, francesco, ormea, kleos, true love, jodie, mandaly, randal, everest, Kilimanjaro, goblin, mirella, alibaba, navidad, olympa entre otras, se podría decir que todas las variedades son comerciales teniendo en cuenta que variedades de colores rojos y blancos son base para la venta.

- **¿Cuál es el ciclo de cosecha del clavel después de su siembra?**

El ciclo de cosecha de clavel después de su siembra 24 semanas es decir de seis meses en este tiempo se obtiene la primera producción.

- **¿Cuál es el ciclo de productividad de una planta de clavel?**

El ciclo de producción del clavel dura de cinco a seis semanas después de esto se realiza un pinche de mesa y se espera seis meses para que las plantas empiecen otra producción.

- **¿Las ventas las realiza diarias, semanales o mensuales?**

Agritab realiza sus ventas diariamente.

- **En el caso de las flores de verano con respecto al clavel ¿cuál es la forma de venta que maneja la empresa por bonches, ramos, unidades o peso?**

La forma de venta que maneja la empresa es por bonches.

- **Con respecto al clavel ¿Cuáles son sus precios nacionales e internacionales en función de boches, ramos, unidades y peso?**

El clavel denominado de exportación tiene un precio de 0,13 centavos por unidad, lo que quiere decir que el bonche de 25 unidades tiene un precio de \$3,25 USD/ Bonche.

Los precios del clavel de exportación que se manejan internacionalmente varían de acuerdo a la temporada y al país que se envía en temporada de febrero y agosto el precio de la unidad es de 0,16 centavos mientras que el resto de temporada se maneja el mismo precio nacional que es de 0,13 centavos lo que quiere decir que el bonche de clavel de exportación tiene un precio de entre \$4,00 a \$5,00 USD/Bonche, recalcando que un bonche de clavel ha llegado a costar hasta \$6,00 dólares en países internacionales.

Por otro lado, el clavel denominado nacional que se vende a las floristerías locales tiene un precio de \$1,00 a \$1,50 dólares el bonche.

- **¿Manejan descuentos o promociones en ocasiones especiales?**

En ocasiones especiales la empresa ha optado por realizar descuentos de acuerdo a la cantidad de productos que lleve el cliente si lleva cincuenta cajas se le realiza un descuento de un cierto porcentaje al precio de las unidades.

- **¿Cuáles son las formas de distribución del producto que maneja la empresa?**

El canal de distribución que maneja Agritab y la mayoría de florícolas es el canal tradicional en donde el importador se comporta como mayorista que negocia con minoristas como florerías o personas que hacen eventos. Es decir nosotros llegamos a los clientes mayoristas no al cliente final.

- **¿Cómo es el manejo de la logística de la empresa?**

El manejo de la logística es de acuerdo a como la empresa realice el negocio con los clientes, la mayoría de los clientes se encargan de los costos para llevar el producto a su país, lo que quiere decir que la empresa debe encargarse de los costos desde el momento que el producto sale de la empresa hasta llegar a las cargueras de Quito o Guayaquil. Como empresa es recomendable realizar este negocio para evitar costos elevados de logística.

- **¿Cuáles son los medios apropiados para llegar al cliente?**

Los medios apropiados para llegar al cliente son las redes sociales, la comunicación con los clientes se hace a través de internet o vía telefónica.

- **¿Condiciones que exige el cliente sobre el producto?**

En cuanto a las condiciones del producto los clientes piden primero que sea de calidad, que el producto sea durable, que los tallos sean gruesos y largos y que cumplan con los requisitos de exportación.

- **¿A qué mercado internacional está enfocada la empresa?**

La empresa Agritab está enfocada a diferentes mercados como es Estados Unidos, Rusia, China, Canadá, sin embargo, su principal mercado es Japón.

- **¿Épocas en las cuales tienen mayor producción y ventas?**

Las empresas florícolas tienen mayor producción y ventas en febrero y mayo que se celebra el día del amor y la amistad y por otro lado el día de la madre a nivel mundial; otra temporada importante es en agosto

- **¿Qué tiempo está en el mercado la empresa?**

Agritab está en el mercado desde 1989 es decir que tiene una experiencia de producción y comercialización de más de 25 años.

- **¿Cuál es el proceso de cultivo del clavel?**

Para el cultivo de clavel hay que seguir el siguiente procedimiento:

- Preparación del terreno mismo que debe tener un PH de 6.5 a 7 aproximadamente.
- Plantación o siembra que se realiza en camas de un metro de ancho y de 30cm a 40cm de profundidad.
- Entutorado que consiste en utilizar mallas de alambre o nylon, esto es con el fin de evitar que los tallos se doblen.
- Pinzamiento esto consiste en realizar un corte normalmente con la mano por encima del quinto nudo con el fin de obtener un mayor número de tallos por planta.
- Pinzado simple que consiste en cortar únicamente el tallo principal con el fin de que crezcan los brotes laterales esto se lo realiza a las seis semanas de su siembra.
- Desyemado esta técnica será diferente de acuerdo al tipo de clavel que desee.
- Fertilización los principales productos químicos que inciden en el desarrollo del clavel son el nitrógeno, fósforo y potasio.

- Poda se realiza con el fin de retrasar la floración hacia una época de mayor demanda esto se realiza en una fecha dependiendo a la fecha que quiere reiniciar la producción.
- **¿Han existido ataques de plagas en la producción de flores de verano, como se las ha manejado la empresa?**

Dentro del cultivo de clavel este está expuesto a diferentes plagas como: miradores, pulgón, araña y trips; por otro lado, también se expone a diferentes enfermedades como: royal y mancha foliar, pero para esto se ha utilizado diferentes productos químicos con el fin de evitar que estas plagas y enfermedades aparezcan en las plantas.

➤ **ENTREVISTA EMPRESA FLORSANI**



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**ENTREVISTA PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES DE
VERANO CON RESPECTO A LA GYPSOPHILIA**

Fecha: 22 de septiembre de 2020 **Hora:** 15:00 pm

Lugar: Tabacundo Parroquia de Malchingui.

Razón social: Florícola San Isidro Labrador Florsani Cía. Ltda.

Nombre de la empresa: Florsani

Entrevistador: Joselin Calderón y Mishell Gonzaga.

Entrevistado: Ing. Verónica Bustamante.

Cargo laboral: Vendedora

Objetivo: recopilar información acerca del producto, precio, plaza, promoción y manejo de la producción de flores de verano.

Esta información será confidencial y utilizada para términos académicos con el fin de realizar un estudio de factibilidad para la producción y exportación de cultivos de flores de verano como trabajo de titulación.

Preguntas:

- **¿Actividad económica de la empresa?**

Siembra, cultivo, producción y comercialización de flores de verano en varias especies como gypsophilia, solidago, girasol entre otras.

- **¿Qué tipo de productos ofrece al mercado?**

Gypsophilia, solidago, astrancias, girasol, limonium, tinturados y glitter, lepidium, craspedias entre otras; en diferentes variedades.

- **¿En el caso de las flores de verano la empresa produce clavel o gypsophilia?**

Con respecto a las flores de verano la empresa en este momento produce variedad de flores, su porcentaje mayor de producción está enfocado a la gypsophilia y solidago.

- **¿Cuál es la cantidad diaria por hectárea de producción de flores de verano con respecto a la gypsophilia?**

En una hectárea de terreno se cosecha 200.000 tallos a la semana, lo que quiere decir que la producción diaria de una hectárea de terreno es de 28.573 tallos aproximadamente, esto depende de la cantidad de camas que se siembre.

- **¿En una hectárea de terreno aproximadamente cuantas plantas de gypsophilia siembran?**

Una hectárea de terreno cuenta con 185 camas en las cuales se siembra 540 plantas por cama, es decir en una hectárea de terreno se siembra 100.000 plantas aproximadamente. De las 100.000 plantas sale una producción de 200.000 tallos a la semana durante dos meses y medio.

- **Dentro de las variedades de gypsophilia ¿Qué variedad es más comercial?**

Todas las variedades dependen del mercado o del cliente a quien está enfocada la empresa, en este caso están enfocados al mercado de Estados Unidos como principal destino con la gypsophilia; también envían su producto a China, Italia, España, Republica Dominicana, entre otros. Cuenta con diferentes flores de verano, pero en

caso de la Gypsophilia cuenta con variedades como: gypsophilia (lluvia, ilusión, inzignia cloud y paniculata), principal producto exportado.

- **¿Cuál es el ciclo de cosecha de la gypsophilia después de su siembra, que tiempo se demora para realizar la primera cosecha?**

El ciclo de cosecha de la gypsophilia después de su siembra es de 21 semanas es decir de cinco meses en este tiempo se obtiene la primera producción.

- **¿Cuál es el ciclo de productividad de una planta de gypsophilia?**

El ciclo de producción de la gypsophilia dura dos meses y medio aproximadamente después de esto se realiza mantenimiento de planta realizando pinches para que la misma planta luego de cinco meses vuelva a producir.

- **¿Las ventas las realiza diarias, semanales o mensuales?**

Dentro de Florsani se manejan las ventas diarias con el objetivo de que el producto llegue fresco al cliente.

- **En el caso de las flores de verano con respecto a la gypsophilia ¿Cuál es la forma de venta que maneja la empresa por bonches, ramos, unidades o peso?**

La forma de venta que maneja la empresa es por bonches de 10 a 12 tallos estos bonches son empacado en cajas de acuerdo a la cantidad que pide el cliente y en algunas ocasiones se realiza por peso.

- **Con respecto a la gypsophilia ¿Cuáles son sus precios nacionales e internacionales en función de boches, ramos, unidades y peso?**

En este caso la gypsophilia calificada para exportación tiene un precio de 0,26 centavos por unidad, lo que quiere decir que un bonche de 10 unidades tiene un valor de \$2,60 USD/ Bonche.

Los precios de la gypsophilia para exportación en temporada de San Valentín y Día de la madre varia llegando a costar hasta 0,30 ctvs el tallo, mientras que el resto de meses se mantiene con el precio de 0,26 ctvs. por unidad.

Por otro lado, el producto que se queda en floristerías locales tiene un precio de \$1,00 a \$1,25 dólares el bonche.

- **¿Manejan descuentos o promociones en ocasiones especiales?**

Por lo general la empresa Florsani no maneja descuentos relevantes debido a que cuenta con clientes fijos, mantiene precios de acuerdo a la competencia y su producto es de calidad.

- **¿Cuáles son las formas de distribución del producto que maneja la empresa?**

Al ser un producto que sirve como relleno de arreglos florales, el canal de distribución que maneja Florsani así como la mayoría de las empresas florícolas de los alrededores, es el canal tradicional que consiste en hacer llegar el producto a los importadores antes que se comportan como mayoristas y que negocian con minoristas como florerías o personas que hacen eventos. Es decir, la empresa llega con el producto a clientes mayoristas no al consumidor final.

- **¿Cómo es el manejo de la logística de la empresa?**

En el caso de la logística Florsani se encarga de llevar el producto en camiones con cadena de frío hasta las cargueras del aeropuerto de Quito, en este caso los clientes son quienes se encargan de los costos de llevar el producto hasta su país. Es decir, la empresa tiene responsabilidad de hacer llegar el producto a las cargueras, luego de eso la responsabilidad de que el producto llegue al país de destino la toman los clientes. Como empresa es recomendable hacer este tipo de contratos con los clientes para evitar responsabilidades y sobre todo costos elevados de logística.

- **¿Cuáles son los medios apropiados para llegar al cliente?**

En el caso de Florsani los clientes conocen acerca de la empresa y sus productos por medio de redes sociales o expo ferias que se realizan tanto nacional como internacionalmente. Por otro lado, la comunicación con los clientes se la realiza por vía telefónica o correo electrónico.

- **¿Condiciones que exige el cliente sobre el producto?**

En cuanto a las condiciones del producto como todo cliente lo primero que piden es que el producto cumpla con los parámetros de calidad, que tengan una vida de 10 a 13 días en un florero después de su corte y que los tallos sean gruesos y largos.

- **¿A qué mercado internacional está enfocada la empresa?**

Florsani con el 90% de su producción está enfocada principalmente al mercado de Estados Unidos, sin embargo, también hace llegar su producto a mercados de China, Italia, España, Republica Dominicana entre otros.

- **¿Épocas en las cuales tienen mayor producción y ventas?**

Las empresas florícolas tienen mayor producción y ventas en febrero y mayo que se celebra el día del amor y la amistad y por otro lado el día de la madre a nivel mundial; otra temporada importante es en agosto.

- **¿Qué tiempo está en el mercado la empresa?**

Florsani está en el mercado de la floricultura desde el 10 de noviembre del 2006. Sin tener muchos años de experiencia aparece en el ranking de empresas con mayor utilidad en el año 2019.

- **¿Cuál es el proceso de cultivo de la gypsophilia?**

Para el cultivo de la gypsophilia hay que seguir el siguiente procedimiento general:

- Preparación del terreno mismo que debe tener un PH de 6.5 a 7 aproximadamente.
- Plantación o siembra que se realiza en camas de 1 metro de ancho con una separación de 0,4 cm de entre ellas y 0,25 metros de altura.
- Despuntado que consiste en hacer un corte de 2 a 3 cm de longitud en el asiento del tallo. Con el fin de promover el desarrollo de los brotes laterales. Esto se realiza cuando la planta tiene de 15 a 20 cm de altura.
- Desbrotado consiste en la eliminación de brotes delgados que crecen en tallos secundarios y terciarios destinados a la producción.
- Entutorado se realiza con el fin de obtener tallos rectos y plantas sanas.
- Tratamientos hormonales se hace un tratamiento con giberelina para favorecer la producción. Se realiza cuando la rosa tiene 20 hojas aproximadamente y sus brotes alcanzan una longitud de 3cm aproximadamente.
- Poda esto se realiza con el fin de estimular una nueva floración esto se realiza tras la cosecha.
- Fertilización esto se aplica desde la segunda semana después de la siembra hasta que la plantación tome color.
- **¿Han existido ataques de plagas en la producción de flores de verano, como se las ha manejado la empresa?**

Como todo cultivo y toda planta presenta diferentes plagas y enfermedades como: minadores, pulgón, araña, trips, royal y mancha foliar entre otras, pero no es cosa de gravedad porque para cada enfermedad existen productos químicos para ser tratados. Estos productos químicos es mejor usarlos antes de que aparezcan con el fin de prevenir enfermedades en mayor escala que pueden afectar a la producción.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN, DICHA INFORMACION SERA TOTALMENTE CONFIDENCIAL.

Conclusión general de la aplicación de la encuesta

Con el propósito de obtener información acerca de cómo funcionan las empresas florícolas de clavel y gypsophilia en el mercado nacional e internacional, se realizó una entrevista a dos empresas florícolas, Florsani que se dedica a la producción y exportación de gypsophilia, la cual se realizó la entrevista a la ingeniera Verónica Bustamante vendedora de la empresa y Agritab que se dedica a la producción y exportación de clavel, se entrevistó al ingeniero Willan Villarroel gerente técnico de la empresa. Quienes emitieron sus criterios que aporta de manera significativamente al presente estudio.

Con respecto al clavel el ingeniero William Villarroel gerente técnico de la empresa Agritab manifestó que en una hectárea de terreno se cosecha 1 millón de tallos en cinco semanas lo que quiere decir que la producción diaria es de aproximadamente 28.570 tallos. También nos indicó que el clavel denominado de exportación tiene un precio de 0,13 centavos por unidad, lo que quiere decir que el bonche de 25 unidades tiene un precio de \$3,25 USD. Por otro lado, el clavel denominado nacional que se vende a las floristerías locales tiene un precio de \$1,00 a \$1,50 dólares el bonche. Esta empresa tiene como principal mercado a Japón.

Por otro lado, la ingeniera Verónica Bustamante vendedora de la empresa Florsani nos indicó que en una hectárea de terreno se cosecha 200.000 tallos de gypsophilia a la semana, lo que quiere decir que la producción diaria de una hectárea de terreno es de 28.573 tallos aproximadamente, esto depende de la cantidad de camas que se siembre. Además, la flor gypsophilia denominada de exportación tiene un precio de 0,26 centavos por unidad, lo que quiere decir que el bonche de 10 unidades tiene un precio de \$2,60 USD. Por otro lado, la gypsophilia denominado nacional que se vende a las floristerías locales tiene un precio de \$1,00 a \$1,25 dólares el bonche. Esta empresa tiene como principal mercado a Estados Unidos.

Concluyendo, las dos empresas nos ayudaron con datos muy importantes para tener una idea de cómo funciona el mercado nacional e internacional, así como sus precios, cuantos tallos siembran por hectárea y a que países está enfocado su producción.

4.1.6. Demanda Potencial

➤ Identificación de la demanda internacional

Una vez analizada la información de la encuesta realizada a los importadores de flores de verano, se obtuvo 3 posibles clientes extranjeros, los cuales están dispuestos a comprar el 90% de la producción denominada exportación. A través de los datos recolectados en la pregunta 11 los importadores mencionan que están dispuestos a comprar el producto en diferentes cantidades. Por lo tanto, nuestro mercado meta, son los tres clientes de Estados Unidos.

Tabla 14: Demanda potencia anual por cliente

Descripción	Bonches diarios	Bonches semanales	Bonches mensuales	Total, de bonches anuales
PRIME PETALS LLC				
Gypsophilia	450	2 250	9 000	108 000
Clavel	56	280	1 120	13 440
MELLANO LOS ANGELES				
Gypsophilia	320	1 600	6 400	76 800
Clavel	42	210	840	10 080
SIERRA FLOWERS TRADING LTDA.				
Gypsophilia	280	1 400	5 600	67 200
Clavel	28	140	560	6 720
TOTAL, DEMANDA ANUAL				282 240

Fuente: investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Se obtuvo como resultado que la demanda anual es 282 240 en función a bonches de clavel y gypsophilia, valor que se obtiene de la multiplicación entre los bonches que importan diariamente, por el número de semana y meses.

Tabla 15: Producción total en función de bonches

CLIENTE	Producción total clavel	Producción total gypsophilia
Mellano los Angeles	13 440	108 000
Prime Petals LLC	10 080	76 800
Flowers Trading LTDA.	6 720	67 200

TOTAL	30 240	252 000
--------------	---------------	----------------

Fuente: investigación directa

Elaborado por: Las autoras

➤ **Proyección de la demanda**

Para la proyección de la demanda se considera los cinco años futuros a partir del año cero (2020). En este cálculo se tomó en cuenta la tasa promedio de crecimiento de la compra del producto de los importadores durante el periodo de 2015 a 2019, como se muestran en las siguientes tablas.

Tabla 16: Tasa promedio de crecimiento de importación de flores cliente Mellano los Angeles

CLIENTE: MELLANO LOS ANGELES		
AÑO	BONCHES	% DE CRECIMIENTO
2015	4 905	
2016	5 268	1,29%
2017	5 494	0,80%
2018	5 618	0,44%
2019	6 841	4,35%
TOTAL	28 126	6,88%
PROMEDIO		1,38%

Fuente: investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Tabla 17: Tasa promedio de crecimiento de importación de flores cliente Prime Petals LLC

CLIENTE: PRIME PETALS LLC		
AÑO	BONCHES	% DE CRECIMIENTO
2015	4 826	
2016	6 097	3,21%
2017	7 541	3,64%
2018	10 359	7,11%
2019	10 798	1,11%
TOTAL	39 621	15,07%
PROMEDIO		3,01%

Fuente: investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Tabla 18: Tasa promedio de crecimiento de importación de flores cliente Flowers Traiding LTDA.

CLIENTE: SIERRA FLOWERS TRADING LTDA		
AÑO	BONCHES	% DE CRECIMIENTO
2015	1 407	
2016	2 987	7,25%
2017	4 489	6,89%
2018	6 404	8,79%
2019	6 503	0,45%
TOTAL	21 790	23,39%
PROMEDIO		4,68%

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

Tabla 19: Tasa promedio de crecimiento de importación de flores

CLIENTE	% DE CRECIMIENTO
Mellano los Ángeles	1,38%
Prime Petals LLC	3,01%
Flowers Traiding LTDA.	4,68%
PROMEDIO	3,02%

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

Una vez analizado el crecimiento de las importaciones de los clientes, el porcentaje que se debe tomar en cuenta para el cálculo de la proyección de la demanda anual es 3,02%; dicho porcentaje representa la tasa promedio de crecimiento de importación de bonches que realizan los clientes en lo que se refiere a los 5 últimos años.

Tabla 20: Proyección de la demanda potencial

Año	Proyección Bonches de gypsophilia	Proyección de bonches en clavel	Producción total clavel y gypsophilia
2020	252 000	30 240	282 240
2021	259 610	31 153	290 764
2022	267 437	32 092	299 529

2023	275 499	33 060	308 558
2024	283 804	34 056	317 860
2025	292 359	35 083	327442

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

➤ **Identificación de la demanda nacional**

Para que el producto sea vendido en su totalidad, se optó por realizar encuestas a las floristerías nacionales, los cuales compran el producto denominado nacional que viene a ser el 10% de la producción de flores de verano. Se realizó 14 encuestas a las floristerías ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura.

Tabla 21: Identificación demanda nacional

Descripción	Bonches diarios	Bonches semanales	Bonches mensuales	Total de bonches anuales
Gypsophilia	140	700	2 800	33 600
Clavel	70	350	1 400	16 800
TOTAL DEMANDA ANUAL				50 400

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

Se obtuvo como resultado que la demanda anual en función de bonches es 50.400, valor que se obtiene entre el número de bonches diarios por el número de semanas y meses.

➤ **Demanda proyectada**

Para la proyección de la demanda se considera los años futuros a partir del año cero (2020). Para el cálculo de la tasa de crecimiento se tomó en cuenta las comprar de las flores de verano, clavel y gypsophilia de los clientes nacionales, durante el periodo 2017 a 2019.

Tabla 22: Identificación demanda nacional

CLIENTE	AÑOS	TOTAL, BONCHES	% CRECIMIENTO
Los lirios	2017	11 760	
Melanys	2018	12 000	0,67%

ECUAFLO	2019	12 240	0,67%
Total		36 000	0,44%

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

El porcentaje que se debe tomar en cuenta para el cálculo de la proyección de la demanda nacional es de 0,44%, tasa que representa el promedio de crecimiento de la compra de bonches, que adquieren las floristerías en lo que se refiere a los 3 últimos años.

Tabla 23: Identificación demanda nacional

Año	Proyección Bonches en gypsophilia	Proyección de bonches en clavel
2020	140	70
2021	141	70
2022	141	71
2023	142	71
2024	142	71
2025	143	72

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

4.1.7. Oferta

o Identificación de la oferta

Para la determinación de la oferta con el fin de identificar la competencia directa para la presente propuesta del negocio se obtuvo información de expoflores donde se identificó 7 empresas florícolas en la provincia de Imbabura, lo que quiere decir que no existe competencia a nivel provincial debido a que ninguna de las empresas se dedica a la producción y exportación de flores de verano: gypsophilia y clavel. Cabe recalcar que a nivel nacional si existe varias florícolas que se dedican a la producción de flores de verano.

De acuerdo con los datos obtenidos en la investigación de campo realizada en el cantón Pedro Moncayo, se identificó dos empresas florícolas, Agritab dedicada a la producción y exportación de clavel y Florsani dedicada a la producción y exportación de gypsophilia, mismas que serían nuestra competencia directa. En base a la entrevista realizada se tomó en cuenta la información recopilada de la pregunta 17,

referente a los países que exporta su producto, para Agritab su principal destino es Japón, mientras que para Florsani es Estados Unidos. De quien se presenta a continuación sus ventas.

Tabla 24: Oferta actual competidores

Competencia	Cantidad de ventas clavel	de Cantidad de ventas gypsophilia	Cantidad anual de ventas de clavel y gypsophilia
Agritab	3 587	0	3 587
Florsani	0	6 624	6 624
TOTAL			10 211

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

➤ **Oferta proyectada**

Para la oferta proyectada se tomó en cuenta el porcentaje de exportaciones anuales que se registran en Expoflores en el periodo de 2015-2019.

Tabla 25: Exportaciones anuales de Ecuador

Exportaciones de ecuador		
Años	Gypsophilia	Clavel
2015	8%	2%
2016	6%	0,40%
2017	6%	0,40%
2018	7%	2%
2019	8%	2%
PROMEDIO	7%	1,36%

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

Con el propósito de identificar el crecimiento que tendrá la competencia en los próximos cinco años, se procede a realizar las proyecciones respectivas con la tasa de 7% para gypsophilia y de 1,36% para el clavel.

Tabla 26: Proyección oferta

Año	Proyección Bonches de gypsophilia	Proyección de bonches en clavel	Producción total clavel y gypsophilia
2020	6 624	3 587	10 211
2021	7 088	3 634	10 722
2022	7 584	3 682	11 266
2023	8 115	3 732	11 847
2024	8 683	3 783	12 466
2025	9 291	3 834	13 125

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

4.1.8. Balance oferta – demanda

Los valores que se presentan en la siguiente tabla van variando según el año, la demanda y la oferta con el fin de conocer la demanda insatisfecha en función a bonches, misma que se detalla continuación.

Tabla 27: Balance de la oferta y demanda

Año	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
2020	282 240	10 211	272 029
2021	290 764	10 722	279 277
2022	299 529	11 266	286 758
2023	308 558	11 847	294 477
2024	317 860	12 466	302 442
2025	327 442	13 125	310 663

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

La demanda insatisfecha permite conocer el número de bonches que los clientes necesitan, se puede mirar claramente que existe una cierta cantidad de bonches que la oferta actual no logra cubrir, es decir no abastece. La cual se estima cubrir en su totalidad, teniendo como resultado para el primer año de vida del proyecto 279 277 bonches a satisfacer.

4.1.9. Análisis de precios

Los precios se manejarán en base a valores de referencia que se obtuvo al estudiar la competencia y a la población demandante, teniendo en cuenta los resultados de la pregunta 12 con respecto a gypsophilia y pregunta 17 con respecto al clavel de la encuesta aplicada al mercado internacional, se considera que la mayor cantidad de personas prefiere precios moderados. A continuación, se muestran los precios a cobrar de acuerdo al tipo de flor.

Tabla 28: Precio productos internacionales

Producto	Precio
Gypsophilia	\$ 3,00
Clavel	\$ 4,00

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

Por otro lado, al analizar la pregunta 11 y 16 de la encuesta realizada a las floristerías de Ibarra mencionan que por un bonche de gypsophilia pagan un promedio de \$1 dólar y por un bonche de clavel \$2.

Tabla 29: Precio productos nacionales

Producto	Precio
Gypsophilia	\$ 1,00
Clavel	\$ 2,00

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

➤ Proyección de los precios

La proyección de precios para la venta del producto está de acuerdo a la inflación acumulada a junio de 2020. A continuación, se presenta la proyección de los precios a cinco años con una tasa de inflación de 0,39%

Tabla 30: Proyección de precios producto de exportación

Producto	Gypsophilia	Clavel
2020	\$ 3	\$ 3 a \$4
2021	\$ 3,01	\$ 4,02
2022	\$ 3,02	\$ 4,03
2023	\$ 3,04	\$ 4,05

2024	\$ 3,05	\$ 4,06
2025	\$ 3,06	\$ 4,08

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

Tabla 31: Proyección precios producto nacional

Producto	Gypsophilia	Clavel
2020	\$ 1,00	\$ 2,00
2021	\$ 1,00	\$ 2,01
2022	\$ 1,01	\$ 2,02
2023	\$ 1,01	\$ 2,02
2024	\$ 1,02	\$ 2,03
2025	\$ 1,02	\$ 2,04

Fuente: investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

4.1.10. Estrategias de comercialización

➤ **Producto**

- Utilizar productos orgánicos con el fin, de disminuir el impacto ambiental y entregar al mercado un producto de calidad que cumpla los requerimientos del mercado internacional.
- Producir variedades novedosas con el fin de fortalecer el nivel competitivo.
- Ofrecer diversidad de colores, con estándares de calidad con el objetivo de satisfacer las expectativas del cliente importador.
- Realizar un control de calidad exhaustivo y así mejorar los niveles de aceptación y calidad del producto.
- Crear diseños novedosos de presentación en el producto, que atraigan la atención de los clientes.
- Presentar un producto con un sistema de empaque que garantice la calidad del producto y llegue a su destino en buenas condiciones.
- Capacitar al personal con el fin de que brinden una excelente producción laboral.

➤ **Identificación y características relevantes del producto**

Clavel

Fotografía 1: Clavel



Tallos firmes y largos desde 30 hasta 80 cm de altura y colores definidos.

Botón de 1,5 cm de longitud.

Colores definidos de acuerdo a la variedad de la planta.

Durabilidad después de su corte de 10 a 15 días en el florero.

Gypsophilia

Fotografía 2: Gypsophilia



Tallos firmes largos de 60, 70, 80 y 90cm de altura y colores definidos.

Tallos que tienen de 5 a 8 flores.

Flores pequeñas de 3 a 10mm de diámetro.

Color blanco.

Durabilidad después de su corte de 10 a 13 días en el florero.

➤ Precio

- Los precios que pagarán los clientes por el producto serán razonables y estarán ajustados al nivel de precios de la competencia y al criterio de los demandantes.

- Realizar un método de fijación de precios por temporada de producción baja, media y alta.
- Realizar un método de aplicación de precios basado en costos de producción.
- Al importador que más cantidad de flores compre al mes se le hará un descuento del 5% en el precio del producto por el lapso de una semana.

➤ **Plaza**

- Al momento de estar enfocados en un país internacional, es importante estar en contacto con el cliente desde el momento que el producto sale de la empresa, con el fin de darle seguimiento para que llegue al destino final.
- **Canal de distribución indirecto**



Gráfico 38: Canal de distribución

➤ **Promoción**

- Al importador que más producto compre al mes se le otorgara el 5% de descuento en el precio del producto de su preferencia por el lapso de una semana.
- Aplicar promoción de acuerdo al volumen de compras; si adquiere un total 800 bonches diarios se le obsequia 5 boches del producto de su preferencia, con fin de estimular al cliente que compre en grandes cantidades.
- Participar en ferias de exposición de flores con el objetivo de dar a conocer al público la empresa y los productos ofertados.
- Crear una página web en internet con información completa de “GLAVE FLOWERS”, con características del producto, variedades, precios, promociones, contactos, dirección de ubicación entre otros, con objetivo de que los clientes potenciales conozcan más acerca de la empresa.

4.1.11. Conclusiones del estudio de mercado

Luego de haber elaborado el estudio de mercado se identificó el mercado meta, en donde se obtuvo a 3 posibles clientes extranjeros, los cuales están dispuestos a

comprar el 90% de la producción denominada exportación. Por lo tanto, nuestro mercado meta, son los tres clientes de Estados Unidos. Por otra parte, para completar la totalidad del producto en un 100% se idéntico a 14 floristerías nacionales que compran el producto denominado nacional que viene a ser el 10% que falta de la producción de flores de verano.

Por otra parte, en la oferta se observó que en la provincia de Imbabura no existe competencia debido a que ninguna de las empresas se dedica a la producción y exportación de flores de verano: gypsophilia y clavel. Cabe recalcar que a nivel nacional si existe varias florícolas que se dedican a la producción de flores de verano. Sin embargo, en el cantón Pedro Moncayo, se identificó dos empresas florícolas, Agritab dedicada a la producción y exportación de clavel y Florsani dedicada a la producción y exportación de gypsophilia, mismas que serían nuestra competencia directa.

El presente proyecto estima cubrir un 100% de bonches que no están siendo satisfechos por los ofertantes, en lo que representa un total de 279 277 bonches durante el primer año (2021), cuyo precio por cada bonche de las flores de verano es: en el caso de clavel un precio de \$3 a 4\$ dólares el bonche y en la gypsophila un precio de 2 a 3 dólares el bonche. Recalcando que en un bonche de clavel vienen de 20 a 25 unidades, y en la gypsophilia de 10 unidades.

De acuerdo con el análisis de las variables que integran en el mercado motivo de estudio se concluye que el proyecto de producción y exportación de flores de verano en el cantón San Miguel de Urcuqui tiene la oportunidad de desarrollarse.

4.2. Estudio técnico

Introducción

El estudio técnico permite analizar y establecer el funcionamiento adecuado del proyecto a través de la utilización y distribución de recursos para ofertar al cliente un bien o servicio, tomando la localización del proyecto a nivel macro y micro, tamaño óptimo del proyecto, distribución de la planta, personal requerido, así como también la inversión y fuentes de financiamiento es decir, se enfoca en determinar los costos de

inversión y de operación necesarios para poner en marcha el proyecto, así como también el capital de trabajo requerido.

Es importante elegir la ubicación más conveniente del proyecto, tomando en cuenta factores importantes como son vías de acceso, telecomunicaciones, infraestructura vial, entre otras, de tal modo lograr la distribución más beneficiosa de la planta. Por otro lado, conocer las características del equipo de trabajo necesario para el funcionamiento del proyecto. Una vez determinado todo lo mencionado anteriormente se buscará la fuente de financiamiento más apropiada para la puesta en marcha del proyecto.

Objetivo

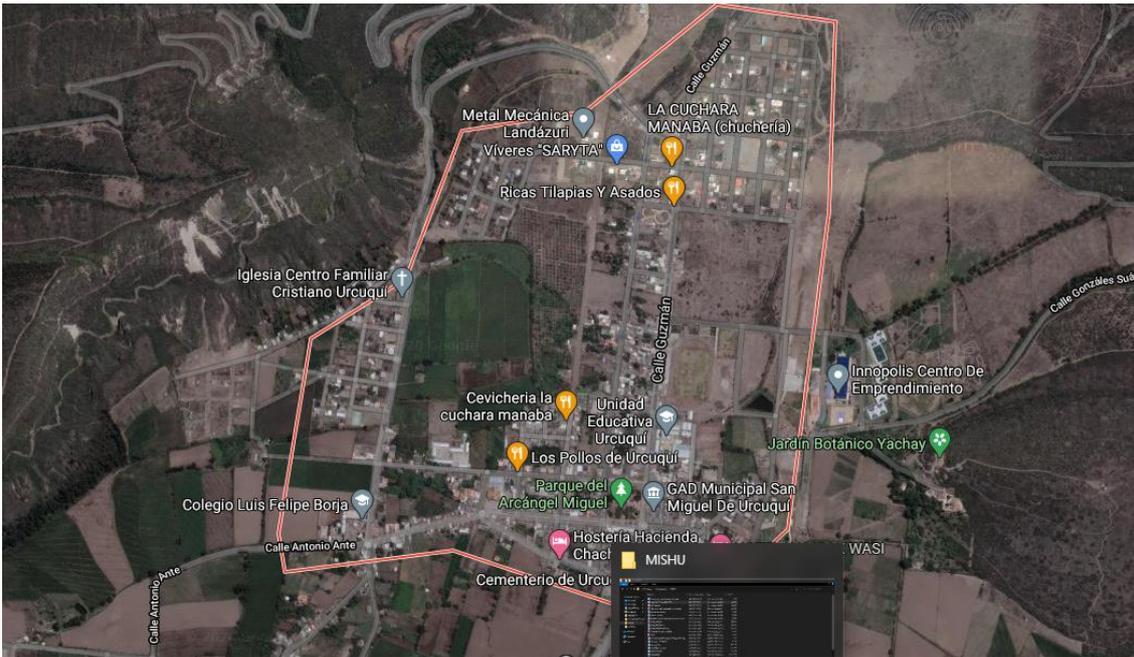
Demostrar la viabilidad técnica a través de la identificación del tamaño óptimo del proyecto, la localización a nivel micro y macro y su ingeniería, así como también la estimación exacta o aproximada de los recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

4.2.1. Localización del proyecto

➤ Macrolocalización

La localización del proyecto a nivel macro estará ubicado en el territorio ecuatoriano, en la provincia de Imbabura, cantón San Miguel de Urququi. El cual cuenta con las condiciones apropiadas para poner en marcha esta actividad económica.

Gráfico 39: Macrolocalización de San Miguel de Urququi



➤ **Microlocalización**

Para establecer la dirección exacta de la producción de flores de verano se recurre al uso de la tabla N°. 32, denominada factores de microlocalización; donde se considera factores importantes para el desarrollo del proyecto y en este se signa un valor de acuerdo al nivel de importancia.

○ **Ubicación estratégica**

Para la producción de flores de verano se necesita de un lugar donde el terreno cuente con diferentes factores importantes como es el tipo de suelo mismo que debe tener un ph adecuado para la producción agrícola, que cuente con disponibilidad de riego y condiciones climáticas de acuerdo a la necesidad del producto.

El cantón Urcuquí cuenta con un tipo de suelo franco y franco arenoso con presencia de materia orgánica y un PH de 7-8, tiene una humedad relativa promedio de 72,6%; en épocas secas tiene un abastecimiento de agua de dos acequias mismas que proporcionan 0,9 litros de agua por segundo en cada hectárea de terreno; finalmente, cuenta con una temperatura de mínima 11°C y máxima de 29°C. Condiciones óptimas para la producción agrícola. (Siembra ep,Ficha Técnica de flores de verano, 2019)

- **Infraestructura vial**

Este elemento hace referencia a las vías de acceso de calidad con las que debe contar el lugar en donde se va a ubicar la empresa, con el fin de facilitar la comercialización y envío del producto.

En este aspecto el Cantón San Miguel de Urququi cuenta con vías de acceso en buen estado, cuenta con 12,98km de vías intracantonales de primer orden, conformado por los tramos de vías asfaltadas de doble sentido vial, con dos carriles viarios y un estado medio para el tráfico rodado, que interconecta la urbe de Urququi con la cabecera parroquial de Tumbabiro y de aquí se interconecta con la vía estatal de la Panamericana Norte E35 que atraviesa las diferentes provincias (Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Cañar, Azuay y Loja) facilitando así la movilidad vehicular. (Plan de Desarrollo Territorial, 2014-2025)

- **Costo de alquiler de terreno**

Al ser una producción agrícola se debe llevar a cabo en un sector rural, por ende el proyecto estará ubicado en el cantón Urququi provincia de Imbabura-Ecuador, en las tierras de la empresa pública Siembra EP. En este aspecto se debe tomar en cuenta que los valores de arrendamiento por hectárea de estos predios no sean muy elevados, debido a que afectaría de manera negativa a la economía del proyecto.

En los predios de Siembra ep, una hectárea de terreno tiene un valor de \$400,00 USD anuales, precio accesible para productores agrícolas.

- **Servicios básicos**

La cobertura de servicios básicos es esencial para que se lleve a cabo el desarrollo del proyecto. En este aspecto no se presenta mayor inconveniente debido a que el cantón Urququi cuenta con todos los servicios básicos de acuerdo al Plan de Desarrollo Territorial, cuenta con una cobertura del 62,1% en red de alcantarillado; el 86,3% en redes de agua potable, 72,22% en redes de energía eléctrica además de esto cuenta con acceso a internet y líneas telefónicas. (Plan de Desarrollo Territorial, 2014-2025)

- **Materia prima**

La materia prima para la producción se encuentra ubicada en la provincia de Pichincha en los cantones de Cayambe, Pedro Moncayo y Quito; en donde existen

obtentores que se dedican a la producción de plantas de rosas y flores de verano como: clavel, gypsophilia, girasoles, margaritas, entre otras; lo que viene a ser la materia prima. Las empresas que proveen de la materia prima la entregan a domicilio es decir, en la finca o empresa que solicita los productos.

Una de las empresas que pueden proveer de la materia prima es Hilsea, empresa dedicada a la producción de plantas de rosas y flores de verano, ubicada en la Parroquia el Quinche.

- **Transporte**

El cantón San Miguel de Urcuqui donde estará ubicada la empresa florícola cuenta con carreteras en perfectas condiciones, lo cual facilita el traslado de materiales, equipos y materia prima, desde de la provincia de Pichincha y de igual forma él envió del producto terminado hacia las cargueras del aeropuerto de Quito. Por otro lado, existen cooperativas de transporte público para el personal que trabajará en la empresa de esta manera ayudando a su movilización.

- **Mano de obra**

A los alrededores del cantón San Miguel de Urcuqui, existe personas con conocimientos en productos agrícolas, debido a que en estos lugares se mantienen de la producción agrícola por otro lado, existen empresas florícolas, en este aspecto no será difícil encontrar personal que cuente experiencia para el proceso de flores de verano.

En caso de no encontrar personal requerido con los conocimientos necesarios se procederá, a buscar en los cantones Cayambe y Pedro Moncayo, debido a que la mayoría de las empresas dedicadas a la producción de rosas y flores de verano están ubicadas en estos cantones y por ende las personas cuentan con una amplia experiencia en producción de flores de verano y rosas.

A continuación, se presenta una tabla donde constan los factores más importantes a tomar en cuenta para la microlocalización, mismos que se les asigna un nivel de importancia en una escala de 1 a 5 tomando en consideración las ventajas o desventajas que brindan para el desarrollo del proyecto.

Tabla 32: Factores de la Microlocalización

Factores	1	2	3	4	5
Ubicación estratégica				X	

Infraestructura vial	X	
Costo de alquiler de terreno		X
Costo de servicios básicos		X
Materia prima		X
Transporte (terrestre)	X	
Mano de obra		X

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: las autoras.

Escala

5= Máxima

4= Alta

3= Media

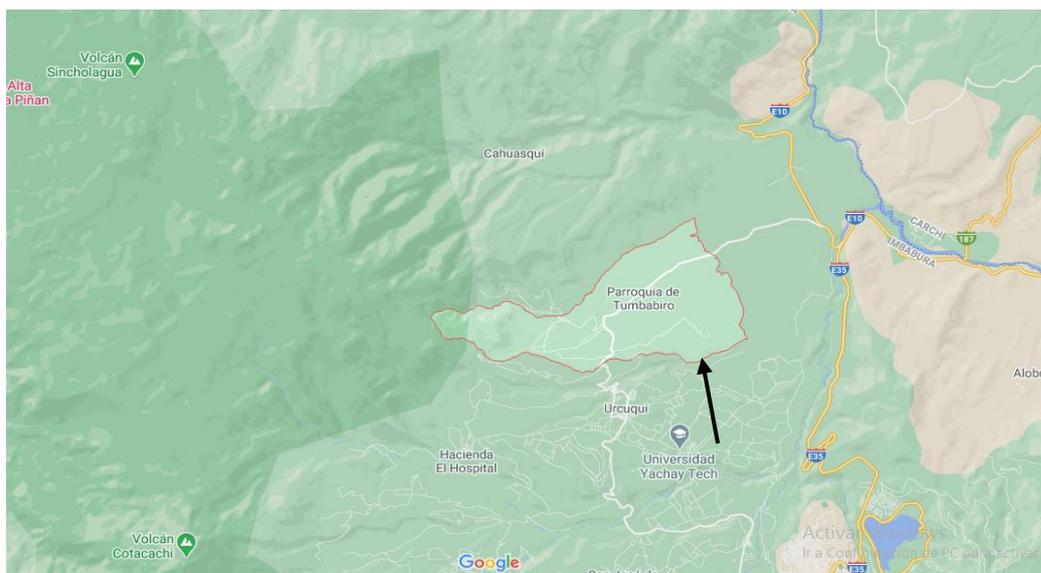
2= Baja

1= Regular

Una vez realizada la evaluación de los factores importantes, se determina que la ubicación exacta del proyecto de producción de flores de verano será, en la zona Norte de Yachay Teach, en la parroquia de Tumbabiro, donde se encuentran ubicados terrenos de Siembra ep; principalmente por la disponibilidad de infraestructura vial, servicios básicos, alquiler de infraestructura, condiciones climáticas y de suelo mismos que cumplen con los parámetros adecuados para producción agrícola.

La producción de flores de verano estará ubicada en zonas de producción agrícola, mismas que han sido asignadas para la siembra de diferentes productos agrícolas.

Gráfico 40: Microlocalización de Parroquia Tumbabiro



4.2.2. Tamaño del proyecto

- **Mercado**

Luego de realizar el estudio de mercado se determina que la propuesta del negocio de producción y exportación de flores de verano cubrirá el 100% de bonches de la demanda insatisfecha. Misma que se detalla a continuación.

Tabla 33: Mercado objetivo

Año	Producción anual
2021	279 277
2022	286 758
2023	294 477
2024	302 442
2025	310 663

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: las autoras.

La demanda objetivo a satisfacer representa un total de 279 277 bonches de gypsophilia y clavel, durante el primer año de vida del proyecto (2021).

- **Tecnología**

- **Maquinaria y equipo**

Es toda aquella maquinaria y equipos necesarios que serán utilizados para la producción de clavel y gypsophilia, con el fin de obtener un funcionamiento adecuado en la empresa, mismos que se presenta a continuación:

Fotografía 3: Cuarto frio



Las flores deben ser almacenadas en un cuarto frio después de ser cosechadas, esto ayuda a cuidar su proceso de respiración conservando la flor.

Fotografía 4: Invernaderos



El cultivo bajo un invernadero ayuda a la protección contra el viento o el granizo además de adelantar la cosecha.

Fotografía 5: Sistema de riego por goteo



Este sistema de riego por goteo favorece al crecimiento de las plantas debido a que se tiene mangueras con goteros distribuidos de manera eficiente por las camas del invernadero.

Fotografía 6: Bomba de fumigación



Esta bomba es ideal para combatir las enfermedades y plagas que se presentan en el transcurso de la producción de las flores de verano.

Fotografía 7: Guillotinas eléctricas



La guillotina se utiliza para cortar los tallos de los ramos de las flores a la longitud requerida por el cliente.

Fotografía 8: Máquina zunchadora semiautomática



Esta zunchadora ayuda al ajuste del producto para mayor seguridad. Además de disminuir el costo de empaque ya que no se utiliza grampas para el ajuste de la cinta, sella los extremos de las cajas asegurando su inviolabilidad.

➤ **Capacidad instalada**

La empresa de producción y exportación de flores de verano iniciará sus actividades en un bien inmueble de 45.000m² de construcción ubicado en Urcuqui, el

cual se adaptará de acuerdo a las necesidades del proyecto y está distribuido de la siguiente manera:

40.000m² áreas de producción.

4.000m² construcciones de reservorio.

300m² áreas de pots cosecha.

100m² construcciones de cuarto frío.

247m² bodegas, oficinas y otros.

353m² estacionamientos y espacios verdes.

Para cubrir la totalidad de la demanda insatisfecha se toma en cuenta la capacidad de producción total y el personal requerido para la misma. De acuerdo a técnicos de producción de flores de verano, el rendimiento del personal de cultivo es de 10 mallas por 25 tallos, mientras que el rendimiento de clasificadores es de 25 mallas por 25 tallos; finalmente, el rendimiento de los bonchadores es de 37,5 bonches que varían de 10 a 25 tallos, dicho rendimiento está dado en función de una hora de trabajo. La capacidad de producción está dada por el rendimiento diario de cada persona como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 34: Capacidad de producción en función de tallos

Nº de personas	de Área	Cargo	Nº de tallos / hora	Nº de horas al día	Total de tallos diarios
15	Cultivo	Cosechadores	250	4	15 000
3	Pots cosecha	Clasificadores	625	8	15 000
2	Pots cosecha	Bonchadores	937,5	8	15 000
Total de producción al año					5 475 000 tallos.

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: las autoras.

Una vez analizado la producción total de acuerdo a la capacidad instalada y al rendimiento del personal, se procede a calcular el total de tallos a ser exportado como se indica a continuación:

Tabla 35: Producción exportable

Descripción	%	Numero de tallos
Producción total	100%	5 475 000
Producción nacional	10%	547 500
Producción exportable	90%	4 927 500

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: las autoras.

Tabla 36: Capacidad de producción en función de bonches

Descripción	Tallos	Unidades	Total	Total
			Bonches diarios	Bonches anuales
Gypsophilia	11 700	10	1.170	280 800
Clavel	3 300	25	132	31 680
TOTAL				312 480

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: las autoras.

La empresa de producción y exportación de flores de verano tendrá una capacidad de 312.480 bonches de flores de verano al año.

4.2.3. Ingeniería del proyecto

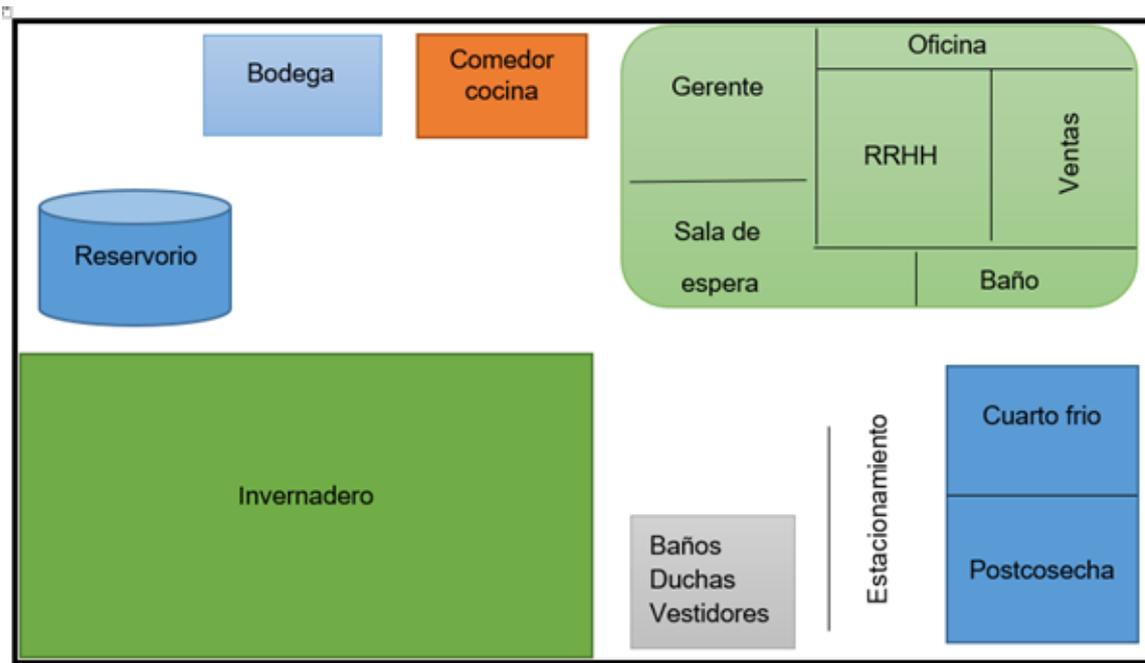
➤ Diseño y descripción técnica del producto

Una adecuada distribución de oficinas y de planta de trabajo como viene a ser, invernaderos, postocosecha, bodegas, cuartos fríos, entre otros, ayudará a que cada actividad y proceso que se quiera desarrollar sea de una manera eficiente. El espacio adquirido es suficiente para el funcionamiento de las actividades de la empresa.

Por otro lado, cabe mencionar que se optó por alquilar bodegas construidas, en el lugar donde se encuentra ubicado el terreno para el cultivo. Mismas que serán adecuadas de acuerdo a la necesidad del proyecto, para operar y procesar la cantidad de flores diarias que se debe exportar.

A continuación, el grafico del diseño de las instalaciones:

Gráfico 41: Distribución de las instalaciones



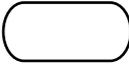
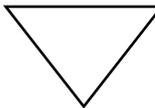
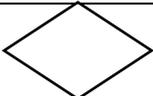
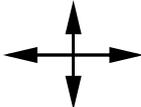
El terreno que será arrendado es de 45 000 metros cuadrados, esto quiere decir 4 hectáreas y media, mismo que serán distribuidos de la siguiente manera:

➤ **Procesos**

“El objetivo primordial de los procesos es conseguir con seguridad los resultados esperados” (Martinez & Cegarra, 2014).

A continuación, se presentan los procesos operativos de siembra (cultivo), producción (postcosecha) y comercialización; a través de diagramas de flujo utilizando la simbología establecida por ANSI (American National Standard Institute).

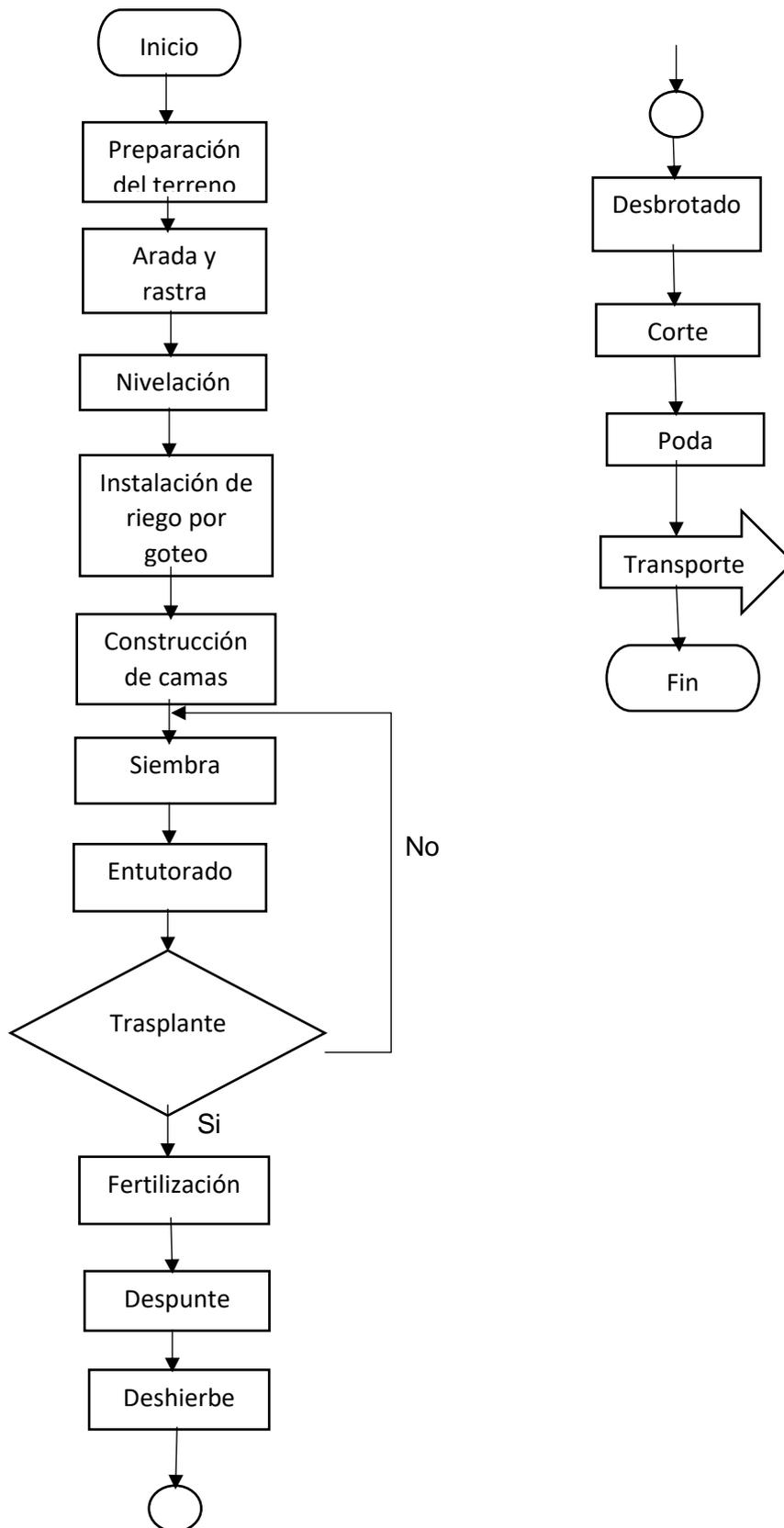
Tabla 37 Simbología para diagramas de flujo según ANSI

SIMBOLO	SIGNIFICADO	DETALLE
	Inicio / Fin	Indica el inicio y el final del diagrama.
	Operación / Actividad	Representa y muestra la realización de una operación o actividad relativa a un procedimiento.
	Documento	Muestra cualquier tipo de documento, que se realice o salga del procedimiento.
	Datos	Indica la salida y entrada de información.
	Archivo	Muestra el depósito permanente de un documento o información dentro de un archivo.
	Almacenamiento	Muestra el almacenamiento de la materia prima o productos por un acuerdo a un tiempo establecido.
	Transportación	Realiza referencia de la empresa a los movimientos de un departamento a otro.
	Decisión	Muestra los caminos posibles que tiene dentro del flujo.
	Líneas de flujo	Conecta los todos los símbolos señalando en cierto orden en que se deben realizar las distintas operaciones.
	Conector	Identifica la continuidad del diagrama.
	Conector de pagina	Representa la continuidad del diagrama en otra página.

Fuente: (Calderón Umaña & Ortega Vindas, 2009)

Elaborado por: las autoras.

○ **Flujograma del proceso de cultivo**



- **Procedimiento**

Preparación del terreno: consiste en picar el suelo y regar compost el cual ayuda a mejorar su estado físico y químico.

Arada y rastra: consiste en remover la tierra con un tractor.

Nivelación: se realiza la nivelación del suelo con maquinaria pesada.

Instalación de riego por goteo: consiste en poner mangueras a lo largo de cada cama con el fin de mantener el suelo húmedo.

Construcción de camas: las camas se forman de acuerdo a la variedad de plantas. En estas se marca el tipo de flor sembrada y la fecha de siembra.

Siembra: realiza en camas de 1 metro de ancho con una separación de 04 cm de entre ellas y 0,25 metros de altura.

Entutorado: consiste en utilizar mallas de alambre o nylon, esto es con el fin de evitar que los tallos se doblen.

Trasplante: consiste en volver a sembrar una planta nueva este en el caso de que alguna planta se muera.

Fertilización: consiste en realizar mezclas de diferentes químicos de acuerdo al tipo de flor para la fumigación.

Despunte: consiste en hacer un corte de 2 a 3 cm de longitud en el asiento del tallo. Con el fin de promover el desarrollo de los brotes laterales. Esto se realiza cuando la planta tiene de 15 a 20 cm de altura.

Deshierbe: quitar maleza o exceso de hierba del suelo si es necesario.

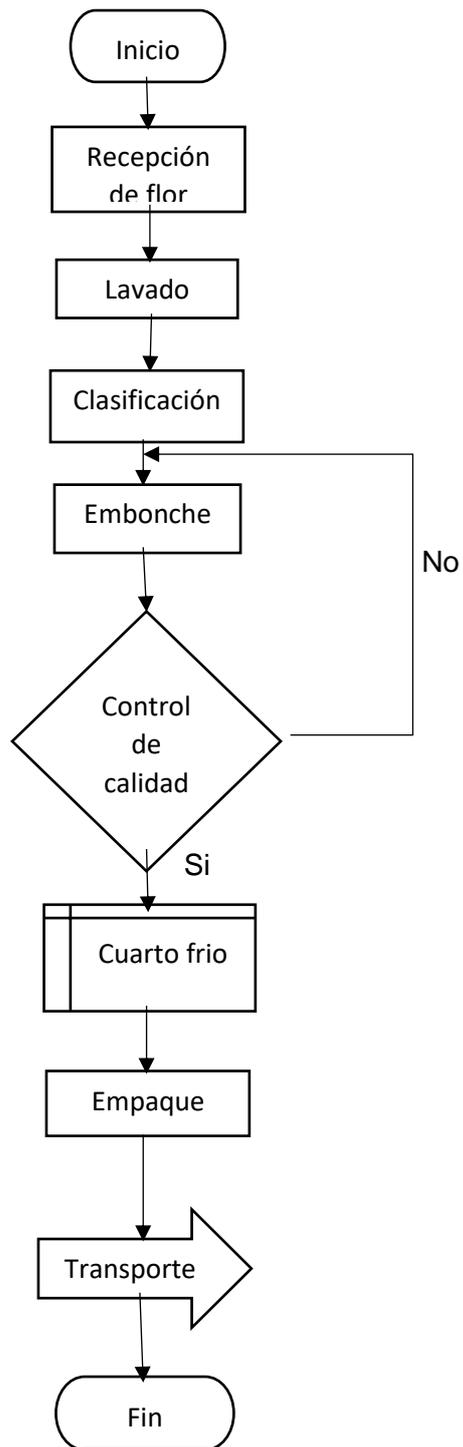
Desbrotado: consiste en la eliminación de brotes delgados que crecen en tallos secundarios y terciarios destinados a la producción.

Corte: costar la flor de acuerdo a los parámetros de producción.

Poda: se realiza con el fin de estimular una nueva floración esto se realiza tras la cosecha.

Transporte: consiste en llevar las mallas cosechadas por el área de cultivo hacia el área de pots cosecha para continuar con el proceso.

○ **Flujograma del proceso de postcosecha**



- **Procedimiento**

Recepción de flor: consiste en recibir la flor enviada del área de cultivo y se procede a sacudir las mallas con el fin de eliminar ácaros.

Lavado: se lava la flor con agua con detergente para eliminar impurezas.

Clasificación: consiste en pasar las mallas al clasificador el cual se encarga de separar la flor de exportación y la flor nacional, así como verificar las medidas del tallo y el punto de corte.

Embonche: consiste en realizar los ramos de acuerdo al pedido del cliente y al tipo de flor, bonches de 25 y 10 tallos en láminas o papel periódico.

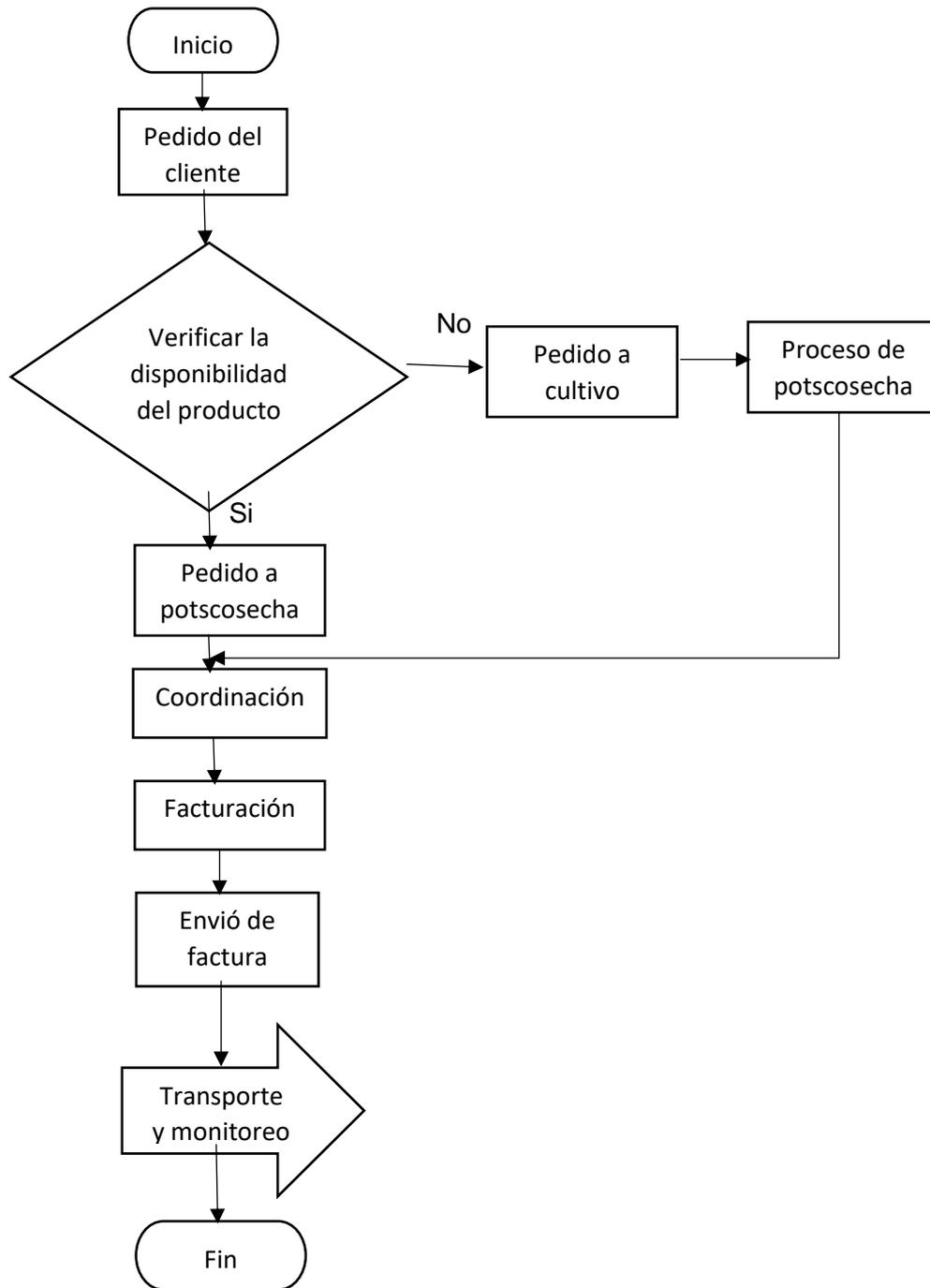
Control de calidad: consiste en verificar las medidas de los tallos, los puntos de corte uniformes, que no exista maltrato tanto en los botones como en el follaje. En el caso de que un ramo o bonche no cumpla con los parámetros de calidad se procede hacer la devolución al bonchador para que realice los cambios necesarios.

Cuarto frío: consiste en ingresar los ramos o bonches en gavetas con agua para que la flor permanezca hidratada al área de cuarto frío y así evitar que el producto se deteriore con una temperatura promedio de 4 grados.

Empaque: De acuerdo a la disposición del departamento de ventas se procede a empacar los ramos en cajas de cartón de acuerdo al pedido del cliente.

Transporte: es importante que el transporte tenga refrigeración y que este a una temperatura máxima de 5 grados con el fin de mantener la cadena de frío y evitar daños del producto.

○ **Flujograma del proceso de comercialización o ventas**



- **Procedimiento**

Pedido del cliente: consiste en revisar los pedidos diarios que realizan los clientes.

Verificar la disponibilidad del producto: verificar el inventario de mercadería el mismo que está a cargo de la persona de empaque.

Pedido a pots cosecha: consiste en enviar los pedidos a la persona encargada de pots cosecha para que conjuntamente con el empacador preparen las órdenes solicitadas y realicen las etiquetas del cliente.

Pedido de cultivo: en el caso de que no exista el producto suficiente se procede a realizar un pedido de tallos al área de cultivo con el fin de completar los pedidos de los clientes.

Coordinación: consiste en reservar agencias que proveen de una guía aérea misma que sirve para realizar liquidaciones de órdenes para posterior presentar en la aduana.

Facturación: se procede a realizar la factura con la descripción de la cantidad de ramos, largo de los tallos, variedad de flor, número de tallos por bonche y el precio acordado de acuerdo a cada cliente.

Entrega de facturas: consiste en enviar las facturas al cliente el mismo día por medio de correo electrónico.

Transporte y monitoreo: consiste en monitorear que el producto llegue a las diferentes agencias de carga designadas por el cliente, además de que el chofer debe guardar cuidadosamente las guías de remisión que entregan en las cargueras como respaldo.

- **Inversión del proyecto**

Inversión fija tangible

Para iniciar con la producción de flores de verano, es necesario realizar una inversión en activos tangibles que son esenciales para el desarrollo del proceso productivo, con la finalidad de obtener un producto que cumpla con los parámetros de calidad para exportación, mismos que se detallan a continuación:

- **Equipos de computación**

Tabla 38: Equipos de computación

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio
---------	----------	-----------------	--------

			Total
Computadora de escritorio	5	\$ 500,00	\$ 2 500,00
Impresora multifunción	1	\$ 290,00	\$ 290,00
Impresora zebra	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Modem de internet	1	\$ 30,00	\$ 30,00
TOTAL			\$3 120,00

Fuente: Computec

Elaborado por: las autoras.

- **Muebles y enseres**

Tabla 39: Muebles y enseres

Detalle	Cantidad	Precio	Precio
		Unitario	Total
Escritorios oficinas	5	\$ 125,00	\$ 625,00
Sillas giratorias	5	\$ 60,00	\$ 300,00
Silla de espera metálica	5	\$ 20,00	\$ 100,00
Juego de sala	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Archivadores metálico	3	\$ 125,00	\$ 375,00
Estanterías	3	\$ 45,00	\$ 135,00
Mesas para comedor	4	\$ 90,00	\$ 360,00
Bancas para comedor	8	\$ 15,00	\$ 120,00
TOTAL			\$2 315,00

Fuente: Decoración para su hogar, muebles baratos y económicos.

Elaborado por: las autoras.

- **Equipos de oficina**

Tabla 40: Equipos de oficina

Detalle	Cantidad	Precio	Precio
		Unitario	Total
Teléfonos	6	\$ 40,00	\$ 240,00
Calculadora casio	1	\$ 18,00	\$ 18,00
TOTAL			\$258,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: las autoras.

- **Maquinaria y equipo**

Tabla 41: Maquinaria y equipo

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Cuarto frio	1	\$ 15 000,00	\$ 15 000,00
Invernaderos	1	\$ 20 000,00 por ha	\$ 80 000,00
Sistema de riego	1	\$ 5 000,00 por ha	\$ 20 000,00
Bomba de fumigación	1	\$ 260,00	\$ 260,00
Guillotinas eléctricas para corte de ramos	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Maquina zunchadora semiautomática	1	\$700,00	\$ 700,00
TOTAL			\$ 116 310,00

Fuente: Agro sistemas del Ecuador; Constructora Marmol S.A, COOL SYSTEM.

Elaborado por: las autoras.

- **Equipos de seguridad**

Tabla 42: Equipos de seguridad

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Cámaras de vigilancia	4	\$ 50,00	\$ 200,00
Extintor 10 libras	3	\$ 17,00	\$ 51,00
TOTAL			\$ 251,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: las autoras.

- **Total inversión fija**

Tabla 43: Total activos

Detalle	Valor
Equipos de computación	\$ 3 120,00
Muebles y enseres	\$ 2 315,00
Equipos de oficina	\$ 258,00

Maquinaria y equipo	\$ 116 310,00
Equipos de seguridad	\$ 251,00
Total Activos	\$ 122 254,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: las autoras.

➤ **Inversión intangible**

Para que la empresa inicie con las actividades se debe realizar gastos preoperativos, mismos que tienen que ver con patentes municipales y diferentes permisos de funcionamiento como se indica a continuación:

- **Gastos de constitución e instalación**

Tabla 44: Gastos de constitución

Detalle	Precio Parcial	Precio Total
Gastos de constitución		\$256,80
Patente municipal	N/A	
Permiso fitosanitario para exportación	\$ 41,80	
Permiso de bomberos	\$ 40,00 por ha	
Inscripción SRI	\$ 10,00	
Nombramiento de representante legal	\$ 25,00	
Gastos de instalación		\$1 000,00
Adecuación de infraestructura	\$ 1 000,00	
TOTAL		\$1 256,80

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: las autoras.

➤ **Gastos de operación**

- **Costos de producción**

Como toda empresa al producir un bien o servicio se genera costos que son de materiales, mano de obra y materia prima, mismas que se presenta a continuación:

Tabla 45: Mano de obra directa

Descripción	Trabajadores	Sueldo mensual	Sueldo total	Sueldo anual	Aporte patronal 12,15%	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Sueldo total
Cultivo	15	400	6 000	72 000	8 748	6 000	6 000	92 748
Fertilizantes	1	400	400	4 800	583,2	400	400	6 183,2
Supervisor de cultivo	1	450	450	5 400	656,1	450	400	6 906,1
Técnico	1	800	800	9 600	1 166,4	800	400	11 966,4
Bodega	1	400	400	4 800	583,2	400	400	6 183,2
Clasificación	3	400	1 200	14 400	1 749,6	1 200	1 200	18 549,6
Bonchadores	2	400	800	9 600	1 166,4	800	800	12 366,4
Control de calidad	1	400	400	4 800	583,2	400	400	6 183,2
Empaque	1	400	400	4 800	583,2	400	400	6 183,2
Supervisor poscosecha	1	450	450	5 400	656,1	450	400	6 906,1
TOTAL				135 600	16 475,4	11 300	10 800	174 175,4

Fuente: Investigación directa.

Elaborado

por:

las

autoras.

Tabla 46: Materia prima (Gastos preoperativos)

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Plantas de gypsophila	Unidad	199 800	\$ 4,00	\$ 799 200,00
Plantas de clavel	Unidad	584 000	\$ 2,25	\$ 1 314 000,00
Fertilizantes orgánicos	Kilo	10 000	\$ 0,75	\$ 7 5000,00
Fungicida	Kilo	18	\$ 12,50	\$ 225,00
Total				\$2 120 925

Fuente: Varios proveedores.

Elaborado por: las autoras.

Tabla 47: Materiales

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Lamina cartón	2 000	\$ 0,12	\$ 240,00
Capuchones	2 000	\$ 0,08	\$ 160,00
Papel periódico	2 000	\$ 0,01	\$ 20,00
Ligas	8 000	\$ 0,0008	\$ 6,48
Tijeras	10	\$ 20,00	\$ 200,00
Grapadoras	6	\$ 22,00	\$ 132,00
Regla de medición de tallo	3	\$ 30,00	\$ 90,00
Árbol de clasificación	3	\$ 30,00	\$ 90,00
Mesa de proceso	2	\$ 90,00	\$ 180,00
Mesa para empaque	1	\$ 90,00	\$ 90,00
Mesa control de calidad	1	\$ 90,00	\$ 90,00
Gavetas plásticas	50	\$ 8,50	\$ 425,00
Deshojador	3	\$ 3,00	\$ 9,00
TOTAL			\$ 1 732,48

Fuente: Varios proveedores.

Elaborado por: Las autoras.

Tabla 48: Costos de transporte

Descripción	Número	Valor por	Total	Valor	Valor
-------------	--------	-----------	-------	-------	-------

	de cajas	caja		mensual	anual
Costo de transporte	83,00	1,50	124,50	3 237,00	38 844,00
TOTAL					\$38 844,00

Fuente: Varios proveedores.

Elaborado por: Las autoras.

Tabla 49: Total gastos de operación

Descripción	Valor
Mano de obra	\$ 174 175,4
Materia prima	\$ 2 120 925,00
Materiales	\$ 1 732,48
Transporte	\$ 38 844,00
TOTAL	\$ 2 335 676,88

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

- **Gastos administrativos**
 - Servicios básicos

El consumo de los servicios básicos es esencial en la empresa ya que nos ayuda a realizar las actividades de mejor manera.

Tabla 50: Servicios básicos

Descripción	Valor mensual	Valor anual
Agua potable	\$ 400,00	\$ 4 800,00
Energía eléctrica	\$ 300,00	\$ 3 600,00
Internet	\$ 50,00	\$ 600,00
teléfono	\$ 40,00	\$ 480,00
Total		\$9 480,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

- Gasto de arriendo

En la siguiente tabla se establece el pago de alquiler de oficinas, bodegas y tierras donde se desarrollará la producción y la actividad económica.

Tabla 51: Gasto arriendo

Descripción	Espacio físico	Valor por metro cuadrado	Valor mensual	Valor anual
Arriendo bodega	650m ²	\$ 6,00	\$ 325,00	\$ 3 900,00
Arriendo terreno	44 000m ²	\$ 0,04	\$ 146,67	\$ 1 760,00
Total				\$5 660

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

- Remuneración del personal administrativo

Para ofrecer un buen servicio se debe contratar profesionales que contribuyan al funcionamiento de la empresa florícola, por lo que se ha considerado la actual condición del mercado para determinar los sueldos y salarios los beneficios de ley de los trabajadores.

Tabla 52: Gastos sueldos

Cargo	Sueldo mensual	Sueldo al año	Aporte patronal IESS (12,15%)	Décimo tercero sueldo	Décimo cuarto sueldo	Total
Gerente	950	\$ 11 400	\$ 1 385,1	\$ 950	\$ 400	\$ 14 135,1
Contador	400	\$ 800,00	0	0	0	\$ 800,00
Recursos humanos	500	\$ 6.000	\$ 729,00	\$ 500	\$ 400	\$ 7 629,00
TOTAL						\$ 22 564,1

Fuente: Ministerio de trabajo

Elaborado por: Las autoras.

- Suministro y materiales de oficina

En este rubro se refiere a todo material de papelería que ayude con la labor del trabajador de manera eficiente y eficaz.

Tabla 53: Suministros y materiales de oficina

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Perforadora	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Esferos	5	\$ 0,19	\$ 0,95
Carpeta	3	\$ 1,5	\$ 4,5
Grapadora	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Resmas hojas tamaño A4	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Total			\$ 22,45

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

- Materiales de aseo y limpieza

Uno de los factores que incide en los trabajadores es tener un área de trabajo limpio y ordenado para un mejor desempeño de las actividades laborales. Por lo tanto, se necesita los siguientes materiales:

Tabla 54: Materiales de aseo y limpieza

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Escoba	5	\$ 2,50	\$ 12,50
Recogedor	5	\$ 1,50	\$ 7,50
Trapeador	2	\$ 2,50	\$ 5,00
Desinfectantes	3	\$ 2	\$ 6,00
Basurero	3	\$ 3	\$ 9,00
Cloro	2	\$ 2	\$ 4,00
Jabón para manos	5	\$ 1	\$ 5,00
Papel higiénico	5	\$ 1	\$ 5,00
TOTAL			\$ 54,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

Tabla 55: Total gastos administrativos

Descripción	Valor
Servicios básicos	\$ 9 480

Gasto arriendo	\$ 5 660
Remuneración del personal	\$ 22 564,1
Suministros y materiales de oficina	\$ 22,45
Materiales de aseo y limpieza	\$ 54
Total	\$ 37 780,55

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

- **Gasto de venta**
 - Remuneración del personal

Para que la atención sea más beneficiosa para los clientes se optó por contratar un profesional de ventas, para ofrecer un buen servicio, por lo que se ha considerado la condición actual del mercado para determinar los sueldos, salarios y beneficios de ley.

Tabla 56: Remuneración personal de ventas

Cargo	Sueldo mensual	Sueldo al año	Aporte patronal IESS (12,15%)	Décimo tercero sueldo	Décimo cuarto sueldo	Total
Vendedor	500	6 000	729,00	500	400	7 629,00
TOTAL						\$7 629,00

Fuente: Ministerio de trabajo.

Elaborado por: Las autoras.

- Gastos de publicidad

El medio de comunicación para dar a conocer los productos es a través del internet por lo que no se realiza un gasto en publicidad, pero si se realizara un rotulo luminoso que estará ubicado en las oficinas de la empresa.

Tabla 57: Gastos de publicidad

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Rotulo luminoso	1	\$100,00	\$100,00
TOTAL			\$100,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

- Suministros y materiales de oficina

Al momento de realizar una venta al cliente los materiales de oficina son muy importantes, como el facturero que ayuda a legalizar las operaciones y a entender los ingresos que se realizan del negocio.

Tabla 58: Suministros y materiales de oficina

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Facturero	1	\$25,00	\$25,00
Esferos	3	\$0,19	\$0,95
Sello automático	2	\$12,00	\$24,00
Calculadora	1	\$15,00	\$15,00
Total			\$64,95

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

Tabla 59: Total gasto de ventas

Descripción	Valor
Remuneración de personal	7 629,00
Gasto de publicidad	100,00
Suministros y materiales de oficina	64,95
TOTAL	\$7 793,95

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

➤ Capital de trabajo

Este aspecto trata de la inversión inicial que se realiza para conocer los rubros, tanto de materia prima, materiales, mano de obra directa y gastos generales; hasta que el proyecto genere ingresos. Este rubro puede calcularse mensual o anualmente como se muestra a continuación:

Tabla 60: Capital de trabajo

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Costos de producción	\$194 639,74	\$2´335.676,88
Mano de obra directa	\$ 14 514,61	\$ 174 175,4
Materia prima	\$ 176 743,75	\$ 2 120 925,00

Materiales	\$ 144,37	\$ 1 732,48
Transporte	\$ 3 237,00	\$ 38 844,00
Gastos administrativos	\$ 3 148,38	\$ 37 780,55
Servicios básicos	\$ 790,00	\$ 9 480,00
Gastos de arriendo	\$ 471,66	\$ 5 660,00
Sueldos personales administrativo	\$ 1 888,68	\$ 22 664,1
Suministros y materiales de oficina	\$ 1,87	\$ 22,45
Materiales de aseo y limpieza	\$ 4.5	\$ 54,00
Gastos de venta	\$ 649,50	\$ 7 793,95
Sueldo personal de ventas	\$ 635,75	\$ 7 629,00
Materiales y suministros de oficina	\$ 5,41	\$ 64,95
Publicidad	\$ 8,33	\$ 100,00
TOTAL	\$ 198 437,62	\$ 2 381 251,38

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

El capital de trabajo mensual que se requiere para iniciar con la producción de flores de verano es de \$198.437,62 USD.

➤ **Inversión total**

La inversión total del presente proyecto se compone de rubros anteriormente mencionados como son: la inversión fija tangible, capital de trabajo y gastos de constitución e instalación. Como se muestra a continuación:

Tabla 61: Inversión total

Descripción	Valor
Inversión fija tangible	\$ 122 254,00
Inversión intangible	\$ 1 256,80
Capital de trabajo	\$ 198 437,62
TOTAL	\$ 321 948,42

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

➤ **Financiamiento**

Una vez realizado el estudio técnico se determina la fuente de financiamiento que tendrá el proyecto, la mejor opción que se obtuvo y que brinda créditos para emprendimientos de producción es BanEcuador.

Donde se realizará el crédito a través de un donante voluntario familiar para proceder a la respectiva garantía de la escritura para la aprobación del préstamo bancario.

Tabla 62: Financiamiento

Descripción	Porcentaje	Rubros
Capital propio	31,66%	\$ 101 948,42
Préstamo	68,34%	\$ 220 000,00
Total	100%	\$ 321 948,42

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

4.3. Estudio financiero

Introducción

Una vez realizado el estudio técnico, donde se determinó la población objetivo a satisfacer y se identificó los recursos que brinda el medio y que son necesarios para poner en marcha la producción de flores de verano, se procede a elaborar el estudio financiero; cuyo propósito es presentar proyecciones para un periodo de cinco años de los recursos destinados a la ejecución de la actividad económica, cuyos rubros son ingresos, costos y gastos, mismos que se ven reflejados en los distintos estados financieros; estado de situación financiera, resultados y flujos de efectivo, que a continuación servirán como base para la evaluación financiera a través de indicadores como: costo de capital, tasa de rendimiento medio, valor actual neto, tasa interna de retorno, relación costo beneficio, período de recuperación de la inversión y punto de equilibrio, indicadores que ayudan a identificar la viabilidad del proyecto.

Objetivo

Realizar un estudio financiero, con el fin de proporcionar información necesaria, a la cual se emplea los distintos indicadores financieros y de esta manera se evalúa la viabilidad del proyecto.

4.3.1. Presupuesto de la inversión

➤ Ingresos

Se considera como ingresos todo rubro generado por la venta del producto, cuyos valores se obtienen de la multiplicación del número de bonches de gypsophilia y de bonches de clavel por el precio unitario que está dado en base a la competencia y a lo que el cliente está dispuesto a pagar.

➤ Proyección de ingresos

En este aspecto se toma en cuenta, datos claves mencionados en el estudio de mercado en la parte de la proyección de la demanda, mismos que permiten su efectivo cálculo estos son: la tasa promedio de crecimiento de importación que es de 3,02%; la cual es aplicada en la proyección de bonches de los clientes internacionales a los que principalmente está enfocado el producto; por otro lado, la tasa de crecimiento de compra de los clientes nacionales que es de 0,44%; finalmente, la tasa promedio de inflación nacional acumulada del mes de junio para el año 2020, que es de 0,39%; valor que es aplicado en la proyección de precios.

Tabla 63: Proyección de ingresos en función de bonches

INGRESOS PRODUCTO DE EXPORTACIÓN EN FUNCIÓN DE BONCHES					
Detalle	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
GYPSPHILIA	252 000	259 610	267 451	275 528	283 849
PRECIO POR BONCHE	3,00	3,01	3,02	3,04	3,05
INGRESO PRODUCTO	\$756.000,00	\$781.868,64	\$808.622,45	\$836.291,72	\$864.907,76
1					
CLAVEL	30 240,00	31 153,25	32 094,08	33 063,32	34 061,83
PRECIO POR BONCHE	4,00	4,02	4,03	4,05	4,06
INGRESO PRODUCTO	\$120 960,00	\$125 098,98	\$129 379,59	\$133 806,67	\$138 385,24
2					
TOTAL	\$876 960,00	\$906 967,62	\$938 002,04	\$970 098,39	\$1 003 293,00
INGRESOS PRODUCTO NACIONAL EN FUNCION DE BONCHES					
GYPSPHILIA	33 600,00	33 747,84	33 896,33	34 045,47	34 195,27
PRECIO POR BONCHE	1,00	1,00	1,01	1,01	1,02
INGRESO PRODUCTO	\$33 600,00	\$33 879,46	\$34 161,24	\$34 445,36	\$34 731,85
1					
CLAVEL	16 800,00	16 873,92	16 948,17	17 022,74	17 097,64
PRECIO POR BONCHE	2,00	2,01	2,02	2,02	2,03

INGRESO PRODUCTO 2	\$33 600,00	\$33 879,46	\$34 161,24	\$34.445,36	\$34.731,85
TOTAL	\$67 200,00	\$67 758,91	\$68 322,47	\$68.890,72	\$69.463,70
TOTAL INGRESOS	\$944 160,00	\$974 726,54	\$1 006 324,52	\$1 038 989,11	\$1 072 756,70

Fuente: investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

Tabla 64: Resumen de ingresos

AÑO	INGRESOS PROYECTADOS
2020	\$944 160,00
2021	\$974 726,54
2022	\$1 006 324,52
2023	\$1 038 989,11
2024	\$1 072 756,70

Fuente: investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

➤ **Costos y gastos proyectados**

En este aspecto se toma en cuenta los costos y gastos necesarios, para poner en marcha la idea de negocio; entre estos se menciona los costos de producción, gastos administrativos y de ventas, mismos que tienen una proyección a cinco años.

➤ **Costos de producción proyectados**

Como toda empresa al producir un bien o servicio se genera costos que son de materiales, mano de obra y materia prima, mismas que se presenta a continuación:

○ **Mano de obra directa**

Dentro de este aspecto es necesario realizar la proyección de los salarios básicos de la mano de obra calificada, debido a que sin personal calificado es imposible llevar a cabo la producción de clavel y gypsophilia. Para ello se toma en cuenta la tasa promedio del salario básico unificado (SBU) del periodo 2015-2019.

Para el cálculo de los porcentajes de incremento del SBU, se aplica la siguiente fórmula:

$$\% \text{ de incremento} = \frac{\text{sueldo año actual} - \text{sueldo año anterior}}{\text{sueldo año anterior}} \times 100$$

Tabla 65: Variación SBU

Año	Sueldo Básico Unificado	% Variación
2014	\$340	-
2015	\$355	4,41
2016	\$366	3,10
2017	\$375	2,45
2018	\$386	2,93
2019	\$394	2,07
TOTAL	-	14,96
PROMEDIO		2,99%

Fuente: Ministerio de trabajo 2015-2019

Elaborado por: las autoras.

La tasa promedio del incremento del salario básico unificado es de 2,99%, misma que es aplicada para la proyección de sueldos de todo el personal de la empresa. Cabe recalcar, que para la proyección de sueldos y salarios de años futuros se debe tomar en cuenta los fondos de reserva a partir del décimo tercer mes de labores del empleado, es decir a partir del segundo año de trabajo, este rubro es del 8,33% del salario percibido mensualmente.

Tabla 66: Sueldos mano de obra directa proyectada

Descripción	Trabajadores	Sueldo mensual	Sueldo total	Sueldo anual	Aporte patronal 12,15%	Fondos de reserva (13vo mes)	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Cultivo	15	400	6 000	72 000	8 748	5 998	6 000	6 000	92 748	101 698,09	104 738,87	107 870,56	111 095,89
Fertilizantes	1	400	400	4 800	583,2	400	400	400	6.183	6 779,87	6.982,59	7.191,37	7.406,39
Supervisor de cultivo	1	450	450	5 400	656,1	450	450	400	6 906	7 575,86	7 802,38	8 035,67	8 275,94
Técnico	1	800	800	9 600	1 166,40	800	800	400	11 966	13 147,79	13 540,90	13 945,78	14 362,76
Bodega	1	400	400	4 800	583,2	400	400	400	6 183	6 779,87	6 982,59	7 191,37	7 406,39
Clasificación	3	400	1 200	14 400	1 749,60	1 200	1 200	1 200	18 550	20 339,62	20 947,77	21 574,11	22 219,18
Bonchador	2	400	800	9 600	1 166,40	800	800	800	12 366	13 559,75	13 965,18	14 382,74	14 812,79
Control de calidad	1	400	400	4 800	583,2	400	400	400	6 183	6 779,87	6 982,59	7 191,37	7 406,39
Empaque	1	400	400	4 800	583,2	400	400	400	6 183	6 779,87	6 982,59	7 191,37	7 406,39

Supervisor poscosech a	1	450	450	5 400	656,1	450	450	400	6.906	7 575,86	7 802,38	8 035,67	8 275,94
TOTAL				165 600	20 120	11 295	13 800	13 200	174 175,40	191 016,46	196 727,85	202 610,01	208 668,05

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: las autoras.

Nota: cabe recalcar que en la tabla de sueldos de mano de obra directa, en el año 2020 no se contempla los fondos de reserva es decir, los fondos de reserva son tomados en cuenta a partir del 2021.

- **Materia prima**

Tabla 67: Materia prima proyectada

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Plantas de gypsophilia	799 200,00	-	-	-	-
Plantas de clavel	1 314 000,00	-	-	-	-
Fertilizantes orgánicos	7 550,00	7 529,25	7 558,61	7 588,09	7 617,69
Fungicida	225	225,88	226,76	227,64	22,53
Total	\$2 120,925	\$7 755,13	\$7 785,37	\$7 815,74	\$7 846,22

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras.

- **Materiales**

Tabla 68: Materiales proyectados

Concepto	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Lamina cartón	240	240,94	241,88	242,82	243,77
Capuchones	160	160,62	161,25	161,88	162,51
Papel periódico	20	20,08	20,16	20,23	20,31
Ligas	6,48	6,51	6,53	6,56	6,58
Tijeras	200	200,78	201,56	202,35	203,14
Grapadoras	132	132,51	133,03	133,55	134,07
Regla de medición de tallo	90	-	-	-	-
Árbol de clasificación	90	-	-	-	-

Mesa de proceso	180	-	-	-	-
Mesa para empaque	90	-	-	-	-
Mesa control de calidad	90	-	-	-	-
Gavetas plásticas	425	-	-	-	-
Deshojador	9	9,04	9,07	9,11	9,14
Total	\$1 732,48	\$770,47	\$773,48	\$776,49	\$779,52

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

- **Costos de transporte**

Tabla 69: Costos de transporte proyectados

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Costo de transporte	\$38 844,00	\$38 995,49	\$39 147,57	\$39 300,25	\$39 453,52
TOTAL	\$38 844,00	\$38 995,49	\$39 147,57	\$39 300,25	\$39 453,52

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

- **Resumen costos de producción**

Tabla 70: Resumen costos de producción

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Sueldos MOD	\$174 175,40	\$191 016,46	\$196 727,85	\$202 610,01	\$ 208 668,05
Materia prima	\$2 120 925,00	\$7 755,13	\$7 785,37	\$7 815,74	\$7 846,22
Materiales	\$1 732,48	\$770,47	\$773,48	\$776,49	\$779,52
Transporte	\$38 844,00	\$38 995,49	\$39 147,57	\$39 300,25	\$39 453,52
TOTAL	\$ 2 335 676,88	\$238 537,55	\$244 434,28	\$ 250 502,49	\$ 256 747,31

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

➤ **Gastos administrativos proyectados**

En este aspecto se consideran las erogaciones efectuadas por concepto de sueldo del personal administrativo, servicios básicos, arriendo de bienes para la producción, suministros de oficina y materiales de ase, mismos que tienen una proyección a cinco años como se muestra a continuación:

○ **Servicios básicos**

Tabla 71: Servicios básicos proyectados

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Agua potable	\$4 800,00	\$4 818,72	\$4 837,51	\$4 856,38	\$4 875,32
Energía eléctrica	\$3 600,00	\$3 614,04	\$3 628,13	\$3 642,28	\$3.656,49
Internet	\$600,00	\$602,34	\$604,69	\$607,05	\$609,41
Teléfono	\$480,00	\$481,87	\$483,75	\$485,64	\$487,53
Total	\$9 480,00	\$9 516,97	\$9 554,09	\$9 591,35	\$9 628,76

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

○ **Gastos de arriendo**

Tabla 72: Gastos de arriendo proyectados

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Arriendo bodega	\$3 900,00	\$3 915,21	\$3 930,48	\$3 945,81	\$3 961,20
Arriendo terreno	\$1 760,00	\$1 766,86	\$1 773,75	\$1 780,67	\$1 787,62
Total	\$5 660,00	\$5 682,07	\$5 704,23	\$5 726,48	\$5 748,81

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

○ **Remuneración personal administrativo**

Tabla 73: Remuneración personal administrativo proyectado

Cargo	Sueldo mensual	Sueldo anual	Aporte patronal IESS (12,15%)	Fondos de reserva (13vo mes)	Décimo tercero sueldo	Décimo cuarto sueldo	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Gerente	950	11 400	1 385,10	949,62	950	400	14 135,10	15 535,75	16 000,27	16 478,68	16 971,39
Contador	400	800	0	0	0	0	800,00	823,92	848,56	873,93	900,06
Recursos humanos	500	6.000	729	500	500	400	7 629,00	8 371,85	8 622,17	8 879,97	9 145,48
TOTAL						\$800,00	\$22 564,10	\$24 731,52	\$25 471,00	\$26 232,58	\$27 016,93

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

Nota: cabe recalcar que en la tabla de remuneración del personal administrativo, en el año 2020 no se contempla los fondos de reserva es decir, los fondos de reserva son tomados en cuenta a partir del 2021.

- **Suministros y materiales de oficina**

A continuación, se muestra la proyección de suministros y materiales de oficina que son indispensables para las labores diarias.

Tabla 74: Proyección de suministros y materiales de oficina

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Perforadora	\$6,00	\$6,02	\$6,05	\$6,07	\$6,09
Esferos	\$0,95	\$0,95	\$0,96	\$0,96	\$0,96
Carpeta	\$4,50	\$4,52	\$4,54	\$4,55	\$4,57
Grapadora	\$5,00	\$5,02	\$5,04	\$5,06	\$5,08
Resmas hojas tamaño A4	\$6,00	\$6,02	\$6,05	\$6,07	\$6,09
TOTAL	\$22,5	\$22,5	\$22,6	\$22,7	\$22,8

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras

- **Materiales de aseo y limpieza**

Uno de los factores que incide en los trabajadores es tener un área de trabajo limpio y ordenado para un mejor desempeño de las actividades laborales. Por lo tanto, es necesario adquirir materiales de aseo y limpieza de los que se presenta a continuación su proyección.

Tabla 75: Proyección de materiales de aseo y limpieza

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Escoba	\$12,50	\$12,55	\$12,60	\$12,65	\$12,70
Recogedor	\$7,50	\$7,53	\$7,56	\$7,59	\$7,62
Trapeador	\$5,00	\$5,02	\$5,04	\$5,06	\$5,08
Desinfectantes	\$6,00	\$6,02	\$6,05	\$6,07	\$6,09
Basurero	\$9,00	\$9,04	\$9,07	\$9,11	\$9,14
Cloro	\$4,00	\$4,02	\$4,03	\$4,05	\$4,06

Jabón para manos	\$5,00	\$5,02	\$5,04	\$5,06	\$5,08
Papel higiénico	\$5,00	\$5,02	\$5,04	\$5,06	\$5,08
TOTAL	\$54,00	\$54,21	\$54,42	\$54,63	\$54,85

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

○ **Resumen gastos administrativos**

Después de realizar el cálculo de las proyecciones de los gastos administrativos, se presenta el resumen a continuación.

Tabla 76: Resumen gastos administrativos

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Servicios básicos	\$9 480,00	\$9 516,97	\$9 554,09	\$9 591,35	\$9 628,76
Gasto arriendo	\$5 660,00	\$5 682,07	\$5 704,23	\$5 726,48	\$5 748,81
Remuneración del personal	\$22 564,10	\$24 731,52	\$25 471,00	\$26 232,58	\$27 016,93
Suministros y materiales de oficina	\$22,45	\$22,54	\$22,63	\$22,71	\$22,80
Materiales de aseo y limpieza	\$54,00	\$54,21	\$54,42	\$54,63	\$54,85
Gastos de constitución	\$1 256,80	-	-	-	-
TOTAL	\$39 037,35	\$40 07,32	\$40 806,37	\$41 627,76	\$42 472,15

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

➤ **Gastos de ventas proyectados**

Dentro de este rubro se calculará los gastos que se utilizara en el área de ventas como es la publicidad y promoción, el sueldo del personal y los suministros y materiales que se utilizará para el respectivo proyecto.

○ **Gastos de publicidad y promoción**

En la siguiente tabla se presenta la proyección de los gastos de publicidad y promoción:

Tabla 77: Proyección gastos de publicidad y promoción

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Rotulo	\$100	\$-	\$-	\$-	\$-
TOTAL	\$100	\$-	\$-	\$-	\$-

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

○ **Remuneración del personal de ventas**

En la siguiente tabla tenemos el cálculo de la proyección del sueldo de la persona que estará encargada en el área de ventas.

Tabla 78: Proyección de remuneración del personal de ventas

Cargo	Sueldo mensual	Sueldo al año	Aporte patronal IESS (12,15%)	Fondos de reserva (13vo mes)	Décimo tercero sueldo	Décimo cuarto sueldo	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Vendedor	\$500,00	\$6 000,00	\$729,00	\$499,80	\$500,00	\$400,00	\$7 629,00	\$8 371,85	\$8 622,17	\$8 879,97	\$9 145,48
TOTAL							\$7 629,00	\$8 371,85	\$8 622,17	\$8 879,97	\$9 145,48

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

Nota: cabe recalcar que en la tabla de remuneración del personal de ventas, en el año 2020 no se contempla los fondos de reserva es decir, los fondos de reserva son tomados en cuenta a partir del 2021.

- **Suministros y materiales**

Son aquellos materiales necesarios para tener un mejor desenvolvimiento la persona encargada.

Tabla 79: Proyección de suministros y materiales

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Facturero	\$25,00	\$25,10	\$25,20	\$25,29	\$25,39
Esferos	\$0,95	\$0,95	\$0,96	\$0,96	\$0,96
Sello automático	\$24,00	\$24,09	\$24,19	\$24,28	\$24,38
Calculadora	\$15,00	\$15,06	\$15,12	\$15,18	\$15,24
Total	\$64,95	\$65,20	\$65,46	\$65,71	\$65,97

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

Tabla 80: Resumen de gastos de venta

Descripción	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Remuneración de personal	\$7 629,00	\$8 371,85	\$8 622,17	\$8 879,97	\$9 145,48
Gasto de publicidad	\$100,00	\$-	\$-	\$-	\$-
Suministros y materiales de oficina	\$64,95	\$65,20	\$65,46	\$65,71	\$65,97
TOTAL	\$7 793,95	\$8 437,05	\$8 687,63	\$8 945,68	\$9 211,45

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

- **Depreciación**

Para la proyección de la depreciación de activos fijos se tomó en cuenta los porcentajes establecidos en el Reglamento de aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, de acuerdo con la naturaleza, duración de su vida útil y la técnica contable. Para que el valor obtenido sea deducible, no debe superar los siguientes porcentajes.

- Equipos y muebles 10%
- Equipo de cómputo y software 33%
- Equipo de seguridad 20%

Tabla 81: Depreciación

Detalle	valor de compra	de vida útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Depreciación acumulada	saldo en libros
Equipos de computación	\$4 190,00	3	\$1 396,67	\$1 396,67	\$1 396,67	-	-	\$ 4 190,00	-
Muebles y enseres	\$3 005,00	10	\$300,50	\$300,50	\$300,50	\$300,50	\$300,50	\$1 502,50	\$1 502,50
Maquinaria y equipo	\$301 404,00	10	\$30 140,40	\$30 140,40	\$30 140,40	\$30 140,40	\$30 140,40	\$150 702,00	\$150 702,00
Equipos de seguridad	\$268,00	5	\$53,60	\$53,60	\$53,60	\$53,60	\$53,60	\$268,00	-
Total Activos	\$308 867,00		\$31 891,17	\$31 891,17	\$31 891,17	\$30 494,50	\$30 494,50	\$156 662,50	\$152 204,50

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

➤ **Gastos financieros**

Este proyecto será capitalizado por la institución financiera BanEcuador, mismo que representa un 68,34%; de la inversión total, que viene a ser un valor de \$220.000,00 USD

Tabla 82: Condiciones de crédito BanEcuador para cálculo de amortización

DETALLE	VALORES
Valor del crédito	\$220 000,00
Tasa nominal	9,76%
Tasa mensual	0,007790689
Plazo	3 años
Periodo mensual	12
Total cuotas	36
Valor cuota	\$8 015,69

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

Tabla 83: Cálculo de amortización mensual

MÉTODO FRANCÉS				
No.	CUOTA	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	SALDO
0				\$220 000,00
1	\$1 713,95	\$ 1 713,95	-	\$220 000,00
2	\$1 713,95	\$ 1 713,95	-	\$220 000,00
3	\$1 713,95	\$ 1 713,95	-	\$220 000,00
4	\$1.713,95	\$ 1 713,95	-	\$220 000,00
5	\$1.713,95	\$ 1 713,95	-	\$220.000,00
6	\$8 015,69	\$1 713,95	\$6 301,74	\$213 698,26
7	\$8 015,69	\$ 1 664,86	\$6 350,83	\$207 347,43
8	\$8 015,69	\$ 1 615,38	\$6 400,31	\$200 947,13
9	\$8 015,69	\$ 1 565,52	\$6 450,17	\$194 496,96
10	\$8 015,69	\$ 1 515,27	\$6 500,42	\$187 996,54
11	\$8 015,69	\$ 1 464,62	\$6 551,06	\$181 445,47
12	\$8 015,69	\$ 1 413,59	\$6 602,10	\$174 843,37
13	\$8 015,69	\$ 1 362,15	\$6 653,54	\$168 189,83

14	\$8 015,69	\$ 1 310,31	\$6 705,37	\$161 484,46
15	\$8 015,69	\$ 1 258,08	\$6 757,61	\$154 726,85
16	\$8 015,69	\$ 1 205,43	\$6 810,26	\$147 916,59
17	\$8 015,69	\$ 1 152,37	\$6 863,31	\$141 053,28
18	\$8 015,69	\$ 1 098,90	\$6 916,78	\$134 136,49
19	\$8 015,69	\$ 1 045,02	\$6 970,67	\$127 165,82
20	\$8 015,69	\$ 990,71	\$7 024,98	\$120 140,84
21	\$8 015,69	\$ 935,98	\$7 079,71	\$113 061,14
22	\$8 015,69	\$ 880,82	\$7 134,86	\$105 926,28
23	\$8 015,69	\$ 825,24	\$7 190,45	\$ 98 735,83
24	\$8 015,69	\$ 769,22	\$7 246,47	\$ 91 489,36
25	\$8 015,69	\$ 712,77	\$7 302,92	\$ 84 186,44
26	\$8 015,69	\$ 655,87	\$7 359,82	\$ 76 826,62
27	\$8 015,69	\$ 598,53	\$7 417,15	\$ 69 409,47
28	\$8 015,69	\$ 540,75	\$7 474,94	\$ 61 934,53
29	\$8 015,69	\$ 482,51	\$7 533,17	\$ 54 401,36
30	\$8 015,69	\$ 423,82	\$7 591,86	\$ 46 809,49
31	\$8 015,69	\$ 364,68	\$7 651,01	\$ 39 158,48
32	\$8 015,69	\$ 305,07	\$7 710,62	\$ 31 447,87
33	\$8 015,69	\$ 245,00	\$7 770,69	\$ 23 677,18
34	\$8 015,69	\$ 184,46	\$7 831,23	\$ 15 845,96
35	\$8 015,69	\$ 123,45	\$7 892,24	\$ 7 953,72
36	\$8 015,69	\$ 61,96	\$7 953,72	\$ 0,0

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

Cuadro resumen de capital e interés anual

Después de realizar los cálculos necesarios para obtener la amortización para los 36 meses que se otorgó el crédito, se elabora un cuadro resumen a continuación.

Tabla 84: Cálculo de amortización anual

AÑO	CAPITAL ANUAL	INTERÉS ANUAL
1	\$45 156,63	\$19 522,94
2	\$83 354,01	\$12 834,23

3	\$91 489,36	\$4 698,88
TOTAL	\$ 220 000,00	\$37 056,05

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

○ **Resumen de costos y gastos**

Después de realizar las proyecciones de los costos y gastos, se efectúa un resumen de toda la información.

Tabla 85: Cuadro resumen de costos y gastos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos administrativos	\$39 037,35	\$40 007,32	\$40 806,37	\$41 627,76	\$42 472,15
Gastos de ventas	\$7 793,95	\$8 437,05	\$8 687,63	\$8 945,68	\$9 211,45
Gastos financieros	\$45 156,63	\$83 354,01	\$91 489,36	-	-
Depreciaciones	\$31 891,17	\$31 891,17	\$31 891,17	\$30 494,50	\$30 494,50
TOTAL	\$123 87910	\$163 689,55	\$172 874,52	\$81 067,94	\$82 178,10

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

4.3.2. Estados financieros presupuestados

Los Estados financieros son informes que muestran la imagen fiel de la empresa. Su propósito general, es reflejar información acerca de su posición financiera, del resultado de sus operaciones, de los cambios en su capital contable y en sus recursos o fuentes. Todos estos datos resultan útiles al usuario al momento de tomar decisiones. (Vite, 2017)

➤ **Estado de situación financiera**

En este apartado se refleja la situación actual de la empresa en cuanto, activos, pasivos y patrimonio. Activos se refiere a los valores de los bienes y derechos que tiene la empresa; por otro lado, están los pasivos que se refiere a las obligaciones contraídas con terceros y finalmente, está el patrimonio que hacer referencia a la cantidad de dinero que apporto el dueño para iniciar con la actividad económica.

Tabla 86: Estado de situación financiera inicial

PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES DE VERANO ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INICIAL AL 01 DE ENERO DEL 2020 Expresado en Dólares Americanos		
ACTIVO		926 197,92
ACTIVO CORRIENTE		767 713,96
Efectivo	198 437,62	
ACTIVO REALIZABLE		569 276,34
Inventario de materia prima	176 743,75	
inventario de productos en proceso	194 639,74	
Inventario de productos terminados	197 892,85	
ACTIVO NO CORRIENTE		155 401,97
Propiedad planta y equipo		
Equipos de computación	3 120,00	
Muebles y enseres	2 315,00	
Equipos de oficina	258	
Maquinaria y equipo	116 310,00	
Equipos de seguridad	251	
Depreciación Acumulada	31 891,16667	
Otros activos		
Inv. Diferida	1 256,80	
TOTAL ACTIVOS		923 115,92
PASIVOS		220 000,00
PASIVO NO CORRIENTE		220 000,00
Deuda financiera	220 000,00	
TOTAL PASIVOS		220 000,00
PATRIMONIO		706 197,92
Capital	101 948,42	
Reservas legales	14 386,89	
Reservas estatutarias	14 386,89	
Utilidad Acumulada	575475.62	
TOTAL PATRIMONIO		706 197,92

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras, a base del autor (Venegas, 2015)

➤ **Estado de Resultados Proyectado**

En este estado se identifica los resultados que genera la empresa por la venta de bienes o servicios; ya sea utilidad o pérdida mismos que, corresponden exactamente a la diferencia entre los ingresos y los gastos contables de un periodo” (Vilches, 2019).

Tabla 87: Estado de resultados proyectado

PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES DE VERANO					
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROYECTADO					
Expresado en Dólares Americanos					
DESCRIPCIÓN	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
INGRESOS					
Ingresos por ventas	944 160,00	974 726,54	1 006 324,52	1 038 989,11	1 072 756,70
TOTAL INGRESOS	944 160,00	974 726,54	1 006 324,52	1 038 989,11	1 072 756,70
(-) Costos de producción	2 335 676,88	238 537,55	244 434,28	250 502,49	256 747,31
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	- 1 391 516,88	736 188,99	761 890,24	788 486,62	816 009,39
(-) Gastos administrativo	39 037,35	40 007,32	40 806,37	41 627,76	42 472,15
(-) Gastos de ventas	7 793,95	8 437,05	8 687,63	8 945,68	9 211,45
(-) Gastos financieros	45 156,63	83 354,01	91 489,36	-	-
(=) UTILIDAD NETA ANTES DE PARTICIPACION DE TRABAJADORES	- 1 299 528,95	867 987,37	902 873,60	839 060,06	867 692,99
(-) 15% Participación trabajadores	- 194 929,34	130 198,11	135 431,04	125 859,01	130 153,95
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	- 1 104 599,61	737 789,26	767 442,56	713 201,05	737 539,04
(-) 22% Impuesto a la renta	- 243 011,91	162 313,64	168 837,36	156 904,23	162 258,59
UTILIDAD NETA	- 861 587,69	575 475,62	598 605,19	556 296,82	575 280,45

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

➤ **Estado de flujo de efectivo**

Tabla 88: Estado de flujo de efectivo proyectado

EMPRESA FLORICOLA "GLAVE FLOWERS"						
ESTADO DE FLUJO DE CAJA						
Expresado en Dólares Americanos						
Descripción	Año base	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Utilidad neta		\$-840 443,85	\$379 567,13	\$390 517,42	\$469 018,59	\$486 530,14
Depreciaciones		\$31 891,17	\$31 891,17	\$31 891,17	\$30 494,50	\$30 494,50
Total Flujo operacional		\$-808 552,68	\$411 458,29	\$422 408,59	\$499 513,09	\$517 024,64
Inversión Fija	\$-122 254,00					
Inversión intangible	\$-1 256,80					
Capital de trabajo	\$-198 437,62					
Recuperación del Capital de Trabajo						\$198 374,04
Saldo en libros Activos Fijos						\$152 204,50
Préstamo	\$220 000,00					
Amortización del préstamo		\$45 156,63	\$83 354,01	\$91 489,36	-	-
TOTAL	\$ -101 948,42	\$-763 396,05	\$494 812,30	\$513 897,95	\$499 513,09	\$867 666,76

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

4.3.3. Evaluación financiera

La evaluación financiera se refiere al análisis de toda la información contable realizada anteriormente. Para ello, es necesario la aplicación de indicadores financieros tales como: costo de capital (Ck), la tasa de rendimiento medio (TMR), valor actual neta (VAN), tasa interna de retorno (TIR) y relación costo / beneficio y el periodo de recuperación de la inversión (PRI) que se realizan a continuación.

➤ Costos de Capital (Ck)

Este indicador nos ayuda a conocer el rendimiento que debe obtener la empresa sobre sus inversiones. Para este cálculo se considera el porcentaje de financiamiento como son los recursos propios y del crédito bancario solicitado. Se consideró tanto la tasa nominal de productivo pymes 9,76% que ofrece BanEcuador, de igual forma la tasa pasiva referencial 6,37%.

Tabla 89: Costo de Capital

DESCRIPCIÓN	RUBRO	PORCENTAJE	TASAS BANECUADOR	PORCENTAJE PONDERADO
Capital propio	\$-101 948,42	31,66%	6,37%	2,02%
Prestamos	\$220 000	68,34%	9,76%	6,67%
TOTAL		100%		CK=8,69%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

➤ **Tasa de Rendimiento Medio (TRM)**

En este indicador se tomará en cuenta el porcentaje ponderado del costo de capital que es 8,69% y además la tasa de promedio de inflación de 0,39%, a continuación, su cálculo.

$$TRM = ((1 + Ck) * (1 + inf)) - 1$$

En donde

Ck = costo del capital

Inf= Tasa promedio de inflación

Desarrollo

$$TRM = ((1 + 0,08686726) * (1 + 0,0039)) - 1$$

$$TRM = (1,08686726) * (1,0039) - 1$$

$$TRM = (1,091106042) - 1$$

$$TMR = 0,091106042$$

$$TMR = 9,11\%$$

Si la tasa de rendimiento medio es mayor que el costo del capital el proyecto se acepta caso contrario no. En este caso se puede evidenciar que la tasa es mayor, por lo que se determina que el proyecto es factible.

➤ **Valor Actual Neto (VAN)**

El valor actual neto de un proyecto es el valor actual/presente de los flujos de efectivo netos de una propuesta, entendiéndose por flujo de efectivos netos, se utiliza una tasa de descuento denominada tasa de expectativa o alternativa/oportunidad, que es una medida de la rentabilidad mínima exigida por el proyecto que permite recuperar la inversión, cubrir los costos y beneficios. (Mete, 2013). Para este cálculo se tomara la tasa de rendimiento medio 9,11%.

$$VAN = -I + \sum \frac{FNE}{(1+i)^n}$$

I= Inversión Inicial

FNE= Flujos netos de efectivo

i= Tasa de actualización o TRM

$$VAN = -101.948,42 + \frac{-763.396,05}{(1 + 0,091106042)^1} + \frac{494.821,30}{(1 + 0,091106042)^2} + \frac{513.897,95}{(1 + 0,091106042)^3} + \frac{499.513,09}{(1 + 0,091106042)^4} + \frac{867.666.76}{(1 + 0,091106042)^5}$$

$$VAN = -101.948,42 + \frac{-763.396,05}{1,091106042} + \frac{494.821,30}{1,190512395} + \frac{513.897,95}{1,298975267} + \frac{499.513,09}{1,417319762} + \frac{867.666.76}{1,546446156}$$

$$VAN = -101.948,42 - 699.653,40 + 415.629,69 + 395.617,96 + 352.435 + 561.071,43$$

$$VAN = 923.152,27$$

Después de realizar el cálculo del VAN, se obtiene un valor \$923.152,27 positivo. Por lo que evidencia que la creación de la florícola si es rentable, ya que puede cubrir la inversión y generar beneficios.

➤ **Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Constituye una tasa de descuento que iguala el valor descontado de los flujos de efectivo futuros con la inversión inicial; es decir, igual el VAN a cero. Representa la rentabilidad en términos relativos, generada por un proyecto de inversión que depende de la cuantía y duración de los flujos de tesorería. (Aguilera 2017).

Tabla 90: Tasa interna de retorno

AÑO	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO
0	-101 948,415
1	-763 396,054
2	494 812,304
3	513 897,95
4	499 513,085
5	867 666,758
TOTAL	47%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

La tasa interna de retorno es mayor que la tasa de rendimiento por lo que se concluye que el proyecto es rentable.

➤ **Relación Costo Beneficio**

Es el resultado de la división de los ingresos sobre el total de egresos traídos a valor presente, con el propósito de conocer el beneficio por cada dólar invertido en el proyecto. Para el cálculo se aplicará la siguiente fórmula.

$$\text{Factor de descuento} = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Donde i es la TMR obtenida anteriormente (9,17%) y n se refiere al número de periodo

Tabla 91: Flujos actualizados para el cálculo Costo/Beneficio

AÑO	FACTOR DE DESCUENTO	INGRESOS	INGRESOS DESCONTADOS	EGRESOS	EGRESOS DESCONTADOS
0	1				
1	0,92	\$944 160,00	\$ 865 323,78	\$123 879,10	\$113 535,34

2	0,84	\$974 726,54	\$ 893 338,04	\$163 689,55	\$137 495,04
3	0,77	\$1 006 324,52	\$ 922 297,63	\$172 874,52	\$133 085,31
4	0,71	\$1 038 989,11	\$ 952 234,77	\$ 81 067,94	\$ 57 198,06
5	0,65	\$1 072 756,70	\$ 983 182,81	\$ 82 178,10	\$ 53 139,97
TOTAL			\$ 4 616 377,03		\$494 453,72

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

$$\text{Relacion C/B} = \frac{\sum \text{Ingresos descontados}}{\sum \text{Egresos descontados}}$$

$$\text{Relacion C/B} = \frac{4.616.377,03}{494.453,72}$$

$$\text{Relacion C/B} = 9,34$$

La relación costo beneficio del proyecto es de 9,34; por lo que se considera que por cada dólar invertido se obtiene 0,34 centavos, entendiéndose que si existe viabilidad para la creación de la empresa florícola.

➤ **Periodo de recuperación de la inversión (PRI)**

Este indicador permite identificar el tiempo en el cual se va a recuperar la inversión inicial; es decir, mide el tiempo exacto en que los flujos netos logran cubrir la inversión generada por la puesta en marcha del proyecto. En este aspecto se aplica la siguiente formula:

$$\text{PRI} = a + \frac{In - b}{fl}$$

Donde:

a: Número del periodo inmediatamente anterior en que se recupera la inversión.

In: Inversión inicial.

b: Flujo de efectivo acumulado del periodo inmediato anterior en que se recupera la inversión.

fl: Valor del flujo de caja del año que se recupera la inversión.

Tabla 92: Flujos netos y acumulados para el cálculo del PRI

DETALLE	AÑO BASE	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
Flujos netos	-101 948,42	-763 396,05	494 812,30	513 897,95	499 513,09	867 666,76
Flujos netos acumulados		\$ -763 396,05	\$ -268 583,75	\$ 245 314,20	\$744 827,28	\$1 612 494,04

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las autoras.

Datos:

a: 2

In: 101.884,84

b: 232.580,64

fl: 516.331,38

$$PRI = 2 + \frac{101.948,42 - 268.583,75}{513.897,95}$$

$$PRI = 2,32 \text{ Años}$$

El periodo de recuperación de la inversión del proyecto será en 2 años, 3 meses y 25 días.

➤ **Punto de equilibrio**

En este aspecto se refleja el valor monetario cuando los ingresos son iguales a los costos y gastos. Es decir, cuando la empresa no presente utilidades ni pérdidas económicas. Para el cálculo del punto de equilibrio en dólares se aplica la siguiente formula:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ingresos Totales}}}$$

$$PE = \frac{131.798,38}{1 - \frac{238.537,55}{974.726,54}}$$

$$PE = 174.503,26$$

4.3.4. Resumen de la evaluación financiera

Tabla 93: Resumen evaluación financiera

Indicador	Resultado	Interpretación
Costo de capital	8,69%	Aceptable
Tasa de rendimiento medio	9,11%	Aceptable
Valor actual neto	\$923 152,27	Rentable
Tasa interna de retorno	47%	Aceptable
Relación costo-beneficio	\$9,34	Rentable
Periodo de recuperación de la inversión	2 años, 3 meses, 25 días	Aceptable
Punto de equilibrio	\$174 503,26	Rentable

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: Las autoras.

4.3.5. Conclusión evaluación financiera

Una vez realizado el estudio financiero y aplicado los diferentes indicadores, se establece que la decisión de invertir en el proyecto para la producción y exportación de flores de verano es viable económicamente, debido a que presenta un VAN positivo de \$923.152,27.

Por otro lado, se identifica que la tasa interna de retorno TIR, es mayor a la tasa de rendimiento medio TRM; con un porcentaje de 47%, lo que significa que el proyecto es atractivo para la persona que lo desee ejecutar.

Finalmente, se evidencia que por cada dólar invertido en el proyecto se obtiene un beneficio de treinta y cuatro centavos; además de esto el periodo de recuperación de la inversión es en 2 años, 3 meses y 25 días, a partir de este tiempo el inversionista empieza a tener efectivos beneficios.

4.4. Estudio organizacional

Introducción

El diseño del estudio organizacional permite establecer la estructura orgánica de acuerdo con las necesidades del proyecto, además de desarrollar la planificación y organización administrativa. La planificación que tiene que ver con la empresa es decir la visión, misión, valores, objetivos estratégicos y políticas empresariales, y la organización que se basa en la realización del organigrama estructural para en base a ello asignar responsabilidades de trabajo de acuerdo a niveles administrativos.

Seguidamente se detalla la constitución jurídica, misma que tiene que ver con el nombre o razón social el cual debe ser claro y específico, la figura jurídica y la ubicación exacta de la empresa. Finalmente, se describe los permisos legales para el funcionamiento de la empresa de producción y exportación de flores de verano.

Objetivo

Realizar el estudio organizacional de la empresa de producción y exportación de flores de verano, con el fin de establecer lineamientos que faciliten al desarrollo administrativo y logro de objetivos.

4.4.1. La empresa

Se entiende por empresa o negocio a una organización dedicada a realizar actividades industriales, comerciales o de presentación de servicios. Algunas tienen fines de lucro es decir, buscan generar valor económico, mientras que otras su único propósito es brindar un valor social (Prieto C. , 2017)

➤ **Nombre de la empresa**

Una vez que el proyecto se ponga en marcha será identificado con el nombre: Glave Flowers "Calidad Garantizada".

➤ **Logotipo**

La identificación visual que tendrá la florícola en el mercado está dada por un logotipo:



Gráfico 42: Logotipo de la florícola

Este logotipo permite promocionar a la empresa en el mercado y conseguir que permanezca en la mente de los clientes.

➤ **Slogan**

El slogan empresarial deberá ser sencillo y fácil de memorizar; una frase clave que ayude a resumir las características de producto en una sola expresión llamativa.

El slogan es la frase que llega a la mente del cliente, ofreciéndole una promesa sobre el producto que va a recibir por la compra realizada.



calidad garantizada!

➤ **Misión**

Somos una empresa dedicada a la producción y exportación de flores de verano, mediante la utilización de materia prima apropiada, personal calificado e instalaciones adecuadas; para brindar un producto con altos estándares de calidad, generando satisfacción, rentabilidad y bienestar en los clientes.

➤ **Visión**

Para el año 2024, ser una empresa reconocida en los diferentes mercados internacionales por producir y exportar las mejor flores de verano, implementando tecnología que mejore la producción y conservando el medio ambiente.

➤ **Objetivos estratégicos**

- Producir flores de verano con altos estándares de calidad con el fin de generar satisfacción, rentabilidad y bienestar en los clientes.
- Brindar al cliente un producto con altos estándares de calidad utilizando materia prima apropiada y mano de obra calificada.
- Establecer condiciones de trabajo favorables para el personal de la empresa.
- Generar rentabilidad económica de la empresa a través del uso adecuado de los recursos.

- Potencializar la producción florícola optimizando el uso de insumos orgánicos para obtener un producto de calidad.
- Dar a conocer la imagen institucional tanto interna como externamente, mostrando responsabilidad y trabajo en equipo.
- Ocupar un lugar reconocido dentro de los mercados internacionales como una empresa referente en calidad de producción de flores de verano.

➤ **Valores corporativos**

- **Innovación:** en lo que se refiere a la implementación de maquinaria que mejore las condiciones de producción como invernaderos y sistema de riego por goteo.
- **Respeto:** a los derechos de los trabajadores dando cumplimiento al ministerio de trabajo.
- **Creatividad:** en el desarrollo de procesos con el fin de obtener un producto final que brinde satisfacción a los clientes.
- **Calidad:** en lo que se refiere al cumplimiento de parámetros de calidad para la exportación de un producto.
- **Cumplimiento:** en la entregar los productos de acuerdo a los pedidos y necesidades del cliente.
- **Responsabilidad:** en todo el equipo de trabajo dentro del proceso de producción y comercialización.
- **Compromiso:** en la visión y cumplimiento de objetivos.

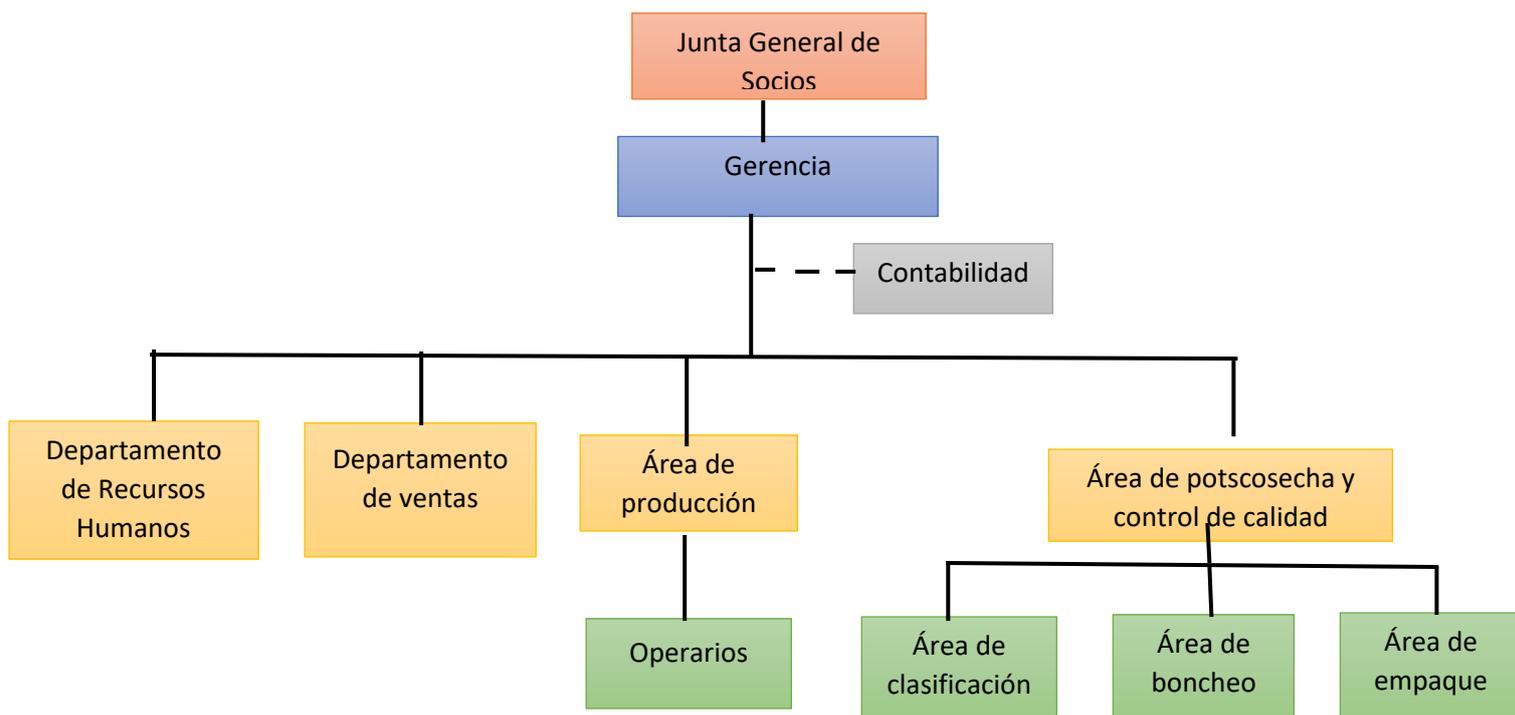
➤ **Políticas empresariales**

- Brindar condiciones de seguridad y salud ocupacional en el personal de la empresa, así como también en la protección del medio ambiente.
- Identificación de peligros y evaluación de los riesgos presentes en las operaciones, para evitar accidentes y enfermedades ocupacionales.
- Mantener el orden y la limpieza en todas las áreas de la empresa con el fin de generar un ambiente sano para el equipo de trabajo.
- Cuidar con responsabilidad de los recursos materiales e infraestructura de la empresa con el fin de asegurar el cumplimiento de objetivos.
- Prevenir la contaminación y reducir el impacto ambiental.
- Compromiso con el cumplimiento de normativas legales como permisos de funcionamiento, permisos de exportación y ministerio de trabajo.

➤ **Organigrama estructural**

El organigrama estructural presenta una orientación formal donde se identifican los puestos de trabajo y sus responsabilidades de acuerdo a la jerarquía de autoridad, misma que permite visualizar las líneas de mando y conocer con quien se deben reportar los niveles inferiores; y finalmente la centralización que se refiere a la toma de una decisión final. (Daft, 2015)

Gráfico 43: Organigrama vertical



Fecha de elaboración: 20 de octubre de 2020

Elaborado por: Las autoras.

Aprobado por:

➤ **Niveles administrativos**

○ **Nivel ejecutivo**

En el nivel ejecutivo se ubica el gerente general cuya responsabilidad es llevar a cabo el proceso administrativo, mismo que tiene que ver con la planeación, organización, dirección y control; factores que deben de ser desarrollados con responsabilidad para que la empresa cumpla con sus actividades de una manera eficiente y eficaz.

Se puede decir que es aquella persona que dirige al equipo de trabajo de una manera correcta, establece canales de comunicación y busca solución a los problemas generados en el trabajo; por otro lado, es la persona que toma decisiones en beneficio de la empresa.

- **Nivel asesor**

Dentro del nivel asesor se ubica el contador cuya responsabilidad primordial es presentar declaraciones de impuestos a entes de regulación, realizar y firmar roles de pago, diseñar los estados financieros; es decir, es la persona que no pertenece a la empresa, pero apoya en el asesoramiento contable de la empresa.

- **Nivel operativo**

El nivel operativo está conformado por profesionales que ocupan el puesto de vendedor, recursos humanos, técnico agrónomo, fertilizantes y supervisores del área de producción y postcosecha; este grupo de personas ayudan al desarrollo de la producción con el objetivo de cumplir con el despacho del producto de acuerdo a las necesidades diarias de los clientes.

- **Nivel de apoyo**

Dentro del nivel de apoyo se encuentra el personal de cultivo cuya responsabilidad principal es el cuidado de las plantas y corte de los tallos es decir, el inicio del proceso de producción, de acuerdo al pedido de los clientes; por otro lado está el personal de clasificación, boncheo y empaque mismos que continúan y finalizan con el proceso, con el fin de entregar al cliente un producto con altos estándares de calidad.

➤ **Manual de funciones**

Dentro de este apartado se identifica las tareas y responsabilidades específicas de cada uno de los puestos de la estructura organizacional delimitando y determinando sus funciones para la correcta integración y comunicación entre el equipo de trabajo que se encuentra en la empresa. A continuación, se describen los puestos de trabajo:

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Cargo	Gerente
Área	Gerencia
Nivel	Ejecutivo
Reporta a	NA
Número de personas en el cargo	Uno
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	

Planificar, controlar, organizar y dirigir todas las funciones y actividades que se ejecutan en la empresa, con el fin de cumplir los objetivos.

PERFIL DEL PUESTO

- Título de cuarto nivel en administración de empresas, contabilidad o carreras afines.
- Experiencia mínima de 5 años en producción de clavel y gypsophilia.
- Habilidades de comunicación, negociación y manejo adecuado de recursos.
- Trabajo en equipo.
- Trabajo bajo presión.
- Dotes de mando.
- Capacidad de liderazgo.

FUNCIONES

- Representar legalmente a la empresa.
- Elaborar plan operativo anual y su presupuesto.
- Planificar, organizar, controlar y dirigir las funciones y actividades de la empresa.
- Desarrollar estrategias para lograr el cumplimiento de objetivos empresariales.
- Firmar documentos legales de la empresa.
- Realizar negociaciones con clientes y proveedores.
- Supervisar y evaluar el cumplimiento de las funciones del personal.
- Autorizar y ordenar los pagos a proveedores y empleados.
- Presentar informes mensuales al equipo de trabajo.

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

Cargo	Contador
Área	Contabilidad
Nivel	Asesor
Reporta a	Gerente
Número de personas en el cargo	Uno

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Brindar atención personalizada de las funciones financieras, tributarias y contables de la empresa para su correcto funcionamiento.

PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Título de cuarto nivel en contabilidad, administración de empresas o carreras afines. • Experiencia mínima dos años en manejo contable y tributario. • Valores y principios de ética profesional, responsable y compromiso con la empresa en las labores diarias. • Conocimientos en declaración de impuestos y elaboración de estados financieros. • Disponibilidad de tiempo. 	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Registrar las transacciones diarias de la empresa por concepto de ventas o compras. • Firmar roles de pago de empleados. • Informar al gerente anomalías económicas presentadas en la empresa. • Elaborar informes gerenciales y presentar estados financieros. • Presentar declaraciones de impuestos. • Elaboración de presupuestos que permita prevenir las necesidades de la empresa. • Informar al gerente de fechas de vencimiento de obligaciones con organismos de control. • Manejo de IESS y nómina de trabajadores. • Controlar liquidaciones bancarias por préstamos otorgados y pagos ejecutados. 	

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Cargo	Recursos Humanos
Área	Recursos Humanos
Nivel	Operativo
Reporta a	Gerente
Número de personas en el cargo	Uno
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Desarrollar actividades de apoyo en el desarrollo del sistema de talento humano.	
PERFIL DEL PUESTO	

<ul style="list-style-type: none"> • Profesional de recursos humanos, administración, procesos o carreras afines. • Experiencia mínima dos años en administración de recursos humanos. • Adecuado manejo de nómina de personal. • Elaboración de informes técnicos de recursos humanos. • Planificación de recurso humano.
FUNCIONES
<ul style="list-style-type: none"> • Organizar y planificar el diseño de los puestos de trabajo. • Desarrollo de políticas de prevención de riesgos laborales. • Control de cumplimiento de horarios de trabajo. • Reclutamiento y selección de talento humano. • Diseñar e implementar estrategias de recurso humano. • Ejecución de pagos de nómina de personal. • Elaboración de rol de pagos. • Cumplimiento con el ente de control de su competencia (Ministerio de Trabajo). • Recopilar novedades de nómina horas extras, control de asistencia, permisos, contrataciones y desvinculación del personal.

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Cargo	Vendedor
Área	Ventas
Nivel	Operativo
Reporta a	Gerente
Número de personas en el cargo	Uno
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Se encarga de la comercialización del producto, las ventas y los contactos directos con los clientes que adquieren el producto y de la organización, distribución y seguimiento dl mismo.	
PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Profesional en ing. Comercial, marketing, administración o carreras afines. • Experiencia mínima dos años en el área de venta de flores o rosas. • Habilidades de comunicación. 	

<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades de encontrar clientes. • Manejo de herramientas informáticas.
FUNCIONES
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar y ejecutar el presupuesto de ventas. • Desarrollar estrategias de ventas. • Realizar coordinación de facturas. • Mantener actualizada la lista de clientes. • Hacer cumplir las fechas de cobro. • Monitoreos constantes de mercados internacionales. • Manejar políticas de atención al cliente. • Búsqueda de nuevos nichos de mercado. • Planificar y desarrollar pedidos diarios de los clientes.

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Cargo	Tenido
Área	Producción, Potscosecha y Control de calidad
Nivel	Operativo
Reporta a	Gerente/ Vendedor
Número de personas en el cargo	Uno
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Dirige las operaciones de producción de la empresa, asegura la disponibilidad del producto y previene enfermedades de las plantas.	
PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Profesional agrónomo o carreras afines. • Experiencia mínima tres años en manejo de plantas de clavel y gypsophilia. • Cuidado de recursos materiales. • Conocimiento en manejo orgánico de cultivos. • Conocimientos en manejo de programas de riego. • Manejo de plagas y enfermedades. • Manejo de plantas de clavel y gypsophilia. 	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Brindar consultoría agrónoma a los productores de cultivo de producción. • Preparación de fertilizantes. 	

- Siembra y cuidado de las plantas.
- Desarrollo de planes acción con el productor.
- Ejecutar los estimados de producción diaria.
- Seguimiento del proceso productivo.
- Gestión de cosecha.
- Realizar investigaciones sobre nuevas variedades de clavel y gypsophilia.

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Cargo	Supervisor
Área	Producción, Potoscosecha y Control de calidad
Nivel	Operativo
Reporta a	Gerente/ Vendedor / Técnico
Número de personas en el cargo	Tres
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Se encargan de dirigir las operaciones de producción de la empresa, además de controlar los procesos productivos y la calidad del producto mediante un trabajo en equipo.	
PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Tener experiencia mínima de un año en procesos de producción de clavel y gypsophilia. • Buena comunicación con sus superiores y personas a cargo. • Trabajo en equipo. • Cumplimiento de los procesos de producción diaria. 	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar dirigir y controlar el proceso productivo de la empresa. • Verificar la calidad de la materia prima y el control de calidad. • Cumplir con los objetivos de venta diarios. • Desarrollar planes de mejora y procesos. • Emitir informes y reportes sobre las decisiones tomadas. • Verificar la cantidad de tallos producidos diariamente. • Hacer cumplir el rendimiento del personal. • Realizar coordinaciones de embarque. • Supervisar el trabajo del personal. 	

- Procesar datos de flor de exportación y nacional.

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Cargo	Operarios de cultivo
Área	Cultivo
Nivel	Apoyo
Reporta a	Producción
Número de personas en el cargo	Diecisiete
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Cumplir con el proceso de producción y manejo de las plantas.	
PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia mínima de seis meses en cultivos de clavel y gypsophilia. • Conocimiento en manejo de plantas. 	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Un manejo adecuado de las plantas. • Siembra de plantas. • Desarrollo de poda. • Corte adecuado de tallos. • Fumigación. • Realizar riegos adecuados en las plantas. • Mantenimiento de camas. • Mantener limpio el área de trabajo. • Desbrotado de tallos en mal estado. • Pinch para una nueva producción. 	

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Cargo	Clasificador
Área	Clasificación
Nivel	Apoyo
Reporta a	Supervisor de cultivo.
Número de personas en el cargo	Tres

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Se encarga de realizar el proceso de clasificación de acuerdo al tipo de flor y a los estándares de calidad, la flor es clasificada por tamaños y puntos de corte.	
PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia mínima seis meses. • Entre 18 y 30 años. 	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Coger las mallas del área de hidratación. • Sacudir las mallas. • Deshojar y medir los tallos. • Escoger el tipo de corte, tamaño de botón y tallos maltratados o con enfermedades. • Clasificar la flor como tipo nacional o de exportación. 	

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Cargo	Bonchador
Área	Pots cosecha y Control de calidad.
Nivel	Apoyo.
Reporta a	Supervisor de pots cosecha.
Número de personas en el cargo	Dos.
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Es el responsable de preparar los bonches o ramos de acuerdo al tipo de flor y al pedido del cliente, cumpliendo los parámetros de calidad.	
PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia mínima de seis meses en boncheo de rosas. • Mínimo estudios primarios. • Edad entre 18 y 30 años. 	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Armar ramos de acuerdo al pedido de los clientes. • Colocar el punto de identificación. • Colocar capuchón y ligas. • Poner etiquetas de acuerdo al tamaño y variedad. • Cortar las patas de los tallos y ubicar en gavetas de hidratación. 	

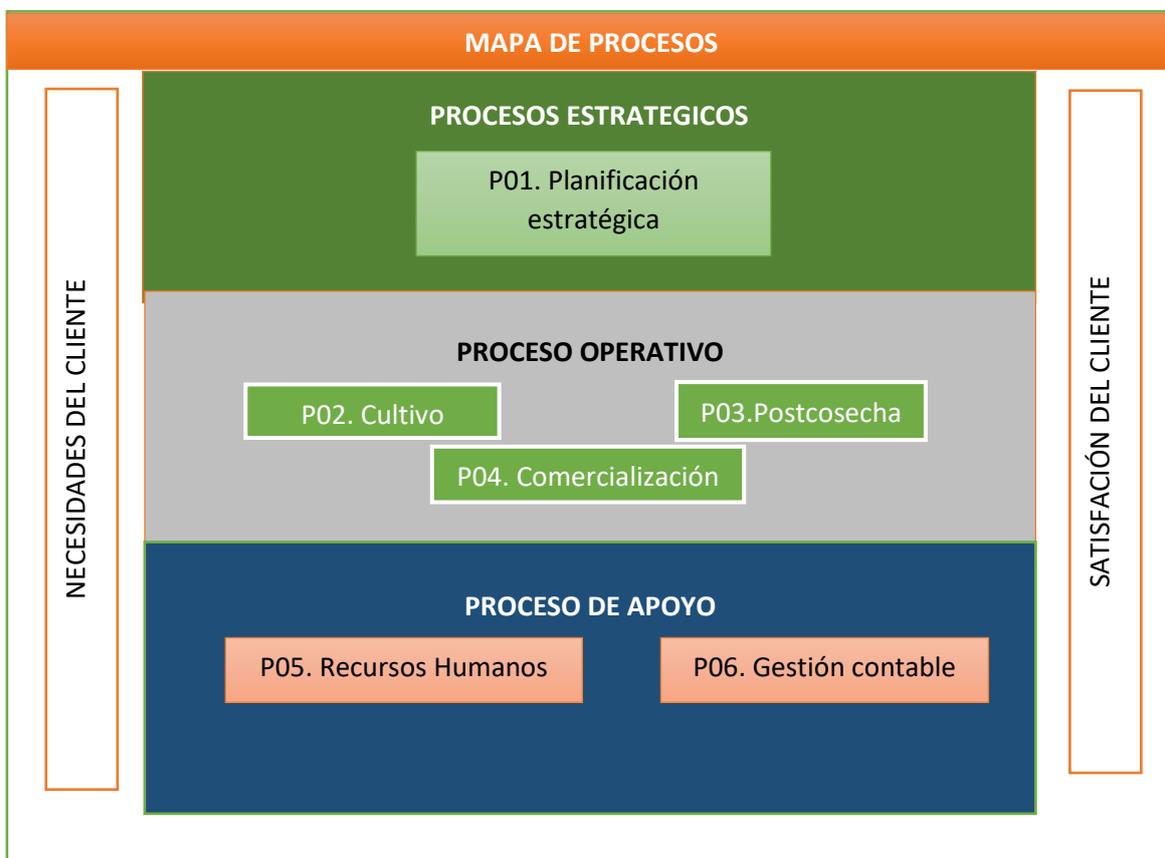
- Transportar la flor a cuartos frío.

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Cargo	Empacador
Área	Potscosecha y Control de calidad
Nivel	Apoyo
Reporta a	Supervisor de potscosecha y vendedor.
Número de personas en el cargo	Uno.
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Se encarga de realizar el empaque en la caja de acuerdo al pedido de cada cliente, también se encarga de despachar el producto en el furgón.	
PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia mínima de seis meses en surtir y empaclar clavel y gypsophilia. • Mínimo estudios primarios. • Edad entre 18 y 30 años. 	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Inspeccionar órdenes de empaque. • Ubicar ramos en las respectivas cajas de acuerdo a las variedades y al pedido del cliente. • Poner zunchos y colocar las tapas de las cajas. • Enviar la flor de acuerdo a hoja de ruta proporcionada por el departamento de ventas al furgón. • Apartar por clientes y agencias de carga. 	

Mapa de Procesos

A continuación, se realiza el mapa de procesos mismo que contiene procesos estratégicos, operativos y de apoyo; en base a las necesidades del cliente y finaliza con la satisfacción del mismo.

Gráfico 44: Mapa de procesos



Una vez identificado los procesos estratégicos, operativos y de apoyo se considera necesario detallar secuencialmente los procesos esenciales para lograr un mejor entendimiento del lector. Por otro lado, se puntualiza los procesos claves y pilares básicos como son cultivo, postcosecha y comercialización.

Proceso estratégico

El proceso estratégico ayuda a definir y controlar los objetivos, políticas, metas y estrategias de la empresa. Así como también cumplir con la misión y visión.

P01. Planificación estratégica

El objetivo de la planificación estratégica es tener un enfoque gerencial para que toda la empresa trabaje en la misma dirección y llegar a cumplir con la misión, visión, objetivos, políticas de la empresa.

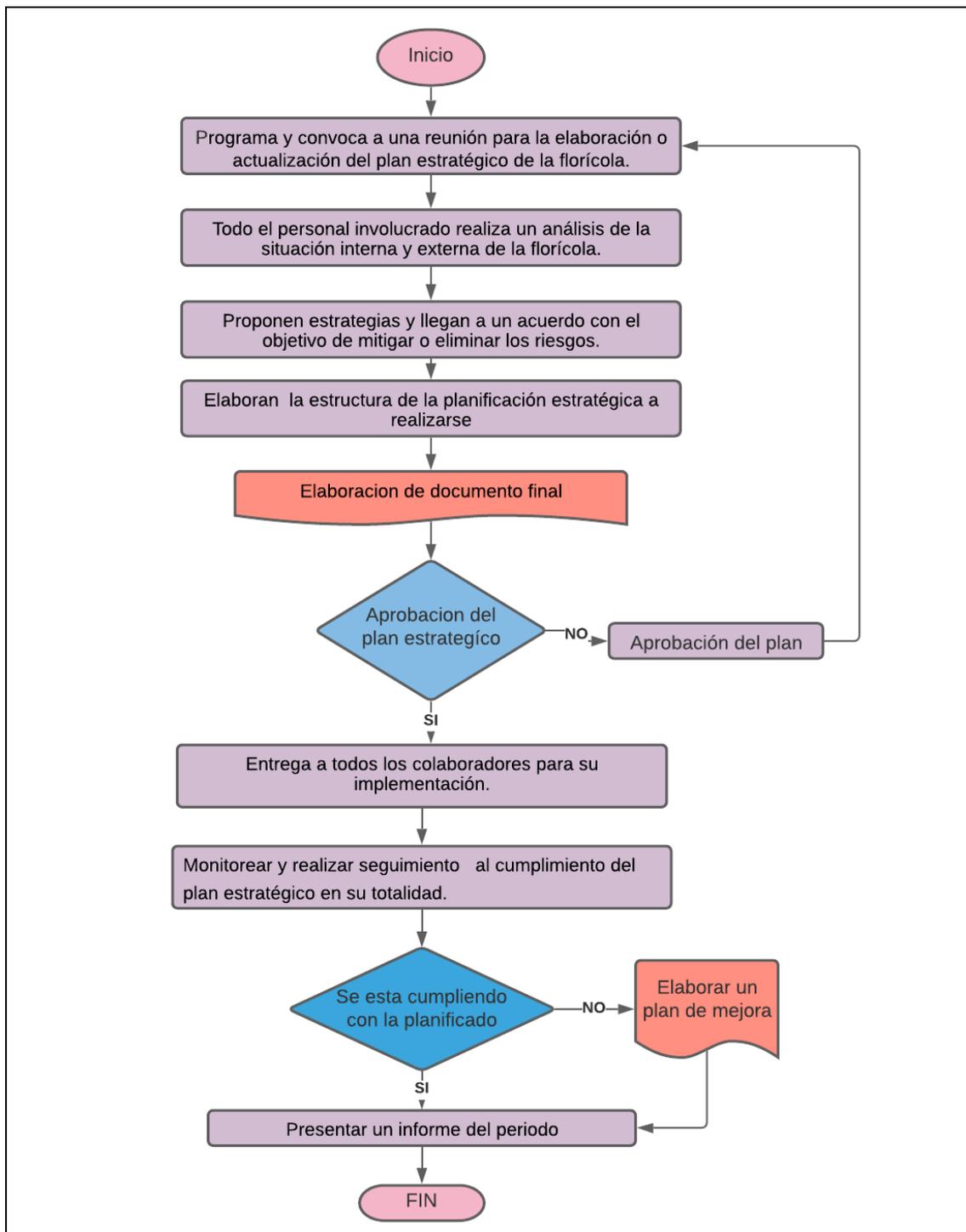
Tabla 94: Proceso de Planificación Estratégica

		MANUAL DE PROCESOS DE LA FLORICOLA "GLAVE FLOWERS"		Pág. ½
PROCESO		Planificación estratégica	CÓDIGO	P01
PROPOSITO		Realizar el procedimiento para la elaboración del plan estratégico de la florícola que servirá para la toma de decisiones y el logro de objetivos		
ALCENCE		Intervienen todas las áreas de la florícola		
REFERENCIAS		Misión, visión y el plan estratégico		
RESPONSABLE		Todo el personal se encarga de elaborar, revisar y socializar el cumplimiento del plan estratégico, además de adjuntar un plan de mejora de ser necesario.		
DESCRIPCIÓN DEL PROCESO				
No.	RESPONSABLE	ACTIVIDADES		
1	Gerente	Programa y convoca a una reunión para la elaboración o actualización del plan estratégico de la florícola.		
2	Todo personal	Todo el personal involucrado realiza un análisis de la situación interna y externa de la florícola.		
3	Todo personal	Proponen estrategias y llegan a un acuerdo con el objetivo de mitigar o eliminar los riesgos.		
4	Todo personal	Elaboran una hoja de resumen de toda la estructura de la planificación estratégica a realizarse.		
5	Gerente	Analizan el contenido del plan estratégico y validan criterios, en caso de ser necesario corrigen la información.		
6	Gerente	Realizan el documento final y es sometido a aprobación por la máxima autoridad por la florícola.		
7	Gerente	Después de ser aprobado el plan estratégico, se entrega a todos los colaboradores para su implementación.		
8	Supervisor	Monitorear y realizar seguimiento al cumplimiento del plan estratégico en su totalidad.		
9	Gerente	Realizar y presentar un informe del periodo, en caso de		

		ser necesario presentar un plan de mejora.
FECHA:	ULTIMA REVISION:	FIRMA:

Tabla 95: Diagrama de flujo – Planificación Estratégica

PROCESO DE PLANIFICCIÓN ESTRATEGICA FLORICOLA GLAVE FLOWERS FLUJOGRAMA	Pág. 2/2
GERENTE	



Proceso operativo

El proceso operativo está dirigido a todo el personal involucrado en la gestión operativa.

P02. Cultivo

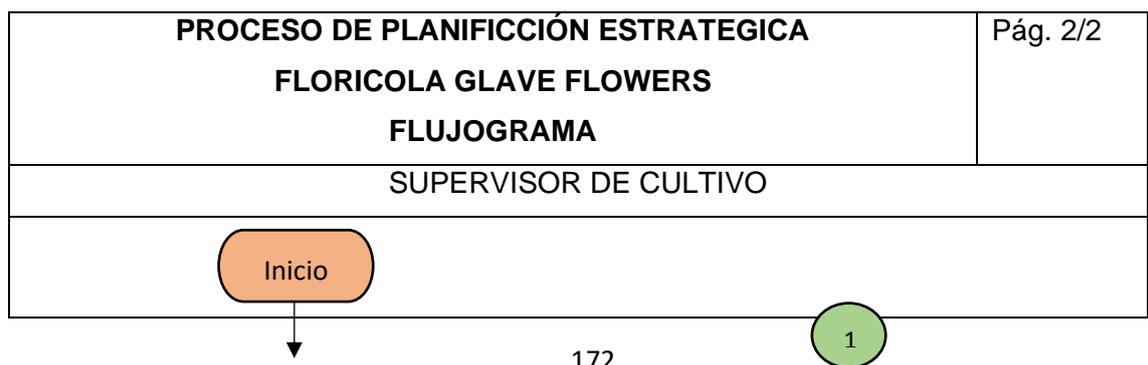
Comprende las actividades necesarias para preparar la tierra hasta la cosecha de las flores, este proceso es el punto de partida para cumplir con los principales objetivos de la empresa que es ofrecer productos de calidad.

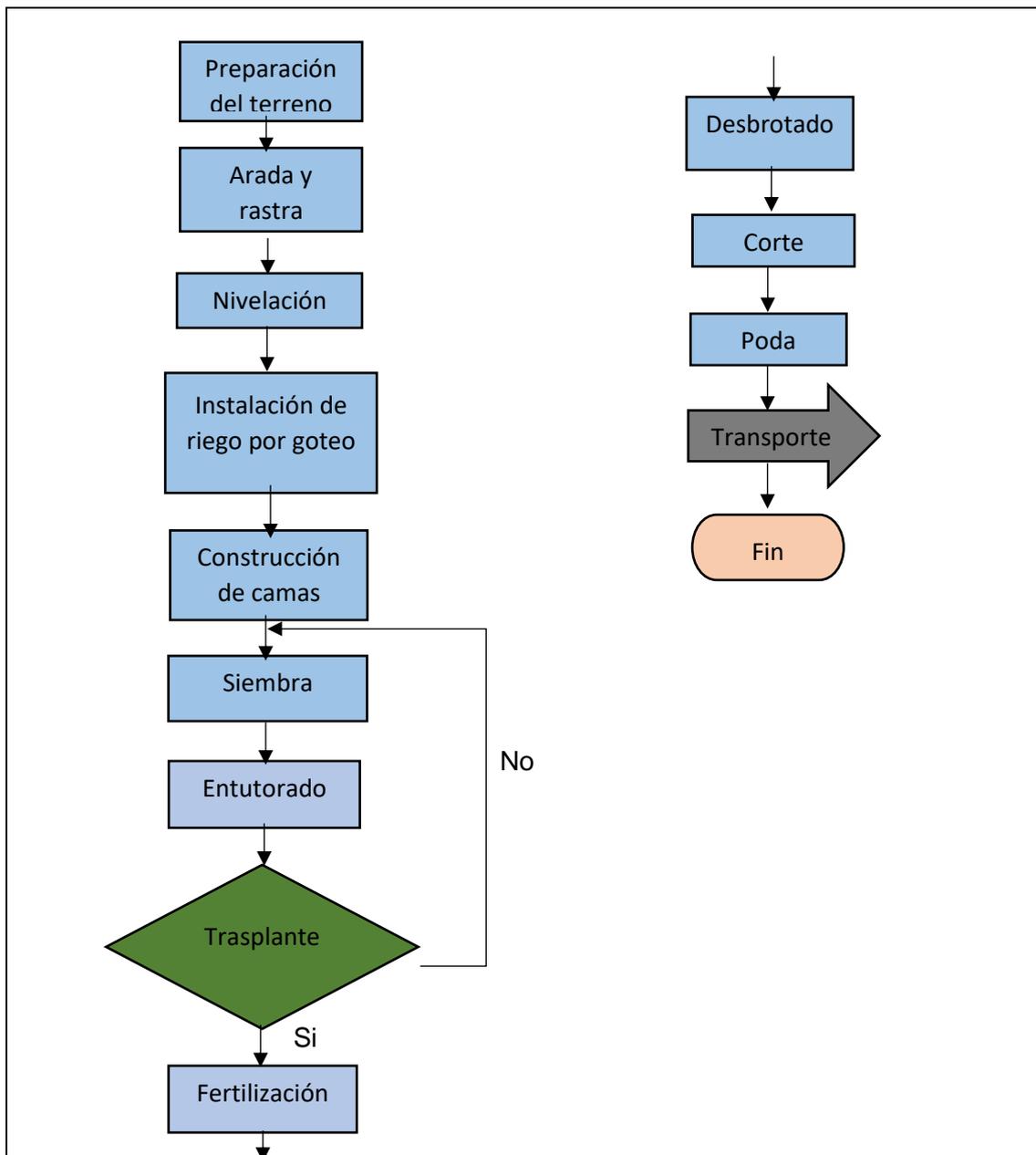
Tabla 96: Proceso de cultivo

		MANUAL DE PROCESOS DE LA FLORICOLA "GLAVE FLOWERS"		Pág. ½
PROCESO		Cultivo	CÓDIGO	P02
PROPOSITO		Brindar las pautas necesarias para la producción de las flores de gysophilia y clavel.		
ALCENCE		Abarca a todos los integrantes del are de cultivo sean nuevos o ya existentes.		
RESPONSABLE		Supervisor de cultivo de las flores		
DESCRIPCIÓN DEL PROCESO				
No.	RESPONSABLE	ACTIVIDADES		
1	Supervisor	Preparación del terreno: consiste en picar el suelo y regar compost el cual ayuda a mejorar su estado físico y químico.		
2	Supervisor	Arada y rastra: consiste en remover la tierra con un tractor.		
3	Supervisor	Nivelación: se realiza la nivelación del suelo con maquinaria pesada.		
4	Supervisor	Instalación de riego por goteo: consiste en poner mangueras a lo largo de cada cama con el fin de mantener el suelo húmedo.		
5	Supervisor	Construcción de camas: las camas se forman de acuerdo a la variedad de plantas. En estas se marca el tipo de flor sembrada y la fecha de siembra.		
6	Supervisor	Siembra: realiza en camas de 1 metro de ancho con una separación de 04 cm de entre ellas y 0,25 metros de altura.		
7	Supervisor	Entutorado: consiste en utilizar mallas de alambre o nylon, esto es con el fin de evitar que los tallos se doblen.		
8	Supervisor	Trasplante: consiste en volver a sembrar una planta nueva este en el caso de que alguna planta se muera.		

9	Supervisor	Fertilización: consiste en realizar mezclas de diferentes químicos de acuerdo al tipo de flor para la fumigación.
10	Supervisor	Despunte: consiste en hacer un corte de 2 a 3 cm de longitud en el asiento del tallo. Con el fin de promover el desarrollo de los brotes laterales. Esto se realiza cuando la planta tiene de 15 a 20 cm de altura.
11	Supervisor	Deshierbe: quitar maleza o exceso de hierba del suelo si es necesario.
12	Supervisor	Desbrotado: consiste en la eliminación de brotes delgados que crecen en tallos secundarios y terciarios destinados a la producción.
13	Supervisor	Corte: costar la flor de acuerdo a los parámetros de producción.
14	Supervisor	Poda: se realiza con el fin de estimular una nueva floración esto se realiza tras la cosecha.
15	Supervisor	Transporte: consiste en llevar las mallas cosechadas por el área de cultivo hacia el área de pots cosecha para continuar con el proceso.
FECHA:		ULTIMA REVISION:
		FIRMA:

Tabla 97: Diagrama de flujo – cultivo





PO3. Postcosecha

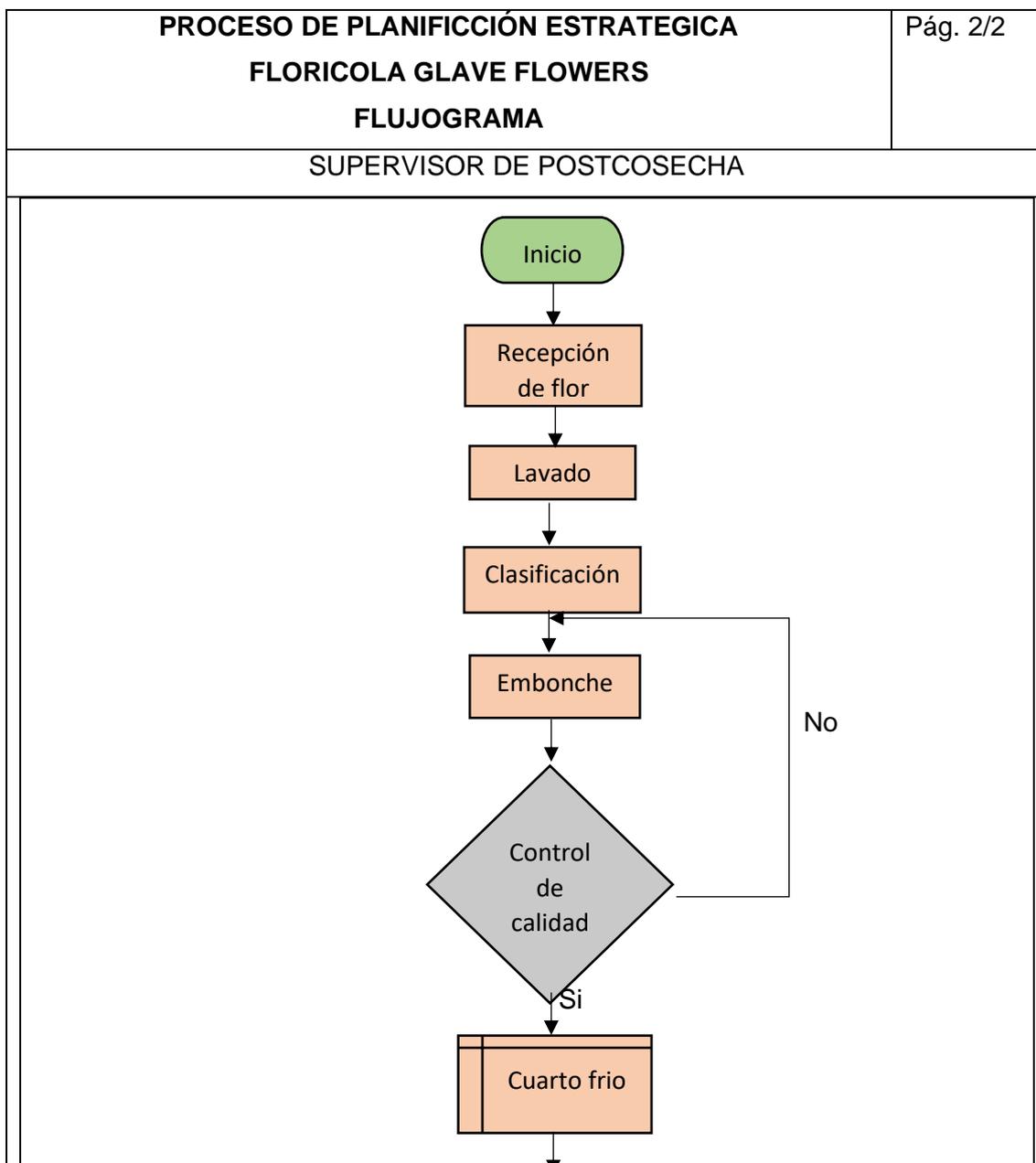
El proceso de postcosecha comprende las actividades de limpieza, corte de tallos, eliminación de hojas, clasificación, empaque y conservación en cuartos fríos para su exportación.

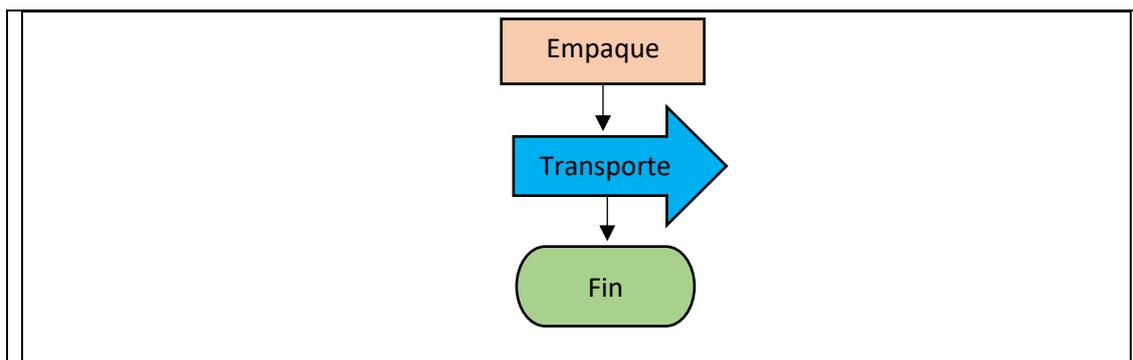
Tabla 98: Proceso de postcosecha

		MANUAL DE PROCESOS DE LA FLORICOLA "GLAVE FLOWERS"		Pág. ½
PROCESO		Postcosecha	CÓDIGO	P03
PROPOSITO		Describir detalladamente el proceso para la postcosecha según las necesidades del cliente.		
ALCENCE		Interviene el supervisor de postcosecha		
RESPONSABLE		Operarios de postcosecha		
DESCRIPCIÓN DEL PROCESO				
No.	RESPONSABLE	ACTIVIDADES		
1	Operarios	Recepción de flor: consiste en recibir la flor enviada del área de cultivo y se procede a sacudir las mallas con el fin de eliminar ácaros.		
2	Operarios	Lavado: se lava la flor con agua con detergente para eliminar impurezas.		
3	Operarios	Clasificación: consiste en pasar las mallas al clasificador el cual se encarga de separar la flor de exportación y la flor nacional, así como verificar las medidas del tallo y el punto de corte.		
4	Operarios	Embonche: consiste en realizar los ramos de acuerdo al pedido del cliente y al tipo de flor, bonches de 25 y 10 tallos en láminas o papel periódico.		
5	Operarios	Control de calidad: consiste en verificar las medidas de los tallos, los puntos de corte uniformes, que no exista maltrato tanto en los botones como en el follaje. En el caso de que un ramo o bonche no cumpla con los parámetros de calidad se procede hacer la devolución al bonchador para que realice los cambios necesarios.		
6	Operarios	Cuarto frio: consiste en ingresar los ramos o bonches en gavetas con agua para que la flor permanezca hidratada al área de cuarto frio y así evitar que el producto se deteriore con una temperatura promedio de 4 grados.		
7	Operarios	Empaque: De acuerdo a la disposición del		

		departamento de ventas se procede a empacar los ramos en cajas de cartón de acuerdo al pedido del cliente.
8	Operarios	Transporte: es importante que el transporte tenga refrigeración y que este a una temperatura máxima de 5 grados con el fin de mantener la cadena de frio y evitar daños del producto.
FECHA:		ULTIMA REVISION:
		FIRMA:

Tabla 99: Diagrama de flujo - Postcosecha





P04. Comercialización

El área de ventas debe buscar nuevos contactos comerciales y atender de la mejor manera a los existentes, tratando relacionarse con empresas confiables y respetables.

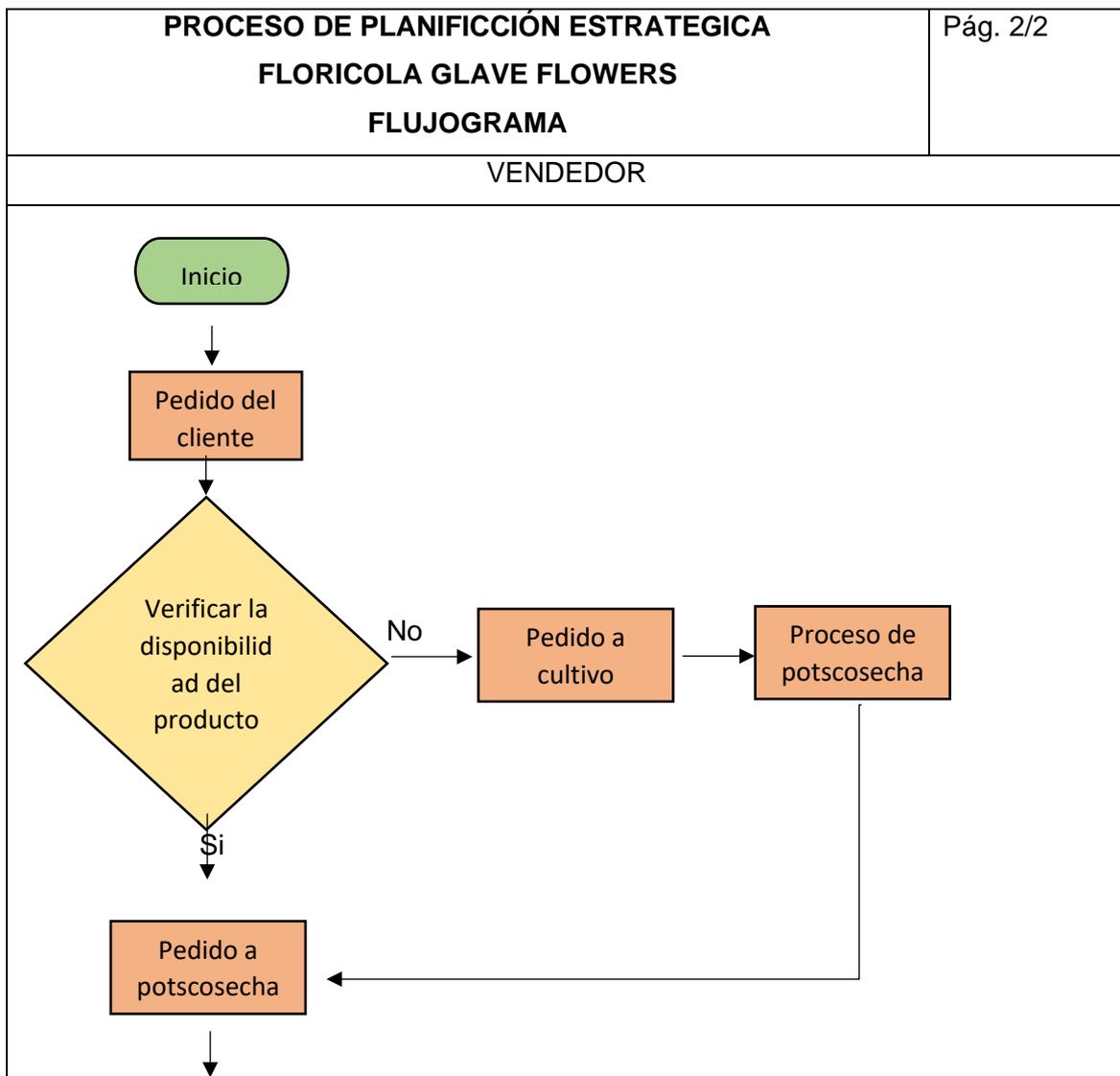
Tabla 100: Proceso de comercialización

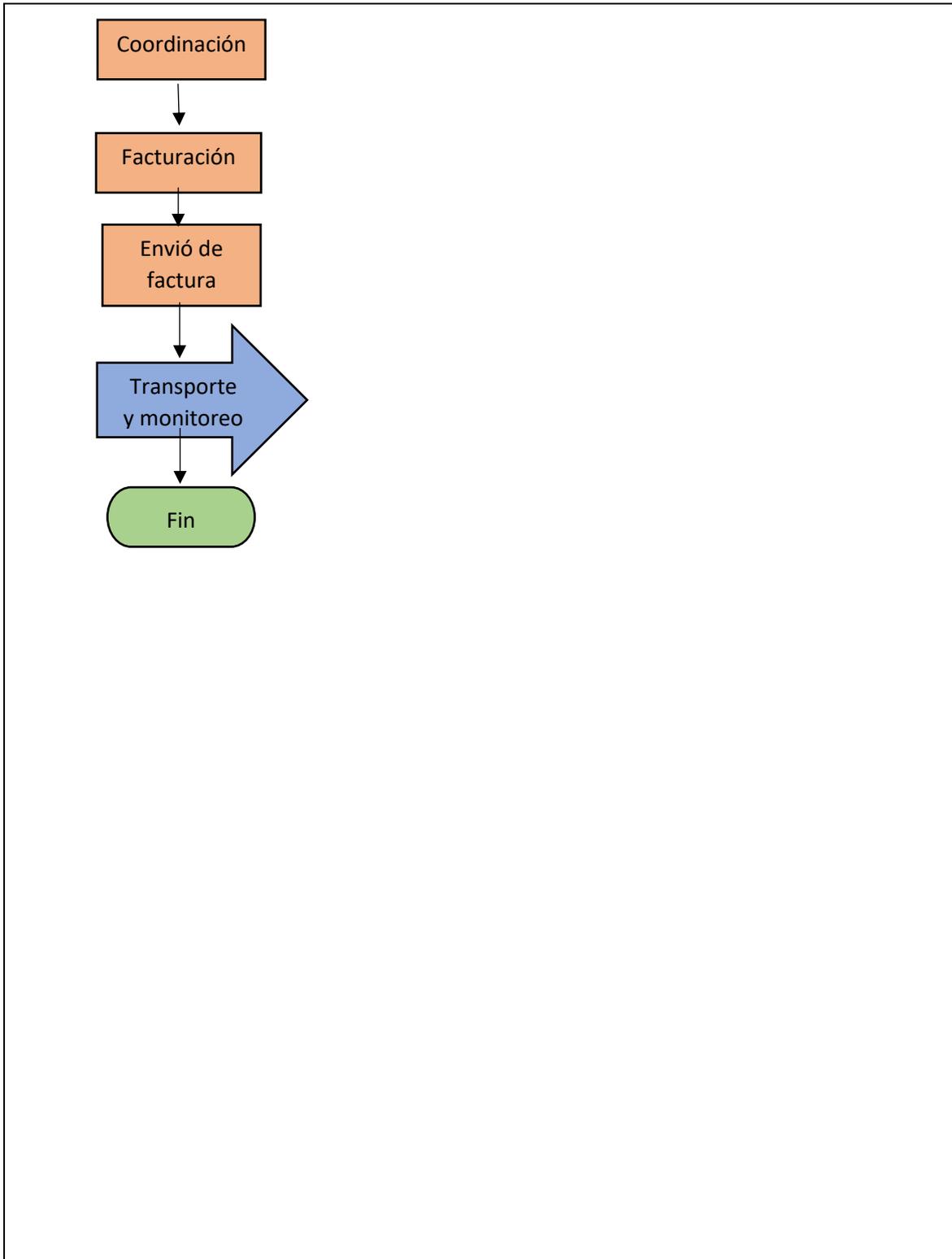
		MANUAL DE PROCESOS DE LA FLORICOLA "GLAVE FLOWERS"		Pág. ½
PROCESO		Comercialización y ventas	CÓDIGO	P04
PROPOSITO		Realizar actividades necesarias para el desarrollo adecuado de la comercialización de las flores		
ALCENCE		Interviene el nivel operativo, en relación directa con el cliente		
RESPONSABLE		Vendedor		
DESCRIPCIÓN DEL PROCESO				
No.	RESPONSABLE	ACTIVIDADES		
1	Vendedor	Pedido del cliente: consiste en revisar los pedidos diarios que realizan los clientes.		
2	Vendedor	Verificar la disponibilidad del producto: verificar el inventario de mercadería el mismo que está a cargo de la persona de empaque.		
3	Vendedor	Pedido a pots cosecha: consiste en enviar los pedidos a la persona encargada de pots cosecha para que conjuntamente con el empacador preparen las órdenes solicitadas y realicen las etiquetas del cliente.		
4	Vendedor	Pedido de cultivo: en el caso de que no exista el		

		producto suficiente se procede a realizar un pedido de tallos al área de cultivo con el fin de completar los pedidos de los clientes.
5	Vendedor	Coordinación: consiste en reservar agencias que proveen de una guía aérea misma que sirve para realizar liquidaciones de órdenes para posterior presentar en la aduana.
6	Vendedor	Facturación: se procede a realizar la factura con la descripción de la cantidad de ramos, largo de los tallos, variedad de flor, número de tallos por bonche y el precio acordado de acuerdo a cada cliente.
7	Vendedor	Entrega de facturas: consiste en enviar las facturas al cliente el mismo día por medio de correo electrónico.
8	Vendedor	Transporte y monitoreo: consiste en monitorear que el producto llegue a las diferentes agencias de carga designadas por el cliente, además de que el chofer debe guardar cuidadosamente las guías de remisión que entregan en las cargueras como respaldo.
9	Vendedor	Pedido del cliente: consiste en revisar los pedidos diarios que realizan los clientes.
10	Vendedor	Verificar la disponibilidad del producto: verificar el inventario de mercadería el mismo que está a cargo de la persona de empaque.
11	Vendedor	Pedido a pots cosecha: consiste en enviar los pedidos a la persona encargada de pots cosecha para que conjuntamente con el empacador preparen las órdenes solicitadas y realicen las etiquetas del cliente.
12	Vendedor	Pedido de cultivo: en el caso de que no exista el producto suficiente se procede a realizar un pedido de tallos al área de cultivo con el fin de completar los pedidos de los clientes.
13	Vendedor	Coordinación: consiste en reservar agencias que proveen de una guía aérea misma que sirve para realizar liquidaciones de órdenes para posterior presentar en la aduana.
14	Vendedor	Facturación: se procede a realizar la factura con la

		descripción de la cantidad de ramos, largo de los tallos, variedad de flor, número de tallos por bonche y el precio acordado de acuerdo a cada cliente.
15	Vendedor	Entrega de facturas: consiste en enviar las facturas al cliente el mismo día por medio de correo electrónico.
16	Vendedor	Transporte y monitoreo: consiste en monitorear que el producto llegue a las diferentes agencias de carga designadas por el cliente, además de que el chofer debe guardar cuidadosamente las guías de remisión que entregan en las cargueras como respaldo.
FECHA:		ULTIMA REVISION:
		FIRMA:

Tabla 101:Diagrama de flujo – Comercialización





Proceso de Apoyo

Los procesos de apoyo son los que abarcan las actividades necesarias para el correcto funcionamiento de los procesos operativos.

P05. Gestión de recursos humanos

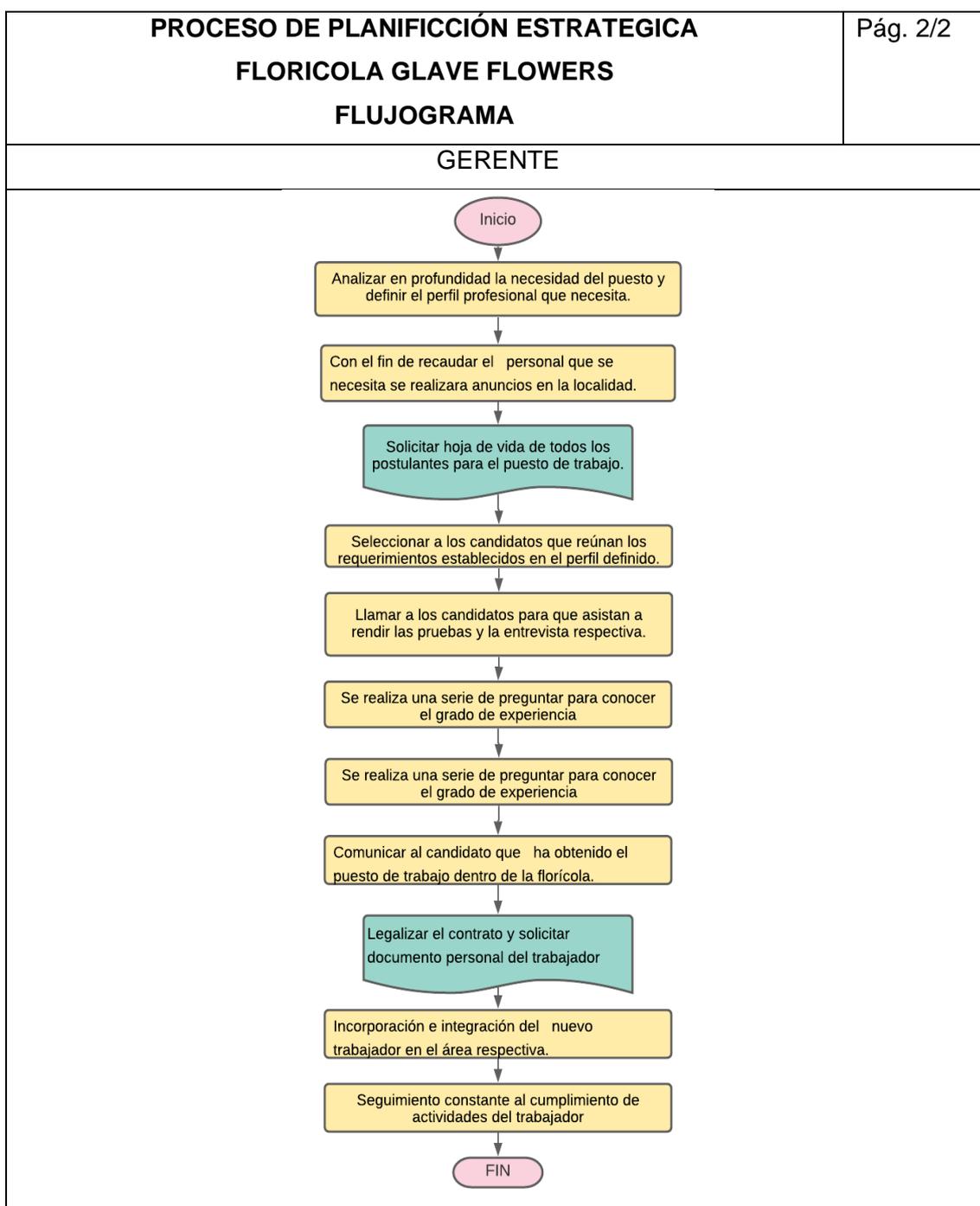
La gestión de recursos humanos contribuye a que los trabajadores que integran la empresa apoyen al logro de objetivos. Que el éxito de la empresa depende de la educación, formación y experiencia que poseen.

Tabla 102: Proceso de gestión de recursos humanos

		MANUAL DE PROCESOS DE LA FLORICOLA "GLAVE FLOWERS"		Pág. ½
PROCESO		Recursos humanos	CÓDIGO	P05
PROPOSITO		Determinar las actividades que se llevaran a cabo ara la contratación de profesionales.		
ALCENCE		Aplica para todos los cargos		
RESPONSABLE		Gerente		
DESCRIPCIÓN DEL PROCESO				
No.	RESPONSABLE	ACTIVIDADES		
1	Gerente	Analizar en profundidad la necesidad del puesto y definir el perfil profesional que necesita.		
2	Gerente	Con el fin de recaudar el personal que se necesita se realizara anuncios en la localidad.		
3	Gerente	Solicitar hoja de vida de todos los postulantes para el puesto de trabajo.		
4	Gerente	Seleccionar a los candidatos que reúnan los requerimientos establecidos en el perfil definido.		
5	Gerente	Llamar a los candidatos para que asistan a rendir las pruebas y la entrevista respectiva.		
6	Gerente	Se realiza una serie de preguntar para conocer el grado de experiencia que posee y así calificar el nivel de conocimiento.		
7	Gerente	Se selecciona al candidato que tenga mayor calificación.		
8	Gerente	Comunicar al candidato que ha obtenido el puesto de trabajo dentro de la florícola.		
9	Gerente	Legalizar el contrato y solicitar documento personal del trabajador		
10	Gerente	Incorporación e integración del nuevo trabajador en el		

		área respectiva.
11	Gerente	Seguimiento constante al cumplimiento de actividades del trabajador
FECHA:		ULTIMA REVISION: FIRMA:

Tabla 103: Diagrama de flujo – Gestión de recursos humanos



P06. Gestión contable

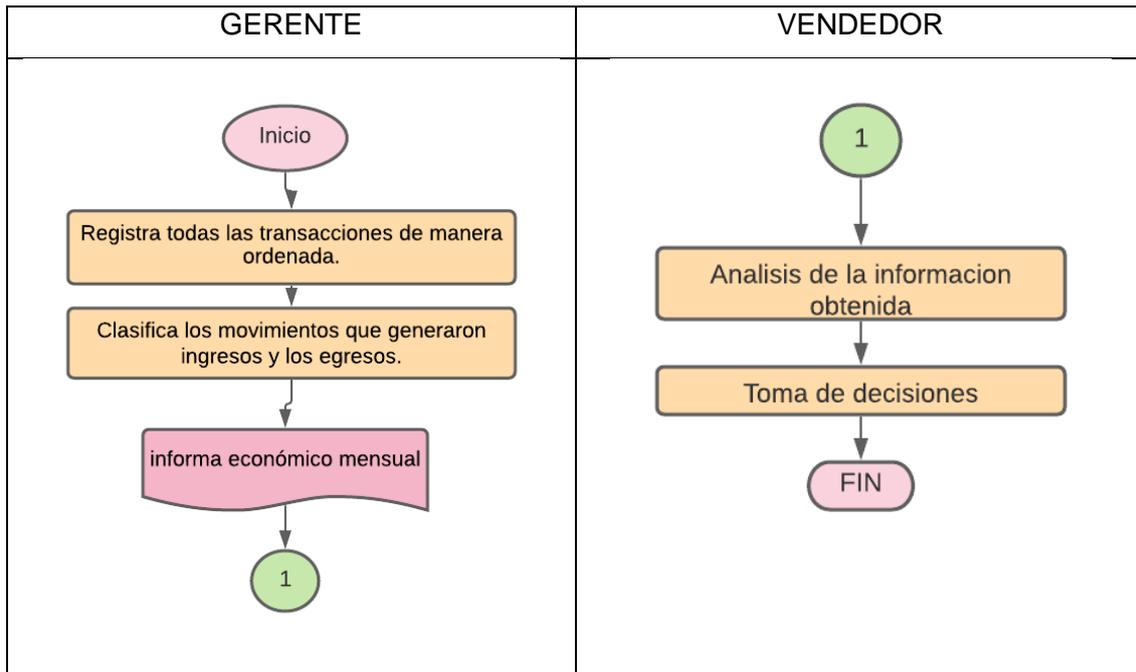
Este proceso ayuda a la empresa a recabar información financiera, a clasificarla, ordenarla y presentarla para la toma decisiones.

Tabla 104: Proceso de gestión contable

		MANUAL DE PROCESOS DE LA FLORICOLA "GLAVE FLOWERS"		Pág. ½
PROCESO		Gestión contable	CÓDIGO	P06
PROPOSITO		Establecer las actividades necesarias para conocer la situación económica y financiera que tiene la empresa para la toma de decisiones.		
ALCANCE		Se orienta en el tratamiento de la información contable de la empresa.		
RESPONSABLE		Gerente, vendedor		
DESCRIPCIÓN DEL PROCESO				
No.	RESPONSABLE	ACTIVIDADES		
1	Vendedor	Registra todas las transacciones de manera ordenada		
2	Vendedor	Clasifica los movimientos que generaron ingresos y los egresos.		
3	Vendedor	Con toda la información obtenida se debe realizar un informe económico mensual, mismo que se entregan al gerente.		
4	Gerente	Realiza un análisis de la información obtenida por el vendedor de la florícola y en base a la situación económica actual de la empresa, se realiza la toma de decisiones estratégicas. Si la información es incompleta se solicitará al encargado los respectivos comprobantes de compra y venta para sustentar la información.		
FECHA:		ULTIMA REVISION:	FIRMA:	

Tabla 105: Diagrama de flujo – Gestión contable

PROCESO DE PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA FLORICOLA GLAVE FLOWERS FLUJOGRAMA	Pág. 2/2
--	----------



4.4.2. Constitución jurídica

- **Nombre o razón social**

“GLAVE FLOWERS” Cía. Ltda.

- **Figura jurídica**

La empresa de producción y exportación de flores de verano “GLAVE FLOWERS” Cía. Ltda. Se constituirá como compañía de responsabilidad limitada de acuerdo con su capital y número de socios, se compromete a inscribir su actividad económica en el Servicio de Rentas Internas, obtener el RUC, presentar un registro de las operaciones realizadas por la misma y realizar declaraciones y pago de impuestos.

- La administración de la empresa la ejercerán todos los socios.
- El número de probables socios son tres, dos personas que llevan a cabo el proyecto y una persona que pondrá un terreno de garantía para el financiamiento.
- De acuerdo a la ley de compañías el capital mínimo para una empresa de tipo “Compañía Limitada”, es de \$400.
- La empresa “GLAVE FLOWERS” Cía. Ltda., será registrada mediante escritura pública, misma que deberá ser aprobada por la Superintendencia de Compañías de acuerdo a las exigencias legales.
- El artículo 109 de la ley de compañías (2014), menciona que la compañía formará un fondo de reserva hasta que éste alcance por lo menos al veinte por ciento del capital social. En cada anualidad la compañía segregará, de las

utilidades líquidas y realizadas, un cinco por ciento para este objeto. Si estos límites llegaran a disminuir la reserva legal por cualquier circunstancia, la sociedad queda solidariamente responsable de restituirla

- Según Bonilla (2015), las reservas estatutarias son valores retenidos de las utilidades netas de la empresa, cuyo porcentaje está determinado en los estatutos de la empresa y tiene la finalidad de proteger a terceros y socios. No es obligatoria es por decisión de los socios o accionistas al momento de legalizar la escritura pública y el estatuto interno.

- **Domicilio**

La ubicación de la empresa “GLAVE FLOWERS” será, en la zona Norte de Yachay Teach, en la parroquia de Tumbabiro, donde se encuentran ubicados los terrenos para producción agrícola de la empresa pública Siembra EP.

4.4.3. Requisitos legales para el funcionamiento.

- **Requisitos de exportación permiso fitosanitario**

- Verificar el estatus fitosanitario.
- Registro en agrocalidad.
- Inspección.
- Solicitar certificado fitosanitario.

- **Registro de exportador en el Ecuapas**

- Tramitar el Ruc en el Servicio de Rentas Internas.
- Adquirir el certificado digital para la firma electrónica.
- Registrarse en el portal de Ecuapas.(Comercio Exterior, 2020)

- **Permiso de bomberos**

- Solicitud de inspección.
- Informe favorable de inspección.
- Copia del RUC.

- **Obtención del RUC**

- Cedula y papeleta de votación.
- Una carta original de pago de luz, agua o teléfono.
- Copia del contrato de arrendamiento del predio.
- Copia de escritura notariada.
- Copia de una cuenta bancaria a nombre de la empresa.

- **Registro patronal en el IESS**

- Solicitud de entrega de claves.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Copia de cedula y papeleta de votación del representante legal.

- Copia de pago de luz agua o teléfono.

CAPÍTULO V

5. Validación

Introducción

Para finalizar con la investigación del presente trabajo dentro de este apartado, se debe realizar un proceso de revisión y validación, en el cual se requiere la intervención de docentes expertos en el tema, quienes realizan una revisión integral minuciosa del documento y exponen sus criterios en base a conocimientos científicos, ayudando así a mejorar la credibilidad de estudio efectuado.

Para la validación del presente proyecto se hace uso de una matriz, misma que sirve como herramienta para evaluar los resultados obtenidos de cada uno de los capítulos, en base a ello asignarles una calificación de acuerdo a las opciones establecidas con el fin de conocer si el proyecto es factible, medianamente factible o no factible.

Objetivo

Validar el estudio de factibilidad para la producción y exportación de flores de verano en el cantón San Miguel de Urququí, provincia de Imbabura – Ecuador, a través de la evaluación de los resultados obtenidos y de la aplicación de la matriz de validación para determinar el grado de factibilidad.

5.1. Equipo de trabajo

Dentro de este enunciado el equipo de trabajo se refiere a todas las personas que hicieron posible la ejecución y desarrollo del proyecto de investigación, es decir la docente tutora, los docentes oponentes, quienes tienen la misión de revisar y validar el trabajo final y los resultados obtenidos; así como también las autoras del desarrollo del proyecto del presente estudio de factibilidad, como se detalla a continuación:

Tabla 106: Equipo de trabajo

Docentes técnicos	Ing. María de los Ángeles Torres Paredes Ing. Lenin Roberto Castro Quelal.
Docente tutora	Ing. Rocío Guadalupe León Carlosama
Autora	Joselin Gabriela Calderón Calderón Ana Mishell Gonzaga Obando

Fuente: Resolución N°. 514-HCD-FACAE-UTN-2020

5.1. Metodología de investigación

En este apartado se hace uso de la matriz en la cual se detallan los factores relevantes de cada capítulo mismos que tienen una validación, cuyo resultado determina el grado de factibilidad del proyecto.

5.1.1. Factores a validar

Los factores a validar de cada uno de los capítulos son tomados de acuerdo a su nivel de importancia y su incidencia dentro del estudio.

Tabla 107: Factores a validar

	CAPÍTULO	FACTOR
I.	Fundamentación teórica	Sustento teórico
II.	Procedimientos metodológicos	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación
III.	Diagnóstico	Planteamiento de la oportunidad del negocio.
IV.	Propuesta	
	• Estudio de mercado	Identificación de la demanda potencial Análisis demanda- oferta Estrategias de comercialización
	• Estudio técnico	Análisis de Microlocalización Selección y justificación de la capacidad instalada Determinación de la inversión del proyecto
	• Estudio financiero	Indicadores financieros/ Resultados
	• Estudio organizacional	Estructura organizacional

5.2. Método de calificación

La calificación por parte del equipo de trabajo se realiza de acuerdo a los siguientes criterios:

- **Factible:** quiere decir que la propuesta del presente proyecto es viable y rentable, por lo que es recomendable hacer realidad la idea de negocio, debido a que no presenta riesgos que impidan la ejecución.

- **Medianamente factible:** quiere decir que el presente proyecto requiere de mejoras en diferentes aspectos; es decir, presenta debilidades que no constituyen un alto riesgo para ejecutar la idea de negocio.
- **No factible:** quiere decir que el proyecto no presenta resultados positivos en su viabilidad técnica y financiera, por lo que no es recomendable hacer realidad la idea de negocio.

5.2.1. Rango de interpretación

Para facilitar la interpretación de los valores obtenidos en la matriz de validación se asigna porcentajes para cada uno de los criterios, mismos que se detallan a continuación:

- Factible: 100% - 90%
- Medianamente factible: 89% - 70%
- No factible: menor a 70%

Por otro lado, se distribuye la valoración porcentual del 100% para cada uno de los capítulos como se muestra a continuación:

Tabla 108: Porcentaje de validación

Factores		Porcentaje
I.	Fundamentación teórica	5%
II.	Procedimientos metodológicos	5%
III.	Diagnóstico	5%
IV.	Propuesta	
	• Estudio de mercado	25%
	• Estudio técnico	25%
	• Estudio financiero	25%
	• Estudio organizacional	10%
TOTAL		100%

5.3. Resultados

Seguidamente se muestra la matriz de validación que será completada por el equipo de trabajo, misma que servirá para obtener los resultados de la evaluación del proyecto en base a la calificación y al rango de interpretación.

Tabla 109: Matriz de validación 1

MATRIZ DE VALIDACIÓN					
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD					
PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES DE VERANO “GLAVE FLOWERS”					
Validado por: Lenin Roberto Castro Quelal.					
Fecha: Miércoles 25 de noviembre de 2020.					
FACTORES PARA VALIDAR	PARA	PORCENTAJE	CALIFICACIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
Fundamentación teórica		5%	10	0,50	
Procedimientos metodológicos		5%	10	0,50	
Diagnostico		5%	10	0,50	
Estudio de mercado		25%	10	2,5	
Estudio técnico		25%	10	2,5	
Estudio financiero		25%	10	2,5	
Estudio organizacional		10%	10	1,00	
TOTAL		100%		10	
FIRMA					

Tabla 110: Matriz de validación 2

MATRIZ DE VALIDACIÓN					
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD					
PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES DE VERANO “GLAVE FLOWERS”					
Validado por: León Carlosama Rocío Guadalupe					
Fecha: Miércoles 25 de noviembre de 2020.					
FACTORES VALIDAR	A	PORCENTAJE	CALIFICACIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
Fundamentación teórica		5%	10	0,50	
Procedimientos metodológicos		5%	10	0,50	
Diagnostico		5%	10	0,50	
Estudio de mercado		25%	10	2,5	
Estudio técnico		25%	10	2,5	
Estudio financiero		25%	10	2,5	
Estudio organizacional		10%	10	1,00	
TOTAL		100%		10	
FIRMA					

Tabla 111: Matriz de validación 3

MATRIZ DE VALIDACIÓN					
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD					
PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES DE VERANO EN EL CANTÓN URCUQUI, PROVINCIA DE IMBABURA – ECUADOR”					
VALIDADO POR: Ing. María de los Ángeles Torres Paredes					
FECHA: 15 de diciembre 2020					
FACTORES PARA VALIDAR	PARA	PORCENTAJE	CALIFICACIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
Fundamentación teórica		5%	10	0,5	
Procedimientos metodológicos		5%	10	0,5	
Diagnostico		5%	10	0,5	
Estudio de mercado		25%	10	2,5	
Estudio técnico		25%	10	2,5	
Estudio financiero		25%	10	2,5	
Estudio organizacional		10%	10	1	
TOTAL		100%		10	

Msc. Ing. María de los Ángeles Torres P.

DOCTORANDA POR LA UNIVERSIDAD DE GIRONA

AUDITORA – CONTADOR PÚBLICO

DOCENTE INVESTIGADOR - REGISTRO NACIONAL SENECYT REG-INV-02034.

Código Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-0300-5432>

Teléf:(593) 967995432

✉ [mail: m_angeles_torres@live.com](mailto:m_angeles_torres@live.com) ✉ [mail:](mailto:m_angeles_torres@yahoo.com)

m_angeles_torres@yahoo.com

Piense en el ambiente antes de

imprimir este mensaje

Es necesario indicar que la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos establece expresamente lo siguiente:

“Artículo 2.- Reconocimiento jurídico de los mensajes de datos.- Los mensajes de datos tendrán igual valor jurídico que los documentos escritos. Su eficacia,

valoración y efectos se someterá al cumplimiento de lo establecido en esta Ley y su reglamento.

Tabla 110: Resultados

MATRIZ DE VALIDACIÓN							
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD							
PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES DE VERANO “GLAVE FLOWERS”							
FACTORES A VALIDAR	%	Ing. María de los Ángeles Torres Paredes	Ing. Lenin Roberto Castro Quelal.	Ing. Rocío Guadalupe León Carlosama	Promedio	Resultados	Observaciones
Fundamentación teórica	5%						
Procedimientos metodológicos	5%						
Diagnostico	5%						
Estudio de mercado	25%						
Estudio técnico	25%						
Estudio financiero	25%						
Estudio organizacional	10%						
TOTAL	100%						

5.3.1. Calificación e interpretación

CONCLUSIONES

- Con el marco teórico se sustentó los conceptos y teorías investigadas sobre el estudio del proyecto; es decir, en este capítulo se establece teóricamente los temas que permiten la solución del problema de investigación y el desarrollo del presente proyecto.
- Al ejecutar las técnicas e instrumentos de recolección de datos específicos de la investigación, se logró obtener resultados positivos a través de la aplicación de estos.
- Dentro del diagnóstico se evidencia que Ecuador es uno de los principales países de exportación de flores, con una participación de 8,2%. Además, se observa que Estados Unidos, país al que está enfocado el producto impone una tarifa del 0% para la entrada de rosas, claveles, orquídeas entre otras. Mismas que fomentan a la creación de la empresa.
- En el estudio de mercado se identificó a 3 clientes extranjeros, los cuales están dispuestos a comprar el 90% de la producción denominada de exportación, que representa un total de 279.277 bonches durante el primer año (2021). Por otra parte, para que el producto sea vendido en su totalidad se identificó a 14 floristerías nacionales que compran el producto denominado nacional que viene a ser el 10% de la producción. Además, representa resultados positivos en la evaluación financiera, teniendo como resultado un valor actual neto de \$923.152,27, una tasa interna de retorno de 47% y un periodo de recuperación de la inversión de 2 años y 3 meses.
- Finalizando el proyecto se concluyó que es muy importante contar con docentes calificados que aporten con conocimientos acertados para la perfección de este.

RECOMENDACIONES

- Para la realización de un marco teórico se debe tomar en cuenta palabras claras que sean de fácil entendimiento y que puedan llegar al lector, ya que esto es la fuente para el desarrollo del proyecto.
- Se aconseja realizar las técnicas e instrumentos de investigación para identificar los requerimientos del cliente y los avances que ha logrado alcanzar la competencia con la finalidad de obtener estrategias de mejora en la calidad del producto.
- Se recomienda iniciar la presente propuesta de negocio aprovechando el acuerdo establecido con Estados Unidos de ingresar las rosas con el 0% de aranceles.
- Buscar nuevos mercados internacionales o nacionales, así logrando expandirse y generando nuevos ingresos, fomentando la ampliación de la producción, ofreciéndoles las mejores condiciones como una buena calidad, un precio accesible y un excelente servicio.
- Se debe tomar en cuenta todos los consejos adquiridos por los docentes lectores, debido que son importantes para la perfección del presente proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarez, C., & Alfonso, W. (2012). Sistema Automático de Fertirrigación y Riego por Goteo para la Empresa Florícola Maporex & Ross.
- Antón Pérez, J. J. (2011). *Empresa y administración*. Macmillan Iberia, S.A.
- Anailys, A. D. (2017). *Cofin Habana en la inversión en actividades científicas Cost-benefits as a Decision Tool for the Investment in*. 1–11.
- Andía Valencia, W. (2014). La demanda insatisfecha en los proyectos de inversión pública. *Industrial Data*, 14(2), 067. <https://doi.org/10.15381/idata.v14i2.6226>
- Araujo, J., & Brunet, I. (2011). *Compromiso y Competitividad en las Organizaciones*.
- ARCSA. (2015). *Reglamento Registro Sanitario Plaguicidas Uso Doméstico, Industrial*. 12. www.lexis.com.ec
- Areu, J. L. (2014). El Método de la Investigación. *Daena: International Journal of Good Conscience*, 9(3), 195–204.
- Armijo, M. (2009). *Manual de Planificación Estratégica e Indicadores de Desempeño en el Sector Público*. 103.
- Agrocalidad. (2019). *Requisitos para exportar*. 02, 2567232.
- Alvarez, C., & Alfonso, W. (2012). *Sistema Automático de Fertirrigación y Riego por Goteo para la Empresa Florícola Maporex & Ross*. <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/5679>
- Aznar, J., Gallego, M., & Medianero, M. (2015). *Investigación y recogida de información de mercados (UF1780)*. Madrid: Editorial CEP, S.L.
- Baca Urbina, G. (2006). *Evaluación de proyectos (5a. ed.)*. McGraw-hill Interamericana.
- Banco Central del Ecuador. (2019). Boletín Informativo de Intengración Monetaria y Financiera. *Financiera, Dirección Nacional de Integración Monetaria Y*, 2004, 3.
- BanEcuador. (2020). Tasas De Interés. *Estructura Matemática Para La Evaluación de Proyectos*, 125–180. <https://doi.org/10.2307/j.ctvxkn7wj.7>
- Benjamín, E., & Fincowsky, F. (2014). *Organización de empresas*. México: McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Cabezas, A. (2017). 濟無No Title No Title. *NASPA Journal*, 42(4), 1. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

- Calderón Umaña, S., & Ortega Vindas, J. (2009). Guía para la Elaboración de Diagramas de Flujo. *Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica de Costa Rica*, 1–18.
<http://documentos.mideplan.go.cr/alfresco/d/d/workspace/SpacesStore/6a88ebe4-da9f-4b6a-b366-425dd6371a97/guia-elaboracion-diagramas-flujo-2009.pdf>
- Cauas, D. (2015). *Definición de las variables , enfoque y tipo de investigación*. 1–11.
- Caro Gonzales , F. (2007). *Gestión de empresas informativas*. McGraw-Hill España.
- Chávez, D. (2016). No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における 健康関連指標に関する共分散構造分析Title. *Revista Brasileira de Ergonomia*, 9(2), 10.
<https://doi.org/10.5151/cidi2017-060>
- Chiavenato, I. (2017). *Planeación estratégica*.
- Congreso Nacional. (2004a). Codificación de la ley de aguas. *CWL Publishing Enterprises, Inc., Madison, 2004*, 352.
http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_2469_C.pdf
- Congreso Nacional. (2004b). *Ley De Prevención Y Control De La Contaminación. 907040*, 10–13. <http://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/LEY-DE-PREVENCION-Y-CONTROL-DE-LA-CONTAMINACION-AMBIENTAL.pdf>
- Codificación de la ley de aguas. (2004). *CWL Publishing Enterprises, Inc., Madison, 2004*, 352. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_2469_C.pdf
- Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera*. Acosta Alexander.
- Corrillo Machicado, Fabiola; Gutiérrez Quiroga, M. (2016). Estudio de localización de un Proyecto. *Revistas Bolivianas*, 7(11), 29–33. https://doi.org/S2305-60102016000100005&script=sci_arttext
- Costales, A. M. (2015). *Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador Área de Gestión Programa de Maestría en Finanzas y Gestión de Riesgos Levantamiento de una matriz de riesgos para una empresa florícola Autora : Ana María Costales Flor*.
- Cotec. (2009). *Invernaderos de plástico*.
- Cuevas , F. (2004). *Control de costos y Gastos en los resaurantes*.
- Cuevas Gonzales, Gabriela, Angela Garcia, Manso, Mirales De Imperial, R. (2015).

Libros.

- Daft, R. (2015). *Teoría y diseño organizacional*. México: Cengage Learning Editores.
- Decreto ejecutivo 945. (2020).
- De la Torre, L. (2016). *Investigación de mercados: Marketing 4.0*. Lima, Perú: Editorial Macro EIRL.
- Ecología, A. (2000). *La industria de las flores como mal*. 1(88), 15.
<https://doi.org/10.2307/40046116>
- Ecuador, B. C. del. (2013). *Evolución de la Balanza Comercial. Enero – Octubre 2013*.
<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201312.pdf>
- ECUADOR, P. (2015). *Análisis Sectorial de Flores de Verano*. 3–7.
- Expoflores. (2019a). Informe Anual de Exportaciones de Rosas (Accessibility view).
Revista de Investigación Agraria y Ambiental, 1, 1–22. https://expoflores.com/wp-content/uploads/2020/04/reporte-anual_Ecuador_2019.pdf
- Expoflores. (2019b). *Informe exportaciones de flores de verano Primer trimestre 2019*.
- EXPOFLORESS. (2019). Informe Anual de Exportaciones de Rosas. *Revista de Investigación Agraria y Ambiental*, 1, 1–22. https://expoflores.com/wp-content/uploads/2020/04/reporte-anual_Ecuador_2019.pdf
- Exterior, C. (2020). *Guía Exportador 17 Actualizado*.
- Fernández, G. (2010). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México: Instituto Politécnico Nacional.
- Fernandez, R. (2016). *Estudio Economico*. Scielo.
- Ficha Técnica de flores de verano. (2019). *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Flórez Uribe, J. A. (2010). *Proyectos de inversión para las PYME*. (2a. ed.). Ecoe Ediciones.
- Fuentes, G. A. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos agropecuarios*. Ecoe Ediciones.
- Fullana, C., & Paredes, J. (2007). *Manual de Contabilidad de Costes*.
- Guerrero, J. C., & Galindo, J. F. (2014). *Contabilidad para Administradores*. México.

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6a. ed). México: McGraw-Hill Interamericana Editores .
- Horngren, C. T. (2004). *Contabilidad. Un enfoque aplicado a México*.
- INEC. (2019). *Resultados Contenido*.
- INEC. (2020). *Boletín Técnico N°-01-2019-ESPAC*. 5.
- Jesus Viscarri, M. M. M. (2008). *Los pilares del marketing*.
- José Claudio Guerrero Reyes, J. F. G. A. (2014). *Contabilidad para administradores*.
- Ley De Prevención Y Control De La Contaminación*. (2004). 907040, 10–13.
<http://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/LEY-DE-PREVENCIÓN-Y-CONTROL-DE-LA-CONTAMINACIÓN-AMBIENTAL.pdf>
- Lissitsa, S., & Kol, O. (2016). Generation X vs. Generation Y - A decade of online shopping. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 31, 304–312.
<https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2016.04.015>
- Luna, R., & Chaves, D. (2017). Guía para elaborar estudios de factibilidad de proyectos ecoturísticos. *Capas*, 1(1), 1.
- Macmillan, P. (2013). *Plan general de contabilidad*. Macmillan Iberia S.A.
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de mercados (5a.ed.)*. Pearson Educación.
- Manual de certificación fitosanitaria para exportación*. (2015).
- Martínez Sánchez , J. (2010). *Marketing. Firms Press*.
- Martinez, A., & Cegarra, J. (2014). *Gestión por procesos de negocio: Organización horizontal*.
- Mayagoitia Barragán, V., Quintero Miranda, A., & Fernández Luna , G. (2010). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Instituto Politécnico Nacional*.
- Mayagoitia, V., Quintero, A., & Fernández, G. (2010). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Instituto Politécnico Nacional*.
- Mesa Holguín , M. (2012). *Fundamentos de marketing. Eco Ediciones*.
- Mete, M. R. (2013). *Fides et Ratio - Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia Evaluación Físico-Química y Microbiológica de Agua para Consumo Humano Puno Perú Physical-Chemical and Microbiological*

Evaluation of. 1–11.

Meza, J. (2013). *Evaluación financiera de proyectos*. Angélica García .

Miño, M. (2011). *“DISEÑO DE UN PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA.*
Ecuador .

NIMF. (2010). *Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias (NIMF)*. 105–111.
www.ippc.int

Plan de Desarrollo Territorial. (2014).

Pacheco, D. (2009). *Riesgo operacional concepto y medición.* Chile.

Prieto Sierra, C. (2017). *Emprendimiento, concepto y plan de negocios (2a. ed.)*.
Pearson Educación .

Prieto, C. (2017). *Emprendimiento, concepto y plan de negocios (2a. ed.)*. Pearson
Educación.

Prieto, J. (2013). *Investigación de Mercados, Ecoe Ediciones.* Andrea del Pilar Sierra.

PROECUADOR. (2015). Analisis Sectorial "Flores de verano". *ISSU*, 14.

Roberto Espinosa. (2013). *segmentacion de mercado.*

Saucedo, H. (2020). *Capital de trabajo.* Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Sulser, R. (2004). *exportacion efect.*

Torres, J. (2015). *Poyectos de negocios: método práctico para emprendedores.*
Universidad de Santiago de Chile.

Vallejo, L. (2016). *Marketing en productos y servicios.*

Váquiro, J. D. (2013). *Periodo de recuperación de la inversión - PRI* ©. 1–3.

Vilches, R. (2019). *Apuntes de conabilidad basica.* El Cid Editor.

Vite, V. T. (2017). *Contabilidad general.* Digital UNID.

Weinberger, k. (2009). *Plan de negocios herramienta para evaluar la vialbilidad de un
negocio.* Peru: Nathan Associates Inc.

REFERENCIAS WEB

- Banco Central del Ecuador . (27 de agosto de 2020). *Banco Central del Ecuador* .
Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/images/cotizaciones/ReporteCotActual.php>
- Banco Central del Ecuador. (2020). *Banco Central del Ecuador* . Obtenido de
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasIntereses/TasasHistorico.htm>
- BanEcuador*. (2020). Obtenido de <https://www.banecuador.fin.ec/credito-empresarios/>
- El Comercio. (6 de agosto de 2020). *Inflacion mensual de julio 2020 fue del -061%*.
Obtenido de [https://www.elcomercio.com/actualidad/inflacion-mensual-julio-reporte-inec.html#:~:text=LEA%20TAMBI%3%89N-,La%20inflaci%C3%B3n%20mensual%20de%20julio%20de%202020%20se%20ubic%C3%B3%20en,Estad%C3%ADstica%20y%20Censos%20\(INEC\).](https://www.elcomercio.com/actualidad/inflacion-mensual-julio-reporte-inec.html#:~:text=LEA%20TAMBI%3%89N-,La%20inflaci%C3%B3n%20mensual%20de%20julio%20de%202020%20se%20ubic%C3%B3%20en,Estad%C3%ADstica%20y%20Censos%20(INEC).)
- EXPOFLORES. (Julio de 2015). *EXPOFLORES*. Obtenido de EXPOFLORES:
<https://expoflores.com/informes-economicos-2015-2018/>
- Expoflores. (2020). *Expoflores*. Obtenido de Primicias :
<https://www.primicias.ec/noticias/economia/floricola-flores-perdida-emergencia-sanitaria-coronavirus/>
- Floricultura*. (24 de Enero de 2020). Obtenido de Wikipedia:
<https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Floricultura&oldid=123018402>
- FMI. (2020). *Fondo Monetario Internacional*. Obtenido de
https://www.imf.org/es/Search#q=INFLACION%20ESTADOS%20UNIDOS%202019&sort=relevancy&filter_val=Y
- Inflación Canadá. (2020). *Inflation. eu worldwide inflation data*. Obtenido de
<https://www.inflation.eu/es/tasas-de-inflacion/canada/inflacion-historica/ipc-inflacion-canada-2019.aspx>
- Servicio de Rentas Internas. (2020). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de
<https://www.sri.gob.ec/web/guest/impuesto-a-la-salida-de-divisas-isd#%C2%BFcu%C3%A1-es>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2020). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

ANEXOS

Anexo 1: Formato de encuesta



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ENCUESTA DIRIGIDA A IMPORTADORES DE FLORES DE VERANO

OBJETIVO: Conocer los gustos, preferencias y opciones de los clientes nacionales e internacionales en la compra de flores de verano.

Esta información será confidencial y utilizada para términos académicos con el fin de realizar un estudio de factibilidad para la producción y exportación de flores de verano como trabajo de titulación.

1. Género

- Femenino
- Masculino
- LGBTI

2. ¿En el caso de las flores de verano que tipo de flores compra usted?

- Gypsophilia
- Clavel
- Las dos
- Ninguna

3. ¿Al momento de comprar las flores se fija en?

- Tipo de flor
- Precio
- Calidad
- Color

4. ¿Indique que tipo de compra considera mejor para usted?

- Visitar la florícola, comprar y retirar las flores
- Ingresar al sitio web, ver los productos y ordenar la compra.
- Realizar pedidos telefónicamente

5. ¿Qué formas de pago usted dispone para adquirir la flor?

- Efectivo
- Tarjeta de crédito
- Cheque
- Pago en línea

- Transferencias bancarias
 - No ofrece alternativas
- 6. ¿Usted cómo cliente que tipo de requisitos pide para la compra de las flores de verano?**
- Ninguna
 - Certificación Fitosanitaria
 - Registro de exportador en Ecuapas
 - Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje
 - Todas la anteriores
- 7. ¿En qué fechas importantes usted compra más flores de verano?**
- Día del amor y la amistad
 - Día de las madres
 - Día de la mujer
 - Difuntos
 - Navidad
- 8. ¿Con que frecuencia compra flores de verano?**
- Diariamente
 - Semanalmente
 - Mensualmente

GYPSOPHILIA

- 9. ¿En cuanto al color de la gypsophilia que color prefiere?**
- Blancas
 - Rosadas
 - Amarillas
 - Rojas
 - Otros
- 10. ¿Al momento de comprar las flores de verano con respecto a la gypsophilia usted lo hace por?**
- Bonches
 - Kilos
- 11. Con respecto a la cantidad de gypsophilia ¿Cuántos bonches compraría usted?**
- De 100 a 200 bonches
 - De 200 a 300 bonches
 - De 300 a 400 bonches
 - Más de 400 bonches

12. ¿Cuánto paga usted por la compra de un bonche de gypsophilia?

- Menos de \$2
- De \$2 a \$3
- De \$3 a \$4
- De \$4 a \$5
- Más de \$5

13. Con respecto a la cantidad de gypsophilia ¿Cuántos kilos compraría usted?

- De 25 a 50 kilos
- De 50 a 75 kilos
- De 75 a 100 kilos
- Más de 100 kilos

14. ¿Cuánto paga usted por la compra de un kilo de gypsophilia?

- Menos de \$3
- De \$3 a \$4
- De \$4 a \$5
- De \$5 a \$6
- De \$6 a \$7
- Más de \$7

15. ¿En un bonche de gypsophilia cuántas unidades vienen?

- De 10 a 15 unidades
- De 15 a 20 unidades
- De 20 a 25 unidades
- Más de 25 unidades

CLAVEL

16. ¿En cuanto al color del clavel que color prefiere?

- Blanco
- Rosado
- Amarillo
- Rojo
- Otros

17. ¿Al momento de comprar las flores de verano con respecto al clavel usted lo hace por?

- Bonches
- Kilos

18. Con respecto a la cantidad de clavel ¿Cuántos bonches compraría usted?

- De 25 a 50 bonches
- De 50 a 75 bonches
- De 75 a 100 bonches
- Más de 100 bonches

19. ¿Cuánto paga usted por la compra de un bonche de clavel?

- Menos de \$2
- De \$2 a \$3
- De \$3 a \$4
- De \$4 a \$5
- Más de \$5

20. Con respecto a la cantidad de clavel ¿Cuántos kilos compraría usted?

- De 25 a 50 kilos
- De 50 a 75 kilos
- De 75 a 100 kilos
- Más de 100 kilos

21. ¿Cuánto paga usted por la compra de un kilo de clavel?

- Menos de \$3
- De \$3 a \$4
- De \$4 a \$5
- De \$5 a \$6
- De \$6 a \$7
- Más de \$7

22. ¿En un bonche de clavel cuántas unidades vienen?

- De 10 a 15 unidades
- De 15 a 20 unidades
- De 20 a 25 unidades
- Más de 25 unidades

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN, DICHA INFORMACION SERA TOTALMENTE
CONFIDENCIAL.**

Anexo 2: Formato entrevista



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ENTREVISTA PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES DE VERANO CON RESPECTO AL CLAVEL Y GYPSOPHILIA

Fecha: ----- Hora: -----

Lugar:

Nombre de la empresa:

Entrevistador:

Entrevistado:

Cargo laboral:

Objetivo: recopilar información acerca del producto, precio, plaza, promoción y manejo de la producción de flores de verano.

Esta información será confidencial y utilizada para términos académicos con el fin de realizar un estudio de factibilidad para la producción y exportación de cultivos de flores de verano como trabajo de titulación.

Preguntas:

1. ¿Actividad económica de la empresa?
2. ¿Qué tipo de productos ofrece al mercado?
3. ¿En el caso de las flores de verano la empresa produce clavel o gypsophilia?
4. ¿Cuál es la cantidad diaria por hectárea de producción de flores de verano con respecto al clavel?
5. ¿En una hectárea de terreno aproximadamente cuantas plantas de clavel siembra?
6. Dentro de las variedades de clavel ¿Qué variedad es más comercial?
7. ¿Cuál es el ciclo de cosecha del clavel después de su siembra, que tiempo se demora para realizar la primera cosecha?
8. ¿Cuál es el ciclo de productividad de una planta de clavel?

9. ¿Las ventas las realiza diarias, semanales o mensuales?
10. En el caso de las flores de verano con respecto al clavel ¿cuál es la forma de venta que maneja la empresa por bonches, ramos, unidades o peso?
11. Con respecto al clavel ¿Cuáles son sus precios nacionales e internacionales en función de boches, ramos, unidades y peso?
12. ¿Manejan descuentos o promociones en ocasiones especiales?
13. ¿Cuáles son las formas de distribución del producto que maneja la empresa?
14. ¿Cuáles son los medios apropiados para llegar al cliente?
15. ¿Condiciones que exige el cliente sobre el producto?
16. ¿A qué mercado internacional está enfocada la empresa?
17. ¿Épocas en las cuales tienen mayor producción y ventas?
18. ¿Qué tiempo está en el mercado la empresa?
19. ¿Cuál es el proceso de cultivo del clavel?
20. ¿Han existido ataques de plagas en la producción de flores de verano, como se las ha manejado la empresa?

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN, DICHA INFORMACION SERA TOTALMENTE CONFIDENCIAL.

**Anexo 3:
Evidencia
URKUND**

	
Documento	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES DE VERANO (1).docx (D84224078)
Presentado	2020-11-07 08:38 (-05:00)
Presentado por	amgonzagao@utn.edu.ec
Recibido	rgleon.utn@analysis.orkund.com
Mensaje	<p>“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE FLORES DE VERANO EN EL CANTÓN SAN MIGU Mostrar el mensaje completo</p> <p>3% de estas 85 páginas, se componen de texto presente en 9 fuentes.</p>

Anexo 4: Evidencias fotográficas